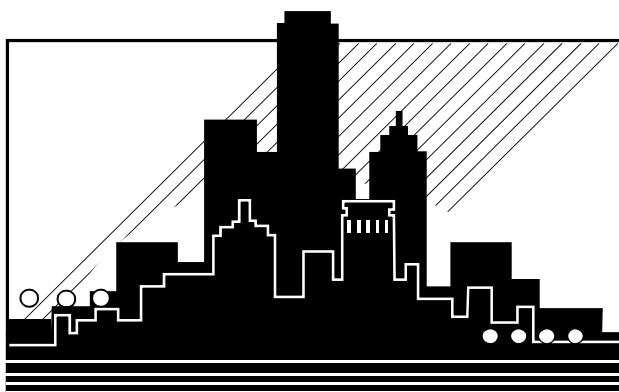


АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА



◀ ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ ▶

Редакционная коллегия:

В.В. Быковский (ответственный редактор),
Б.И. Герасимов, Л.В. Минько, В.Л. Пархоменко,
Г.М. Золотарева (ответственный секретарь),
Н.Н. Мочалин, М.А. Евсейчева

А43 Актуальные проблемы российского менеджмента : сб. науч. тр. ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Быковского / Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов, 2007. – 252 с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-0704-9.

Включены научные труды профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов экономического факультета института "Экономика и право" Тамбовского государственного технического университета, посвященные анализу проблем теории и практики менеджмента в российских экономических системах.

Предназначен для использования в научно-исследовательской работе и практике менеджмента.

ББК У9(2)-21

Сборник подготовлен по материалам, предоставленным в электронном варианте, и сохраняет авторскую редакцию.

ISBN 978-5-8265-0704-9

© ГОУ ВПО "Тамбовский государственный
технический университет" (ТГТУ), 2007
Министерство образования и науки Российской Федерации
ГОУ ВПО "Тамбовский государственный технический университет"

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сборник научных трудов

Выпуск 3

*Под научной редакцией доктора экономических наук, профессора
В.В. Быковского*



Тамбов
Издательство ТГТУ
2007

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сборник научных трудов

Выпуск 3

Редактор Е.С. Мордасова
Инженер по компьютерному макетированию М.Н. Рыжкова

Подписано в печать 27.12.2007.
Формат 60×84/16. 14,65 усл. печ. л. Тираж 100 экз. Заказ № 847

Издательско-полиграфический центр
Тамбовского государственного технического университета
392000, Тамбов, Советская, 106, к. 14

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ТОВАРОВ КАК ОСНОВА
ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА**

Понятие рынка инвестиций в научной литературе практически не разработано. Имеются различные подходы к толкованию как формулировки собственно рынка, так и формулировки инвестиций, поэтому важно определить категорию – рынок инвестиций (инвестиционный рынок).

Прежде всего, необходимо отметить, что в литературе и на практике используются следующие термины, относящиеся к определению этой категории: "рынок инвестиций", "инвестиционный рынок", "рынок инвестиционных товаров". Все эти понятия чаще всего используются как синонимы.

Несмотря на кажущуюся очевидность ответа на вопрос об идентичности этих понятий существует ряд соображений, по которым необходим анализ условий и факторов, определяющих их наиболее целесообразное использование. Прежде всего отметим, что все эти определения различаются по широте охвата инвестиционного процесса.

В любом случае анализ процессов становления этих понятий требует предварительного рассмотрения его анализом исторически сложившихся понятий "рынок" и "инвестиции".

Прежде всего, необходимо уточнить экономическую функцию инвестиций в условиях становления рыночной системы хозяйствования. Инвестиции, как общепризнанно, отражают процесс долгосрочного вложения капитала в экономику, производственную и непроизводственную сферу. При этом различают финансовые (движение ценных бумаг) и реальные инвестиции, под которыми понимают вложение капитала в промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, информатику, сферу обслуживания и соцкультбыта. Известно, что рынок как сфера товарного обмена представляет собой в политэкономическом значении – предложение и спрос на капиталы и товары в масштабе мирового хозяйства (мировой внешний рынок), страны (национальный внутренний рынок) и ее отдельных регионов (региональный рынок).

Закон РФ "Об инвестиционной деятельности" трактует, что "инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лизинги, в том числе и на товарные знаки, кредиты, либо другое имущество и имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта". Как видно, понятие и функции инвестиций достаточно объемны и включают в себя не только денежные ресурсы и их заменители, но и материально-вещественные и интеллектуальные ценности. Поэтому при анализе категории "рынок инвестиций" необходимо использование более расширенной трактовки функций инвестиций в рыночных условиях, предусматривающей не только реализацию затрат, воспроизводственной и технологической структуры капитала, но и другие виды хозяйственной деятельности с целью получения прибыли.

Формирование понятийного аппарата инвестиционного рынка должно отражать не только теоретические достижения экономической науки зарубежных авторов, но и аналитический опыт и практику экономического и государственного воздействия на все стороны общественной жизни.

В связи с этим можно привести несколько современных формулировок понятия рынка. Внешне они несколько отличаются, но по сути отражают одни и те же значения. Одни авторы утверждают, что рынок – это всякий институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков конкретного товара или услуг). По мнению других, рынок – это любой набор соглашений, с помощью которых покупатели и продавцы товара вступают в контакты по поводу купли-продажи данного товара. Рынок не находится в каком-либо месте, в переносном смысле говорят также о мировом рынке, о рынке нефти, сырья или валютном рынке.

Рынок в целом характеризуется сложной структурой и его классифицируют по самым различным критериям.

Отметим также, что для осуществления конкурентного рынка требуется создание оптимальной рыночной инфраструктуры, под которой подразумевается рациональная совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих служб, обеспечивающих эффективное функционирование основных элементов рыночной инфраструктуры: рынка товаров и услуг, рынка факторов производства, финансового рынка.

Рынок товаров и услуг требует создания и функционирования товарных бирж, оптовой и розничной торговли, маркетинговых организаций. Рынок факторов производства предполагает куплю и продажу таких факторов производства, как земля, труд, капитал. Для него необходимо наличие аукционов, коммерческих посреднических фирм, бирж. Инфраструктура финансового рынка включает в себя всю банковскую систему, фондовые и валютные биржи.

Эти рынки органически связаны и взаимодействуют между собой. Если рынки находятся в равновесии, то и в экономике наступает макроэкономическое общее равновесие. Это имеет место тогда, когда в результате взаимодействия спроса и предложения на рынке товаров и услуг устанавливается равновесный уровень объема продукции и цен, на рынке факторов производства – равновесие используемых факторов производства и издержек на них, а на рынке капиталов – равновесный уровень ссудного процента.

Рассмотренные точки зрения и определения позволяют определить элементы рынка (субъекты и объекты рыночных отношений), условия и параметры его функционирования.

Для формирования категории "инвестиционный рынок" необходимо несколько подробнее остановиться на сущностной интерпретации понятия "инвестиции", так как существуют различные формулировки этих понятий. Так, утверждается, что инвестиции – это затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов, или инвестиции – увеличение объема, функционирующего в экономической системе капитала, т.е. предложенного количества средств производства, созданных людьми. Существуют разделения по предназначению самих инвестиций, так, инвестиции в основной капитал означают приобретение вновь произведенных капитальных благ, к числу которых относятся, например, производственное оборудование, компьютеры и новые производственные здания. Инвестиции в товарно-материальные запасы – накопление запасов для последующего производственного потребления, а также нереализованных готовых товаров.

Кроме этого отмечается, что инвестиционный спрос представляет собой намерения или планы фирм по увеличению своего физического капитала (заводов и машин), а также товарных запасов. Инвестиционные расходы – это затраты на создание новых мощностей по производству машин, финансирование жилищного, промышленного или сельскохозяйственного строительства, а также товарных запасов. Инвестиционные расходы увеличивают величину физического капитала в экономике.

Все эти точки зрения позволяют утверждать, что инвестиции являются определенным товаром на соответствующем рынке. Для научной обоснованности такой постановки следует привести следующее. Например, вполне правомерно мнение о том, что инвестиции (капиталовложения) – это совокупность товаров, приобретаемых предприятиями или частными лицами для увеличения накопленного капитала. Инвестиции как товары обращаются на рынке, но они имеют сущностное отличие от других товаров. Таким образом, в результате взаимодействия предложения и спроса на рынке возникает особый товар, называемый инвестиционным товаром. Инвестиционные товары отличаются от остальных тем, что используются для производства других товаров и поэтому служат удовлетворению потребностей только опосредованно.

Приведенные характеристики инвестиционного рынка позволяют наиболее отчетливо определить субъекты и объекты, являющиеся его неотъемлемыми частями. Однако, для анализа инвестиционного рынка в целом как объекта управления целесообразно привести некоторые точки зрения, сконцентрированные на механизме функционирования инвестиционного рынка.

Под рынком инвестиций следует понимать совокупность институтов, соглашений или экономических процессов, в которые покупатель (предъявитель спроса) и продавец (инвестор) вступают по случаю купли-продажи специфического особого товара – инвестиций (капиталовложений), приобретаемых предприятиями и частными лицами для увеличения накопленного капитала и отличающихся от обычных потребительских товаров тем, что удовлетворяют потребности опосредованно, увеличивая основной капитал фирмы и создавая предпосылки для выпуска новых потребительских товаров. И если на рынке товаров предъявитель спроса (покупатель) за потребительский товар платит деньги или их заменители, то на инвестиционном рынке деньги или их эквиваленты сами становятся товаром, покупатель и продавец как бы меняются местами, а инвестор становится поставщиком предложения. Уплачивая деньги, он одновременно увеличивает величину своего капитала, приобретая право на долю собственности той фирмы, в которую он вкладывает инвестиции (капитал) с целью получения оптимальной (минимальной) прибыли. Затем инвестиции, выступив в роли товара, вновь становятся средством платежа, но уже по приобретению непосредственно инвестиционных товаров (средств производства), которые и позволяют затем обеспечивать выпуск потребительских товаров.

Используя приведенные выше определения инвестиционного рынка (рынка инвестиций), попытаемся далее охарактеризовать его как объект управления. Для этого необходимо рассмотреть вопрос о его структуре, классификации видов рынка инвестиций, а также систему параметров, характеризующих состояние этого рынка и тенденции его изменения.

Структура рынка инвестиций. В структуре рынка инвестиций следует, прежде всего, охарактеризовать разновидности субъектов рынка.

Первая группа – это продавцы инвестиционных товаров. Их можно разделить на собственников и посредников.

Цивилизованный институт собственности в России до сих пор находится в стадии формирования. Формально все виды собственности в России уже представлены. Однако, по существу мы сталкиваемся с огромным количеством фактов неэффективного функционирования институтов собственности, а, следовательно, и неэффективного функционирования инвестиционного рынка.

Вторая группа – это покупатели (заказчики) инвестиционных товаров.

Эти субъекты инвестиционного рынка приобретают инвестиционные товары для конечного потребления. К ним относятся все юридические лица, а также предприниматели без образования юридического лица, т.е. все те, кто по природе своей деятельности участвует в инвестиционном рынке для продолжения или развития своего бизнеса.

Третья группа – посредники в актах купли-продажи инвестиционных товаров (институциональные инвесторы).

Эти участники инвестиционного рынка могут быть разделены на две группы: посредники в финансовых инвестициях и посредники в реальных инвестициях. В первом случае речь идет об определенных финансовых институтах, функционирующих на финансовом рынке.

Четвертая группа – вспомогательные структуры (субъекты инфраструктуры инвестиционного рынка). Это все институты рынка, создающие определенные условия его функционирования.

Основным сегментом рынка инвестиций может быть назван товарный рынок, основными типами которого являются:

1. Рынки продукции, при приобретении которой потребитель руководствуется установленными стандартами, достаточно полно характеризующими ее с точки зрения возможностей использования. К их числу относятся рынки металлопродукции, топлива, химических материалов, цемента, строительных материалов, универсального оборудования. Для этого типа рынков определены следующие формы хозяйственных связей: торговля через товарные биржи или специализированные посреднические организации различных типов (федеральные, региональные).

2. Рынки продукции, которую потребитель может приобретать по образцам или руководствуясь каталогами предприятий-изготовителей. Это рынки приборной продукции, инструмента, электрооборудования и т.д. Для данного типа рынков наиболее естественным является широкое участие универсальных оптово-посреднических организаций, фирм-"интеграторов" через промышленные ярмарки, а для изделий, требующих наладки и технического обслуживания, – через фирменную торговлю, специализированные оптово-сервисные фирмы.

3. Рынки продукции, реализуемые по индивидуальным заказам потребителей. Это рынки уникального оборудования, прокатных станков, крупных энергомашин, автоматических линий, химического оборудования и др. Для таких рынков наиболее естественны прямые связи предприятий, фирменный принцип организации торговли, наличие специализированных комплекствующих организаций.

Не менее важной составляющей инвестиционного рынка (его сердцевиной) являются инвестиционные продукты, имеющие нетоварную форму. Опираясь на структуру и технологию инвестиционного процесса, можно выделить следующие группы инвестиционных товаров:

- инвестиционные идеи и предложения;
- бизнес- и инвестиционные проекты;
- инвестиционные технологии;

- инвестиционные ресурсы;
- инвестиционную информацию;
- сданные в эксплуатацию инвестиционные объекты;
- комплекты документов по технологии управления инвестиционной деятельностью.

Каждая из этих групп может быть разбита на составляющие ее элементы.

Рынок инвестиционных идей и предложений. Сегодня такой рынок функционирует как на федеральном, так и на региональном уровне эпизодически в виде соответствующих ярмарок, конкурсов и т.п. Влияние этого сегмента рынка инвестиций на эффективность его функционирования в целом может быть гораздо выше. Он может и должен стать определяющим в общей структуре рынка инвестиций. Одной из форм такого рынка, как уже указывалось выше, может быть создание банка инвестиционных идей, предложений и проектов на базе уже реализованных инвестиций. Причем такой банк должен быть не просто местом хранения соответствующей документации, а функционирующей коммерческой организацией со всеми атрибутами банка, осуществляющей посреднические операции, выступающей посредником в актах купли-продажи, предоставляющей информационные и консалтинговые услуги клиентам.

Рынок инвестиционных проектов. Тесно связан с рынком инвестиционных идей и предложений и может рассматриваться как совместный с ним или в виде отдельного рынка. Существенным отличием рынка проектов является инерционная составляющая в виде наличия готовых к купле-продаже разработанных, либо уже реализованных проектов. Такой рынок может функционировать на базе любого учреждения управления, научного учреждения или профильного исследовательского учреждения. В отличие от рынка идей и предложений, которые в качестве товара предлагает информацию, этот рынок носит и материально-вещественный характер (купля-продажа комплектов проектной документации), что обуславливает применение на нем рыночного типа ценообразования.

Рынок инвестиционных технологий. В отличие от других сегментов рынка, рынок инвестиционных технологий в России и в регионах практически отсутствует. Понятие "инвестиционной технологии" даже в теории встречается крайне редко, тем более в контексте инвестиционного товара. В понимании авторов инвестиционная технология – это комплекс мер и инструментов их осуществления, реализуемый в соответствии со структурой инвестиционного цикла для определенного инвестиционного проекта или инвестиционной программы. Как рыночный товар выступает документальное описание указанного комплекса мер и инструментов. Комплекс документов, являющийся предметом купли-продажи представляет собой типовую базу для разработки на ее основе конкретных инвестиционных проектов.

Рынок инвестиционных ресурсов. Этот сегмент регионального рынка инвестиций является, учитывая его многоэлементность и объемы обращающейся товарной массы, самым крупным в сравнении с остальными.

Однако не только по этой причине к нему должно быть обращено самое пристальное внимание.

Прежде всего необходимо отметить, что этот рынок является результирующей функционирования всех остальных, на него в той или иной степени ориентированы все сегменты регионального рынка инвестиций. Очевидно также, что именно от его состояния и тенденции развития во многом зависят состояние и тенденции развития остальных сегментов.

Кроме того, нельзя игнорировать разнородность этого рынка, резко отличающую его от остальных рынков инвестиционных товаров. Ведь инвестиционные ресурсы могут выступать в самых различных формах: финансовой, материально-вещественной, а также в форме услуг, реализуемых соответствующими субъектами инфраструктуры инвестиционного рынка.

Финансовые инструменты рынка инвестиций региона обращаются на таких составляющих этого рынка, как валютный рынок и фондовый рынок.

Огромное количество публикаций посвящено вопросам функционирования этих рынков и поэтому в настоящей статье подробно не рассматриваются. Однако некоторые замечания по характеру их функционирования, с учетом условий конкретных регионов, необходимо сделать. Они касаются особенностей функционирования этих рынков в условиях депрессивных регионов.

В большинстве регионов сегодня нет серьезно развитых и эффективно функционирующих рынков этого профиля. Валютные и фондовые биржи на территории России единичны. По этой причине региональные сегменты этих рынков носят зависимый характер. В связи с этим складываются определенные межрегиональные диспропорции. Регионы, в которых функционируют такие биржи, оказываются в заведомо более выгодном положении. Следовательно, инструменты и институты функционирования валютного и фондового рынка еще должны быть созданы в большинстве регионов.

Относительно фондового рынка необходимо сделать еще одно замечание. Попытка его формирования во многих регионах предпринималась в виде создания филиалов соответствующих федеральных или региональных финансовых институтов. Но опыт оказался не совсем удачным. Ситуация усложняется тем, что самостоятельные институты фондового рынка, выпускающие в обращение региональные ценные бумаги пока не эффективны, так как эти ценные бумаги оказываются не востребованными населением и хозяйствующими субъектами региона. Причина указывалась выше: нестабильность экономической ситуации и низкая обеспеченность их финансовых инструментов.

Только при устойчивом росте инвестиционных потенциалов тех регионов, которые отнесены сегодня к дотационным, может быть существенно изменена ситуация на региональных фондовых и валютных рынках, но для этого нужен импульс развития от федерального центра. Выше указывалось, что в последние 2-3 года этот импульс начал ощущаться регионами.

Особого внимания заслуживает такой сегмент рассматриваемого рынка, как инвестиционные ресурсы в материально-вещественной форме.

Инвестиционный рынок материальных инвестиционных ресурсов – это гигантская сеть по всей территории России, включающая огромное количество снабженческо-сбытовых, торговых и других организаций, обеспечивающих обращение материальных инвестиционных ресурсов в сотни тысяч наименований и в огромных объемах. Эта сеть требует создания столь же объемной и хорошо развитой инфраструктуры. Выше подробно рассмотрены институты посредников на рынке реальных инвестиций. Большинство из этих посредников и образуют необходимую инфраструктуру рынка реальных инвестиционных ресурсов.

Рынок инвестиционной информации. Учитывая сложность и многоаспектность инвестиционных процессов, можно характеризовать этот сегмент регионального рынка инвестиций как наиболее динамично развивающийся. Некоторые аспекты

формирования регионального рынка инвестиционной информации будут нами затронуты ниже при анализе процессов формирования системы информационного обеспечения управления инвестициями.

Важнейшим каналом управления рынком инвестиций является формирование и обеспечение необходимых тенденций изменения его конъюнктуры.

Анализ текущей конъюнктуры инвестиционного рынка показывает, что она складывается под воздействием целого ряда факторов, основным из которых является цикличность развития рыночного воспроизводства. Кроме того, на спрос воздействуют факторы нециклического характера, как постоянно действующие (демографические изменения, политика, проводимая государством и монополиями, научно-технический прогресс, сезонность), так и непостоянно действующие (стихийные бедствия, война, забастовки). Указанные факторы оказывают различное влияние на составляющие спроса на продукцию строительства – потребительский спрос на жилые дома, спрос на здания и сооружения производственного назначения, предъявляемый частными компаниями, спрос на здания и сооружения со стороны государства, на объекты инфраструктуры, а также спрос на ремонтно-восстановительные работы на существующих зданиях.

Таким образом, исследование теоретических основ формирования рынка инвестиций позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, в условиях рыночных отношений и системы антимонопольных мер появляется возможность конкурентного воздействия на цены. В результате взаимодействия предложения и спроса на рынке товаров и услуг устанавливается равновесный уровень объема продукции и цен, на рынке факторов производства – равновесие используемых факторов производства и издержек на них, а на рынке капиталов – равновесный уровень ссудного процента, именно в этом случае наступает макроэкономическое равновесие. Во-вторых, инвестиции являются товарами и, взаимодействуя в результате предложения и спроса, создают совокупность институтов, соглашений, экономических механизмов или формируют рынок инвестиций, который и обеспечивает передачу прав на этот товар. В-третьих, инвестиции, приобретаемые предприятиями и частными лицами для увеличения собственного капитала, отличаются от потребительских товаров тем, что удовлетворяют потребности косвенно, увеличивая основной капитал фирмы и создавая предпосылки для выпуска новых потребительских товаров. В-четвертых, инвестиции в роли товара на инвестиционном рынке вновь становятся средством платежа, но уже по приобретению инвестиционных товаров или средств производства, которые и позволяют обеспечить выпуск потребительских товаров. В-пятых, категория инвестиций отражает совокупность всех капиталозатрат, реализуемых в их воспроизводственной форме при оптимальном сочетании инвестиционных ресурсов на модернизацию, техническую реконструкцию, расширение действующего производства и новое строительство.

Следовательно, рынок инвестиций проявляется как совокупность рыночных институтов, соглашений или экономических процессов, в которые предъявитель спроса и инвестор вступают по случаю купли-продажи специфического товара – инвестиций, приобретаемых предприятиями и частными лицами для увеличения основного капитала и создавая предпосылки для выпуска новых потребительских товаров.

Как уже отмечалось, рынок инвестиций не существует изолированно и его инфраструктура взаимосвязана с инфраструктурой других рынков, что оказывает на них непосредственное воздействие. Конъюнктура финансового, фондового, валютного рынков складывается по очень сложным законам и бывает зависима от множества факторов, так же как и подвержена влиянию даже незначительных изменений в политической и экономической жизни страны, но точно так же их взаимовлияние обусловлено и с рынком инвестиций.

Развитие мирового рыночного хозяйства динамично, а современный рынок представляет собой сложное сочетание социально-экономических факторов, базирующихся на широком использовании конкурентных отношений, тесно связанных с элементами государственного регулирования.

Функционирующий таким образом региональный рынок инвестиций позволяет реализовать механизм обращения необходимых инвестиционных ресурсов, обеспечить их движение от собственников к инвесторам отдельных проектов и программ, создает необходимую систему рыночных стимулов и на этой основе равноправное положение всех субъектов инвестиционного процесса.

Кроме того, необходимо отметить, что рыночный механизм вовлекает в свою орбиту только те виды инвестиционных ресурсов, которые действительно необходимы, а также формируют соответствующие цены на инвестиционные товары.

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Предназначение системы менеджмента качества (СМК) образовательной организации заключается в выполнении ее руководства и всеми ее подразделениями своих функций и задач для обеспечения высокого качества выпускаемых образовательных услуг. В реализации функций СМК участвуют все работники, каждый из которых решает свои задачи. Отсюда возникает необходимость выполнения вспомогательных задач для обслуживания системы качества. Для обеспечения эффективной работы СМК образовательной организации служат следующие задачи:

1) Оценка процессов системы менеджмента качества. При оценке систем менеджмента качества следует задавать четыре основных вопроса в отношении каждого оцениваемого процесса.

- Выявлен и определен ли соответствующим образом процесс?
- Распределена ли ответственность?
- Внедрены и поддерживаются ли в рабочем состоянии процедуры?
- Эффективен ли процесс в достижении требуемых результатов?

2) Проверка системы менеджмента качества (аудит). Аудиты применяются для определения степени выполнения требований к системе менеджмента качества для оценки эффективности системы менеджмента качества и определения возможностей для улучшения. Аудиты, проводимые первой стороной (самой организацией) или от ее имени для внутренних целей, могут служить основой для декларирования организацией о своем соответствии. Аудиты, проводимые второй стороной, могут проводиться потребителями продукции или другими лицами от имени потребителей. Аудиты, проводимые третьей стороной, осуществляются независимыми внешними организациями.

3) Анализ системы менеджмента качества. Одна из задач высшего руководства – проведение регулярного систематического оценивания пригодности, адекватности, эффективности и результативности системы менеджмента качества с учетом политики и целей в области качества. Этот анализ может включать рассмотрение необходимости адаптации политики и целей в области качества в ответ на изменение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон. Анализ включает определение потребности в действиях. При анализе системы менеджмента качества наряду с другими источниками информации, используются отчеты по аудитам (проверкам).

4) Самооценка организации – это систематический и всесторонний анализ деятельности организации и результатов по отношению к системе менеджмента качества. Самооценка дает общее представление о деятельности организации и степени развития ее системы менеджмента качества. Она помогает определить области, нуждающиеся в улучшении и приоритеты.

5) Организация команд качества. Как бы совершенна не была бы техника и технология, каким бы эффективным не было бы руководство и управление, именно простые рабочие предприятия играют важную роль в обеспечении высокого качества изделий. Из этого следует, что вовлечение рабочих в менеджмент качества и их обучение имеют большое значение для решения проблем качества на предприятии. Опыт передовых предприятий США, Японии и стран Западной Европы показал, что кружки качества благотворно влияют на качество продукции. Кружки качества – это добровольные объединения работников для решения проблем на рабочих местах.

6) Сертификация продукции, услуг и СМК. Сертификация – это документальное подтверждение соответствия продукции определенным требованиям, конкретным стандартам или техническим условиям. Сертификация системы качества – это подтверждение ее соответствия на требования, установленные изготовителем (самостоятельно или по требованию заказчика).

**ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Экономический анализ как инструмент исследования деятельности организации на современном этапе должен, с одной стороны, сохранять свойства универсальной науки, а с другой – быть гибко настраиваемым, приспособляемым к меняющимся экономическим условиям, в том числе условиям деятельности объекта исследования.

Изучая состояние функционирования финансово-кредитной системы России, следует отметить, что в настоящее время она находится на этапе структурных преобразований. Реструктуризация основных отраслей отечественной экономики предполагает усиление внимания ее субъектов к долгосрочному кредитованию; разработка и реализация ипотечных программ требует развития рынка ипотечного кредитования; количественный и качественный рост фондового рынка вовлекает в операции с ценными бумагами все большее число кредитных организаций. В этих условиях интеграция России в мировое сообщество возлагает особенно высокую ответственность на функционирование финансово-кредитных учреждений.

Система отрицаний, использующая диалектику Гегеля, позволяет выявить структуру экономического анализа (ЭА), обозначающую вариант развития кредитной организации (КО). В феноменологии различают объективное время существования и освоения теории ЭА (динамика теории) и имманентное структурное время его практического использования (динамика практики), причем при пересечении этих плоскостей формируется вид ЭА.

Под феноменологией ЭА финансовой устойчивости (ФУ) КО (предмет исследования) будем понимать диалектическое учение о предмете исследования, о его сущности, процессах, явлениях и закономерностях развития.

Интеграция видов ЭА основана на целостном восприятии поля ЭА [1]. В качестве целого признается поле ЭА, которое становится носителем бенчмаркингových резервов повышения качества ФУ КО. Виды ЭА формируют кластеры, воспроизводящие интеграционные процессы развития ЭА. За каждым видом ЭА признается его институциональная (нормативная) целостность с соответствующими правилами анализа компонентов ФУ, но не изолированно друг от друга, а в рамках соответствующего кластера. В результате процесс интеграции видов ЭА представляет собой эволюционный процесс формирования качества ЭА как органичного целого, когда между видами ЭА создается системное взаимодействие, приводящее переход фрактала и каждого компонента кластера на новый качественный уровень функционирования. Созданное при этом поле перехода усиливает плотность качества ЭА относительно оптимального аттракта по А. Пригожину, причем отдельные виды ЭА, будучи продуктом развития кластера, не могут быть изолированно выделены как обособленные независимые части без утраты их новой интеграционной природы качества.

Виды ЭА, как правило, образуют системно-организованную структурную целостность [2], в которой каждый вид ЭА имеет определенное функциональное кластерное назначение (функцию внутри этой целостности). Кластеры ЭА формируются в двух аспектах:

- по назначению (роли) вида ЭА по отношению к другому виду или целостности ЭА в целом;
- по зависимости в рамках данной целостности (системы), при которой изменения одного вида ЭА оказываются производными от другого.

ЭА характерны соответствующие процессы функционирования его видов, которые обеспечивают устойчивость ЭА, а также процессы изменения и развития, как в результате "собственной (качественной) эволюции", так и вследствие "революционных (искусственных) усилий" [2].

В своем развитии ЭА прошел ряд этапов парадигмального становления, от статичного до динамичного порядка, и представлен несколькими основными версиями:

- 1) предыстория на базе идей методологии органицизма;
- 2) ранний функционализм;
- 3) структурный функционализм;
- 4) системный подход.

ЭА представляет собой:

- 1) искусственную саморегулирующуюся систему, стремящуюся к равновесию;
- 2) самообеспечивающуюся систему, обладающую определенными базисными потребностями и нуждами, без удовлетворения которых невозможно его выживание и сохранение равновесия;
- 3) целостную, пребывающую в состоянии постепенного (и непрерывного) наращивания своей сложности и дифференциации видов ЭА и соответствующих функций;
- 4) взаимосвязанный вид ЭА, когда изменение одного вида ЭА влечет за собой изменения других видов.

Любая система ЭА есть устойчивый комплекс повторяющихся и взаимосвязанных действий, а анализ любого процесса должен проводиться, соответственно, как часть исследования "некоторой системы" с "сохраняющимися принципами" [2].

В результате ЭА должны быть:

- 1) получены разветвленная и сложноподчиненная типология связей частей и элементов друг с другом и с целым;
- 2) прописаны возможные и допустимые (в смысле сохранения стабильности) состояния системы ЭА;
- 3) определены репертуарные сценарные наборы функций, подлежащих реализации через системы действий;
- 4) осуществлен вывод полученных результатов на уровень исследования переменных в конкретных исследованиях.

На методологическом уровне основная проблематика ЭА была осознана как изучение отношений между классом структур и классом функций. Она конкретизировалась, в свою очередь, в проблемы функциональной необходимости и функциональных альтернатив действия. Понятие функциональной необходимости исходит из представления о том, что возможно определить минимум функциональных требований, которым должна удовлетворять система ЭА, чтобы стабильно функционировать в "нормативном" режиме. Понятие функциональных альтернатив охватывает поле возможных вариантов исполнения действия при данном наборе структурных элементов – видов ЭА.

Каждый вид ЭА в системе не является исключительно функциональным, а есть скорее институционализированное выражение достигнутого в деятельности функционально-дисфункционального баланса.

ЭА как динамическая саморазвивающаяся саморегулирующаяся система имеет две оси ориентации:

- 1) ось различения внутреннего–внешнего: концепция TQM;
- 2) ось различения инструментально-консумматорного (акцентирования либо на тестовых средствах ЭА, либо долгосрочных ("самодостаточных") потребностей целей ЭА) [2].

Ориентация по этим осям порождает адаптацию и целедостижение (ориентация "во вне"), интеграцию и регуляцию как поддержание образца взаимодействия (ориентация "во внутрь") как функциональные фракталы, характеризующие любые системы на любых уровнях их существования, как и их подсистемы (виды ЭА), специализирующиеся на обеспечении одной из этих функций и имеющие также свои кластеры.

Развитие экономического анализа связано со становлением ЭА ФУ КО как диалектического положения основания негации (развития). Существенно то, как определил В.И. Ленин, что "логические формы и законы не пустая оболочка, а отражение объективного мира", что дает возможность сформировать следующую методологию исследования: изучение качества функционирования КО–формирование синтетического показателя–проведение экономического анализа ФУ КО–изучение качественной стороны (отрицания) и количественной стороны (развития) экономического анализа ФУ КО. В качестве управляющих воздействий такой последовательности действий выступают принципы диалектики Гегеля, К. Маркса и В.И. Ленина [3].

Для формирования основания пирамиды качества экономического анализа ФУ кредитной организации существенны следующие аспекты: практический – факторы, определяющие показатель ФУ; теоретический – отрицание подходов классической теории экономического анализа ФУ; объектный – формирование предметной области исследования; субъективный – выделение аттрактов негации КО; диалектический – формирование вектора качества развития КО; исторический – выявление парадигмы экономического анализа ФУ КО.

В качестве основы развития ЭА целесообразно положить диалектический метод. Необходимо отметить, что Гегель писал следующее о данном методе: "Поступательное движение не должно быть понимаемо как "течение от некоторого другого к некоторому другому"... . На каждой ступени дальнейшего определения всеобщее поднимает выше всю массу предыдущего содержания и не только ничего не теряет вследствие своего диалектического поступательного движения, не только ничего не оставляет позади себя, но и уносит с собой все приобретенное и обогащается и уплотняется внутри себя" [4].

На микроуровне существенным является рассмотрение процесса формирования экономического анализа ФУ и качества услуг КО на основе диалектического развития ЭА, а на макроуровне – качества функционирования КО на основе теории эволюционной динамики экономических процессов и явлений.

Из отмеченного выше вытекает необходимость создания целостной научно-обоснованной феноменологической теории формирования резервов повышения финансовой устойчивости кредитной организации и классификационных видов анализа, конструирующей соответствующую комплементарную методику, отображающую стратегию развития кредитной организации в поле концепции Всеобщего менеджмента качества и международных стандартов, регламентирующих деятельность субъектов хозяйствования.

Список литературы

1. Ахметов, Р.Р. От экономической кибернетики к экономической синергетике в задачах управления / Р.Р. Ахметов, Б.А. Кузнецов, С.Б. Кузнецова // Менеджмент производства и услуг. – 2003. – № 1. – С. 15 – 20.
2. Новейший философский словарь. – М. : Книжный Дом, 2003. – С. 997 – 1000.
3. Ленин, В.И. Философские тетради / В.И. Ленин. – М. : Политиздат, 1969. – С. 162.
4. Гегель, Г. Сочинения / Г. Гегель. – М-Л. : Политиздат, 1929. – Т. 6. – С. 315.

СИСТЕМНЫЕ ВОПРОСЫ КАЧЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЫ

Системный подход – это философия управления, метод выживания на рынке, метод превращения сложного в простое, восхождения от абстрактного к конкретному.

Предприятия и организации транспортной сферы как система качества транспортно-потребительских услуг состоит из двух составляющих:

- 1) внешнее окружение, включающее в себя вход, выход системы, связь с внешней средой, обратную связь;
- 2) внутренняя структура – совокупность взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта управления на объект, переработку входа в выход и достижение целей системы.

Сформулируем основные вопросы транспортной сферы (ТС) как системы обеспечения общества качественными транспортно-потребительскими услугами (ТПУ):

- адаптивность ТС – способность ТС нормально (в соответствии с заданными параметрами) функционировать при изменении параметров внешней среды, приспособляемость ТПУ к этим изменениям;
- вертикальная целостность ТС – количество уровней иерархии, изменения в которых влияют на всю ТС; степень взаимосвязи уровней иерархии; степень влияния субъекта управления на объект;
- вещество ТС – предметы труда (все, что проходит обработку в ТС);
- взаимозависимость ТС – формирует и проявляет свои свойства только в процессе функционирования и взаимодействия с внешней средой. ТПУ реагирует на воздействия внешней среды, развивается под этими воздействиями, но при этом сохраняет качественную определенность и свойства, обеспечивающие относительную устойчивость и адаптивность функционирования системы;
- дезактиваторы ТС – факторы негативного действия на ТПУ (например, угрозы), приводящие в итоге к ее разрушению;
- декомпозиция ТС – метод расчленения изучаемой ТПУ на составные элементы или подсистемы. В свою очередь каждый последующий элемент расчленяется на составляющие внутренние элементы, вплоть до первичных элементов с точки зрения исследователя конкретной проблемы;
- жесткость ТС – характеризуется следующими параметрами: степень изменения параметров ТС за заданный промежуток времени; степень влияния на функционирование ТС объективных законов и закономерностей; степень свободы ТС и др.;
- иерархичность ТС – каждый компонент ТС (подсистема) может рассматриваться как подсистема (система) более глобальной системы. Свойство иерархичности ТС проявляется при структуризации (построении дерева) и декомпозиции целей организации, показателей продукции, услуг;
- инерционность ТС – скорость изменения выходных параметров ТС в ответ на изменения входных параметров и параметров ее функционирования, средним временем получения результата при внесении изменений в параметры функционирования;
- инновационность ТС – инновационная деятельность организации, направленная на использование природных факторов, труда и капитала для разработки и внедрения результатов НИОКР, патентов и ноу-хау, является главным условием экономии ресурсов, повышения конкурентоспособности товаров и жизненного уровня населения;
- мультипликативность ТС – результаты проявления некоторых свойств ТС определяются не сложением, а умножением относительных значений данного свойства каждого компонента ТС;
- неаддитивность ТС – принципиальная несводимость свойств ТС к сумме свойств составляющих ее компонентов и невыводимость свойств целостной ТС из свойств компонентов;
- оптимальность ТС – степень удовлетворения требований к ТС, выполнения запланированных целей, обеспечивающих наилучшее использование потенциала ТС;
- организованность ТС – характеризуется степенью приближения в заданных условиях показателей пропорциональности, параллельности, непрерывности, прямоочности, ритмичности других параметров организации производственных и управленческих процессов к оптимальному уровню;
- открытость ТС – интенсивность обмена информацией или ресурсами с внешней средой; количество систем внешней среды, взаимодействующих с данной ТС; степень влияния других систем на данную ТС;
- синергичность ТС – эффективность функционирования ТС не равна сумме эффективностей функционирования ее подсистем (компонентов). При отлаженном позитивном взаимодействии подсистем достигается положительный эффект синергии – эффект взаимодействия, к получению которого должны стремиться менеджеры. Если сумма эффективностей подсистем больше эффективности системы, эффект синергии отрицательный;
- совместимость ТС – степень совместимости ТС с другими системами внешней среды (макро- и микросреды, инфраструктуры региона) по правовому, информационному, научно-методическому и ресурсному обеспечению. Инструментом обеспечения совместимости является стандартизация всех объектов на всех уровнях иерархии управления;
- стандартизация ТС – внедрение новых информационных, финансовых, производственных, управленческих и других технологий, развитие глобальной конкуренции основывается на идеях и принципах стандартизации, которая обеспечивает совместимость и взаимозаменяемость данной ТС с другими системами;
- эмерджентность ТС – цели (функции) компонентов ТС не всегда совпадают с целями (функциями) ТС.

Современная рыночная экономика требует уделять большое внимание вопросам качества. Это связано с наличием конкурентной среды. В современном мире устойчивое положение фирмы на рынке товаров и услуг определяется уровнем конкурентоспособности, под которым понимается способность товаров отвечать требованиям данного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке.

Качество продукции является наиважнейшим показателем деятельности предприятия. Именно оно формирует такие показатели работы предприятия, как себестоимость, прибыль, рентабельность и др. Повышение качества продукции – это, прежде всего, формирование высокого уровня имиджа предприятия (известность, популярность), и как следствие: рост эффективности производства, экономия ресурсов, а значит и выживаемость предприятия в условиях рынка.

Ошибочно мнение, что для выпуска изделий высокого качества необходимо заменить человеческий труд работой машин. Нередки такие ситуации, когда полностью положиться на автоматику нельзя. Отсюда и возникает проблема наиболее оптимального распределения функций и работ между человеком и машиной. Даже самое совершенное оборудование в руках неквалифицированного работника будет работать плохо, как и наоборот: несовершенная машина в умелых руках может принести результат.

Качество изделия закладывается качеством общества, которое определяет качество фирмы, от которого зависит качество производства, которое, в свою очередь, определяет качество изделия. То предприятие, которое быстрее сможет среагировать на быстро меняющиеся запросы потребителя при меньших издержках на обеспечение качества и станет победителем в борьбе за качество, а значит и за потребителя, а следовательно за прибыль.

Качество – это главный конкурентообразующий фактор. Понятие конкурентоспособности – это очень важный критерий, характеризующий возможность фирмы существовать на рынке. В общем смысле слова конкуренция означает соперничество в любой сфере деятельности. С экономической точки зрения она означает состязание между любыми экономическими, рыночными субъектами; борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод. Конкуренция – это один из действенных механизмов регулирования и отбора в рыночной экономике.

Главным условием для обеспечения успеха производителя на рынке является производство товара, который наиболее полно удовлетворяет требованиям потребителя чем товары-конкуренты. Основными составляющими конкурентоспособности являются низкая себестоимость товара и высокое качество, а на рынке обычно покупается больше товаров по низкой цене, чем по высокой (рыночный закон спроса).

Потребитель явился создателем новой парадигмы качества, в соответствии с которой качество оценивается только потребителем и должно прямо зависеть от его нужд и пожеланий. В соответствии с этой парадигмой любой процесс должен учитывать как интересы общества, так и интересы конкретного его индивидуума. Акцент на потребителя – это не только его главенствующая роль в системе управления качеством, но это еще и получение достоверной информации о его нуждах и пожеланиях.

Свойства продукции можно разделить на две группы: такие, которые можно измерить объективными средствами измерений, и такие, степень которых может быть измерена только экспертом (например, запах, вкус и т.п.). Поэтому существуют количественные и качественные характеристики продукции, которые выражаются с помощью показателей качества.

На качество влияют самые разнообразные факторы, которые можно разделить на внутренние и внешние. К внутренним факторам, влияющим на качество продукции, относятся: технические; организационные; экономические; социально-психологические. К внешним факторам, влияющим на качество продукции относятся: требования рынка, т.е. покупателей; конкуренция; нормативные документы; имидж фирмы.

Проблема повышения качества может быть решена только при совместных усилиях государства, федеральных органов управления, руководителей и членов трудовых коллективов предприятий. Важную роль в решении этой проблемы играют потребители, диктующие свои требования и запросы производителям товаров и услуг.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПО ИДЕНТИФИКАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Важнейшим условием развития коммерческих организаций (КО) является создание эффективной системы менеджмента качества. Такие системы строятся при реализации различных концепций TQM (Total Quality Management – Глобальный менеджмент качества) и внедрении международных стандартов качества ИСО 9000. Фактически в рамках данных концепций осуществляется управление всеми сторонами деятельности КО, в которое вовлекаются все ее сотрудники. Но все-таки особое место в указанных выше системах отводится управлению качеством продукции и услуг [1].

По Р. Беллману под адаптацией в работе понимается процесс целенаправленного изменения параметров, структуры и свойств системы менеджмента качества на основании информации, получаемой в процессе выполнения основных процессов и функций с целью достижения оптимального, в том или ином смысле, состояния функционирования системы при начальной неопределенности и изменяющихся турбо-условий [2]. Адаптационные системы менеджмента качества решают следующие основные задачи:

- 1) задачу идентификации и распознавания информационных резервов повышения качества продукции и услуг;
- 2) разработку аналитических процедур, позволяющих оценить результативность состояния функционирования системы менеджмента качества и разработать стратегию для достижения оптимизации. Цель оптимизации, как правило, заключается в нахождении экстремума в области адаптивного пространства показателя эффективности системы;
- 3) изменение структуры и параметров подсистемы самооценки менеджмента качества для оптимизации ее работы, что приводит в определенном смысле к совмещению управления и изучения качества продукции и услуг. В этой ситуации управляющее воздействие служит как средством идентификации, так и средством направления качества к оптимальному состоянию, поэтому процесс управления изменением качества решается в результате компромисса двух крайностей, а именно: можно быстро воздействовать на систему менеджмента качества, не получив достаточной информации о собственных характеристиках продукции и услуг, и, что впрочем столь же неэффективно, накопить большой объем информационного качества, когда надобность в нем уже исчезла¹ [3].

На рис. 1 представлена структура адаптационной системы менеджмента качества, функционирующей в турбосреде.

Процессно-ориентированный анализ структуры системы (рис. 1) показал, что ядром адаптационной системы менеджмента качества является подсистема самооценки деятельности коммерческой организации в области повышения информационного качества продукции и услуг.

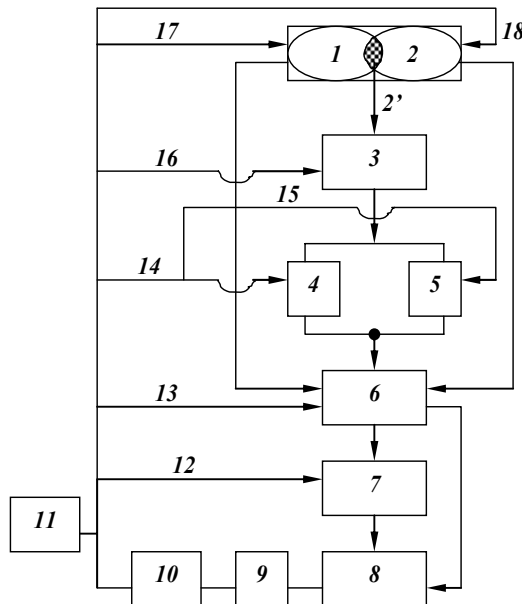


Рис. 1. Структура адаптационной системы менеджмента качества:

- 1 – поле вектора ожиданий; 2 – поле вектора качества;
- 2' – информационное качество продукции и услуг; 3 – миссия;
- 4 – видение; 5 – кредо; 6 – самооценка менеджмента качества; 7 – система менеджмента качества; 8 – институционально-бенчмаркингвый регулятор;
- 9, 10 – исполнительные циклы Деминга: PDCA и SDCA²;
- 11 – идентификатор информационных резервов повышения качества продукции и услуг; 12 – 18 – управленческие воздействия

Самооценка проводится по девяти критериям качества, каждый из которых содержит 10 процессов качества. Предельное состояние коэффициента удовлетворения потребителей $K_{\text{уп}} = 0,9$ по шкале [0, 1]. Адаптационные возможности системы

¹ Предложенная классификация задач по признаку информационного качества продукции и услуг развивает и дополняет теорию адаптации Б.Л. Советова и В.М. Стаха.

² P – plan (планирование); S – standard (стандартизация); D – do (выполнение); C – control (контроль); A – action (действие).

менеджмента качества оцениваются по 90 показателям процессов качества, каждый из которых измеряется по шкале [0, 1], при этом максимальное значение гибкости адаптивной системы в условиях турбосреды составляет 90 условных единиц.

Информационная парадигма качества идентифицирует качество продукции и услуг как информацию отображения их собственных характеристик, удовлетворяющих требованиям рыночной конъюнктуры. Состояние функционирования системы менеджмента качества КО в большинстве случаев определяется состоянием и функционированием пересекающихся информационных потоков различной степени плотности в зависимости от собственных характеристик продукции и услуг. Возникающая при этом турбо-среда позволяет идентифицировать информационные резервы повышения качества.

Список литературы

1. Москвин, В.А. Управление качеством в бизнесе / В.А. Москвин. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 384 с.
2. Беллман, Р. Процесс регулирования с адаптацией / Р. Беллман. – М. : Наука, 1964.
3. Советов, Б.Л. Построение адаптивных систем передачи информации для автоматизированного управления / Б.Л. Советов, В.М. Стах. – Л. : Энергоиздат, 1982. – 120 с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МОНИТОРИНГА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является важнейшей сферой социально-экономической структуры общества. Качество его функционирования на базе равноправного существования в данной сфере всех форм собственности позволяет создать поле качества экономических отношений собственников услуг ЖКХ и создать сетевую среду для реализации принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Господствующая до последнего времени система авторитарного управления, а также иерархическая организационная структура предприятий по-прежнему остаются основой их управления. В отношении предприятий жилищно-коммунальной отрасли эта ситуация еще более критична, так как помимо внутренних, организационных и управленческих проблем, существуют внешние условия неопределенности их деятельности. Во-первых, это круг вопросов по организационно-правовому статусу предприятий, порядку распределения финансовых потоков между предприятиями и бюджетами. Во-вторых, необходимость поддержания различного уровня взаимоотношений: с одной стороны, – с поставщиками – естественными монополистами рынка энергосырьевых ресурсов, а с другой – с многочисленными клиентами – юридическими и физическими лицами. Реформирование жилищно-коммунального комплекса страны, а также законодательные преобразования в вопросах технического регулирования, электроэнергетики и в сфере административного управления формируют благоприятные условия для появления финансово-устойчивых предприятий, ведущих успешную деятельность в сфере ЖКХ и способных предоставить потребителю качественные услуги.

ЖКХ в хозяйстве России занимает особое место в силу ряда объективных и субъективных причин: 1) ЖКХ должно обеспечить реализацию национально-государственных интересов потребителей, направленных на получение качественных услуг и соответствующего качественного уровня их жизнедеятельности; 2) наличие дискретной инерционной командно-административной и управленческой структуры ЖКХ, функционирующей изолированно от пространственно-временных координат качества развития ЖКХ и препятствующей формированию совпадений потребителей в качестве услуг ЖКХ с национально-госу-

дарственными интересами, направленными на повышение качественного уровня благосостояния потребителей; 3) формирование процессов повышения качества услуг ЖКХ осуществляется на фоне центробежных (негативных) тенденций, не учитывающих объективные законы и закономерности развития ЖКХ; 4) снижение качества рабочей силы в системе ЖКХ вследствие низкой профессиональной квалификации, что существенно снижает мотивационные возможности заработной платы и потребительский спрос населения за счет оплаты дополнительных затрат ЖКХ, сдерживает экономический рост, усиливает социальную напряженность в обществе; 5) отсутствие институтов социального партнерства ЖКХ и целенаправленного влияния государства и регионов, обеспечивающих интегрально качественный уровень и динамику реформирования и развития ЖКХ; 6) современное ЖКХ не обеспечивает свою социально-экономическую эффективность. Противоречия между существующей системой ЖКХ и требованиями рыночной экономики отображаются также в том, что у предприятий ЖКХ отсутствует экономическая заинтересованность в повышении качества услуг в соответствии с запросами потребителей в отношении объема, режима потребления получаемых услуг. Неподготовленность предприятий ЖКХ к работе в системе рыночных отношений объясняется также тем, что в настоящий момент их экономические интересы не требуют повышения качества функционирования на всех уровнях управления, что особо наглядно проявляется в существовании в их деятельности до сих пор затратных (в основном транзакционных) тенденций.

Необходимым условием выполнения поставленных задач и достижения намеченных реформой целей является изменение и совершенствование организационно-управленческой структуры предприятий ЖКХ. Существующая структура управления предприятиями ЖКХ определяет непрозрачность финансово-хозяйственной деятельности и становится одной из причин низкой инвестиционной привлекательности не только самих предприятий, но и всей отрасли в целом.

В настоящее время управленческие процессы на предприятиях, и в том числе жилищно-коммунальной сферы, не проработаны и практически не используются. Существующие системы управления большинства российских предприятий слабо реагируют на изменения внешней среды и рыночных условий, а при крайней необходимости система функционирует в режиме пожарной команды. В противоположность этому, современные системы менеджмента предполагают отсутствие неопределенности и прозрачность функционирования.

Регламентация производственной деятельности проработана весьма тщательно для большинства технологических процессов, что не относится к сфере жилищного и коммунального хозяйства, где взаимно переплетаются и дополняют друг друга различные виды деятельности и работ. Это создает дополнительные неопределенности в классификации и соответствующие трудности в управленческой деятельности. С одной стороны, сферу жилищно-коммунальной деятельности можно рассматривать как розничную торговлю ввиду многочисленности клиентской базы, с другой стороны – это сфера услуг. В то же время характер и содержание этих услуг относятся к производственной сфере деятельности с устоявшимися определениями технологических процессов. Аудит в данном виде деятельности особенно актуален для предприятий жилищно-коммунальной сферы в силу вышеперечисленных особенностей, которые создают дополнительные сложности в системе управления. Безусловно, разработка стандартов на ключевые элементы системы управления организации должна идти вместе с разработкой приемов и методов их проверки. Разобщенность между нормативной базой управленческой деятельности и отчетностью элементов систем управления существенно сдерживает их развитие.

Сегодня создаются предпосылки для аккумулирования опыта решения управленческих задач, который уже накоплен и будет появляться в процессе реформирования деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Этот процесс, с одной стороны, будет идти внутри самих предприятий ЖКХ в направлении повышения их эффективности и конкурентоспособности, а с другой стороны – отчетливо прослеживается процесс входа на этот сегмент рынка других предприятий. В этом отношении малое предпринимательство как форма осуществления хозяйственной деятельности может стать более

предпочтительной в сфере ЖКХ. Несмотря на постоянные изменения нормативно-правовой базы в сфере малого предпринимательства, аналогично процессам в сфере жилищно-коммунального хозяйства, малые предприятия и предприниматели успешно адаптируются к таким нестабильным условиям. На текущий момент, несмотря на ограниченный и распыленный ресурсный потенциал, малые предприятия – наиболее экономически эффективные структуры, которые, не имея возможности лоббирования своих интересов, присутствуют только на конкурентных рынках в сфере оптовой и розничной торговли, бытовых и производственных услуг, транспорта, связи, ремонтно-строительных услуг. Рынок жилищно-коммунальных услуг является весьма логичным в этой цепочке, тем более, что финансовая привлекательность бизнеса сегодня характеризуется не только и не столько уровнем рентабельности или дохода, но в большей степени жизненным циклом услуги и возможностями ее развития и совершенствования. В этом плане жилищно-коммунальная сфера наиболее благоприятная среда для привлечения инвестиционных ресурсов малого предпринимательства.

Опыт предпринимательской деятельности, консалтинга, организации обучения, существующий в России, а также постоянно совершенствуемая и сертифицированная на соответствие требованиям стандарта ИСО 9001–2000 система менеджмента качества легли в основу разработки программы "Определение факторов и создание условий и оптимизации организационной структуры и управленческой деятельности предприятий жилищно-коммунального комплекса на основе реинжиниринга бизнес-процессов". Все мероприятия программы проводятся по методике коллективного обучения и сопровождения, что позволяет вовлечь максимальное количество участников и снижать затраты предприятий на сопровождение проектов. Необходимость использования данного программного продукта в современных условиях реформирования менеджмента ЖКХ очевидна, это один из неиспользованных резервов повышения качества жилищно-коммунальных услуг.

Развитие систем менеджмента качества (СМК) в сфере услуг ЖКХ характеризуется существенным запаздыванием от формирования и наполнения соответствующих парадигм качества услуг. До настоящего времени "базовой" системой управления качеством услуг ЖКХ является модель Фейгенбаума, в соответствии с которой потребитель услуг ЖКХ должен получать только "годные" услуги, причем основные усилия ЖКХ должны быть направлены на итоговый контроль качества услуг. Данная СМК услуг ЖКХ концептуально организованная и наполненная в СССР в 90-х гг. XX в. привела к резкому росту производственных затрат, поскольку даже незначительное повышение качества услуг ЖКХ всегда сопровождалось ростом общих затрат на его обеспечение.

Ослабление указанного противоречия возможно с переходом на СМК услуг ЖКХ на базе модели Эттингера–Ситтига. В отличие от модели Фейгенбаума данная модель учитывает необходимость управлять функциональным качеством услуг ЖКХ под влиянием спроса на качество соответствующих услуг. Попытки внедрения данной СМК услуг ЖКХ начались в России с организацией компании "Российские коммунальные системы" как одной из разновидностей ФПГ. В планах данной ФПГ – переход на СМК услуг ЖКХ по модели Джурана, ориентированной на принципы всеобщего управления качеством (TQM), которая ориентируется на маркетинговую концепцию производственно-коммерческой деятельности института ЖКХ. Она предусматривает постоянное изучение спроса на рынке сбыта услуг ЖКХ и эксплуатационных показателей качества услуг, что обуславливает полную ориентацию производителей услуг на требования потребителей и рынок сбыта. При этом цикл управления качеством услуг начинается и заканчивается обследованием рынка.

Нормативной основой устранения дефектов менеджмента качества услуг ЖКХ должны стать разработанные институтом независимой экспертизы и утвержденные на региональном уровне стандарты качества услуг ЖКХ. Они должны быть компактными, доступными для понимания потребителями документами, и являться обязательным приложением к контракту об оказании услуг ЖКХ.

А.Ю. Сизикин

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИОННОГО ПОВЫШЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Качество – это исторический процесс повышения эффективности человеческого труда, развития научно-технического прогресса. Таким образом, проблема качества зародилась, проявилась и объективно обнаружилась с развитием общественно-производства, особенно актуальна она сейчас, при рыночных отношениях. Высокое качество товаров, услуг, технологий сегодня стало источником национального богатства и важным фактором выхода из социального и экономического кризисов страны. Подтверждение тому – Япония, Германия, США и другие ведущие страны мира.

Качество в той или иной форме проявляет себя во всех общественно-экономических формациях, и стремление к высокому качеству есть закономерность. Для доказательства данного тезиса автором была предпринята попытка анализа основных экономических законов рыночных отношений, законов экономического функционирования предприятия, статических и динамических законов предприятий.

Основные экономические законы рыночных отношений включают [2]: закон зависимости между спросом и ценой; закон зависимости между предложением и ценой; закон зависимости между предложением и спросом; закон возрастания дополнительных затрат (соотношение между накоплением и потреблением); закон убывающей доходности (на получение каждой последующей единицы эффективности требуется больше затрат, чем на получение предыдущей единицы эффективности); закон экономической взаимосвязи затрат в сферах производства и потребления (любая социально-экономическая или техническая система за свой жизненный цикл проходит сферы производства и потребления); закон эффекта масштаба производства; закон эффекта опыта; закон экономии времени (неуклонное снижение себестоимости продукции на единицу потребительской стоимости); закон конкуренции (процесс "вымывания" с рынка некачественной продукции).

Законы экономического функционирования предприятия включают [4]: закон массового производства (постоянные затраты на единицу продукции уменьшаются с увеличением количества произведенной продукции); закон самофинансирования (должен выполняться баланс затрат на планируемый объем выпуска продукции с учетом налогов и получаемой в этот период выручкой за реализованную продукцию); закон соответствия отношений постоянных затрат к переменным и относительной цены (каждому уровню прибыльности или убыточности производства и сбыта продукции, выраженному в долях или

процентах к себестоимости, соответствует строго определенной функции взаимного соответствия отношений постоянных затрат к переменным и относительной цены); закон снижения себестоимости продукции с увеличением объема выпуска и срока нахождения продукции в серийном производстве; закон соответствия номенклатуры, качества и объема продукции потребностям и условиям спроса; закон возмещения затрат (цена единицы продукции должна обеспечивать покрытие (возмещение) переменных и постоянных затрат, приходящихся на единицу продукции, и обеспечивать рациональный уровень прибыли, приходящейся на единицу продукции).

К статическим законам функционирования организаций относят [2]: закон композиции (необходимость согласования целей организации); закон пропорциональности (характеризует необходимость определенного соотношения между частями целого, а также их соразмерность, соответствие или зависимость); закон наименьших (устойчивость целого зависит от наименьших относительных сопротивлений всех его частей во всякий момент); закон онтогенеза (любая система проходит все стадии жизненного цикла – от зарождения до разрушения).

К динамическим законам функционирования организаций относят [2]: закон синергии (сумма свойств системы не равна сумме свойств ее компонентов); закон информированности (утверждает, что главным связующим элементом системы является упорядоченная информация); закон единства анализа и синтеза (рассмотрение в диалектическом единстве процессов структуризации, детализации, разделения, специализации, т.е. анализа, с обратными процессами соединения, укрупнения, универсализации – синтеза); закон самосохранения (любая система стремится сохранить себя как целостное образование и, следовательно, экономнее расходовать свой ресурс. Жизнь, выживание, равновесие, устойчивость – это ключевые понятия для раскрытия содержания закона самосохранения различных систем).

Исследование вышеперечисленных законов с позиций качества позволило выявить следящую закономерность: в каждом из экономических законов прямо или косвенно важную роль играет качество (продукции, услуги, работ, управления, предприятия и др.). Из этих законов также понятно, что качество – понятие многоплановое, т.е. рассматривается на макро-, мезо- и микроуровне и требует объединения усилий, творческого потенциала и практического опыта многих специалистов. Категория "качество" тесно связана с потребительской стоимостью и полезностью товара. Качество формирует такие показатели функционирования предприятия, как цена, себестоимость, прибыль, рентабельность, конкурентоспособность и др.

Из вышеизложенного следует, что повышение качества – это объективная закономерность развития рыночных отношений любой страны и предприятия. Поэтому неуклонное совершенствование качества – это один из законов развития предприятия, рынка, государства и человечества в целом.

Сформулируем закономерность непрерывного совершенствования качества: постоянное улучшение и совершенствование качества является неуклонным и непрерывным процессом развития, устойчивого и эффективного функционирования любой системы, обеспечивающим ее выживание.

Из выявленной закономерности следует, что любая система (человек, предприятие, государство) стремятся улучшить свои качества. Качество – это основа жизни и деятельности людей. Все, с чем бы ни сталкивался человек, имеет свои определенные качества, характеристику и свойства. Каждый из нас стремится жить в качественном обществе; общаться и работать с умными и глубоко нравственными людьми; питаться качественными продуктами; пользоваться качественными вещами и так далее, т.е. так организовать свою деятельность и приспособиться к окружающей среде, чтобы это приносило ему удовлетворение, вызывало положительные эмоции и направляло энергию на свои достижения.

Наиболее ярко закономерность непрерывного совершенствования качества проявляет себя при рыночных отношениях. Рыночная экономика предполагает, что каждый из субъектов рынка действует, исходя из желания получить прибыль. Предприятие стремится получить доход, превышающий его затраты. Но сделка на рынке состоится именно тогда, когда потребности покупателя удовлетворены потребительскими характеристиками товара производителя, т.е. качеством товара. Следовательно, именно рынок выводит потребительские качества товара на первый план. К тому же теперь, чтобы выдержать жесткую конкурентную борьбу на рынке предприятие вынуждено постоянно обновлять и улучшать качество своих изделий. По теории американского экономиста и предпринимателя Р. Уотермена: "...организация как целое обладает определенными свойствами в какой то области, а обеспечивает сумму навыков шесть других элементов". Это: стратегия, структура, системы, совместные ценности, состав, символика поведения. Способность организации образуют: культура, контроль, кризисные точки, мотивы и приверженность, коммуникация, шанс и информация. Условно эти факторы получили название 7-S и 7-K (факторы обновления) [6]. Таким образом, чтобы выжить на рынке каждое предприятие должно постоянно совершенствовать качество своих факторов обновлений. Повышение качества продукции и услуг позволяет: увеличить объемы производства и реализации продукции, а значит и прибыль предприятия; обеспечить устойчивое финансовое положение предприятия; повысить эффективность общественного производства и ускорить научно-технический прогресс; повысить конкурентоспособность продукции, предприятий и страны; повысить благосостояние народа и престиж государства.

Список литературы

1. Кремнев, Г.Р. Управление производительностью и качеством: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации" Модуль 5 / Г.Р. Кремнев. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 312 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с. – (Серия "Высшее образование").
3. Лapidус, В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / В.А. Лapidус // Гос. ун-т управления; Нац. фонд подготовки кадров. – М. : ОАО «Типография "Новости"», 2000. – 432 с.
4. Жданов, С.А. Основы теории экономического управления предприятием : учебник / С.А. Жданов. – М. : Издательство "Финпресс", 2000. – 384 с.
5. Герасимов, Б.И. Экономические теории качества: генезис теории и практики системного подхода / Б.И. Герасимов, С.П. Спиридонов, М.В. Смагин ; под науч. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2001. – 132 с.
6. Юрьев, В.М. Регрессирующее хозяйство. Размышления об экономике сегодняшней России / В.М. Юрьев. – Тамбов : Издательство государственной типографии "Пролетарский светоч", 1996. – 223 с.

А.Г. Хабоян

АНАЛИЗ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭВОЛЮЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Менеджмент качества – это интегрированное управление всеми функциями, влияющими на качество продукции и услуг.

Начиная с 1905 г. появилась система Ф. Тейлора, которая и стала источником как общего менеджмента, так и менеджмента качества. Эта система ввела в практику понятия верхнего и нижнего предела качества, поля допуска, измерительные инструменты в виде шаблонов и проходных/непроходных калибров. Система Тейлора в свое время явилась великолепным механизмом управления качеством каждого изделия. Но дефектные изделия продолжали выпускаться. Причина тому – неправильная работа людей и оборудования в производственных процессах.

1920 – 40-е гг. были заложением основ статистического управления качеством продукции в виде контрольных карт (В. Шухарт), таблицы выборочного контроля качества (Х. Додж и Х. Ромиг). Статистический контроль качества был направлен на обеспечение стабильности процессов и уменьшения их вариаций на основе фактических данных.

В 1950-е гг. становится очевидным, что нужно объединить усилия всех в фирме, чтобы добиться высокого качества. На данном этапе развиваются комплексные принципы управления качеством – тотальное управление качеством (Total Quality Control – TQC). Эти принципы скоординировали работу всех подразделений предприятия по улучшению качества.

Во второй половине XX в. для многих компаний назрела необходимость производства продукции мирового класса. Это движение получило название тотальный менеджмент качества (Total Quality Management – TQM) – подход к руководству организацией, нацеленный на качество, основанный на участии всех ее членов и направленный на достижение долговременного успеха путем удовлетворения потребителя и выгоды для всех членов организации и общества.

С 1970 г. начинают развиваться универсальные подходы к менеджменту качества – универсальный менеджмент качества (Universal Quality Management – UQM). Это привело к появлению стандартов в области управления качеством.

В 1987 г. Международной организацией по стандартизации – ИСО (International Organization for Standardization – ISO) были опубликованы международные стандарты на системы качества серии 9000, которые, являясь частью TQM, были направлены на удовлетворение потребителя. Они и по сей день находятся в постоянном развитии – дополняются и выходят в свет различные отраслевые концепции стандартов.

Дальнейшим этапом развития менеджмента качества стало присуждение различных премий по качеству. Стандарты ИСО серии 9000 – это лишь фундамент современной системы качества, и уровень работы по качеству следует оценивать по более многообразным и жестким критериям. Премии по качеству предполагают непрерывное совершенствование системы качества организации и нацелены на вовлечение персонала фирмы в борьбу за качество и конкурентоспособность.

Современный менеджмент качества ориентирован на качество человека, которое определяется биологическими и психологическими особенностями личности, и в будущем предполагает переход личности от адаптации к имеющимся условиям к ориентации на совершенствование и развитие своих способностей, выдвижению новых идей, поиску новых форм деятельности. От качества личности зависит качество общества. Поэтому необходимо уделять внимание не только проблемам качества в экономике, но и проблемам качества культуры, образования, социальной защищенности и обеспеченности.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ДЕЛОВОГО СОВЕРШЕНСТВА КАК КЛЮЧЕВОЙ КОМПОНЕНТ ФИРМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Модель совершенствования менеджмента качества организации – это совокупность критериев и показателей, предназначенных для оценивания деятельности организации в области качества.

Проведем анализ пяти наиболее известных и престижных в мире моделей совершенствования качества продукции/услуг и менеджмента качества предприятий и организаций.

1. Награда качества Деминга в Японии (Deming Application Prize – DAP) учреждена в 1951 г. в честь огромного вклада Э. Деминга в развитие качества в Японии. Критериями оценки предприятий за приз Деминга являются десять ключевых моментов их деятельности: 1) политика и цели; 2) организация и ее функционирование; 3) образование и его развитие; 4) сбор, распространение и использование информации; 5) анализ; 6) стандартизация; 7) контроль; 8) обеспечение качества; 9) результаты; 10) дальнейшие планы.

2. Награда за качество М. Бэлдриджа в США учреждена указом президента США Рональда Рейгана в августе 1987 г. Награда названа именем Мэлкома Бэлдриджа (Melcom Baldrige National Quality Award – MBNQA). Премия М. Бэлдриджа присуждается не более чем двум компаниям в каждой категории. Анализ претендентов на премию М. Бэлдриджа проводится по семи критериям, имеющим собственный вес в процентах: 1) руководство; 2) информация и анализ; 3) стратегия планирования качества; 4) человеческие ресурсы; 5) уверенность в качестве товаров и услуг; 6) результаты качества; 7) фокус на потребителя и удовлетворение его нужд и пожеланий.

3. Японская премия по качеству разработана на базе критериев премии М. Болдриджа и адаптирована к японской практике менеджмента. С 1996 г. японская премия вручается организациям, достигшим высоких результатов в построении качественной системы управления, ориентированной на потребителя. Японская премия по качеству вобрала в себя лучшее из современных подходов к управлению с учетом мирового опыта применения систем контроля и управления качеством. Японскую премию часто противопоставляют премии Деминга. Концепции этих премий имеют принципиальные различия. В то время как большинство организаций, участвующих в конкурсе на премию Деминга, нацелены на завоевание премии, компании-соискатели Японской премии по качеству не стремятся именно к победе. Комитет конкурса позиционирует премию как модель для самооценки организации, как часть процесса непрерывного совершенствования. Модель Японской премии по качеству построена на взаимосвязи восьми основных категорий: лидерство и принятие решений, социальная ответственность в управлении, понимание клиентов и рынка и работа с ними, разработка и реализация стратегии, обучение и развитие персонала, процесс создания ценностей, информационный менеджмент, результаты работы. Процедура определения победителей аналогична другим премиям. Эксперты оценивают конкурсантов по каждой категории, выставляя балльную оценку с учетом подхода, внедрения, результатов. Эталонный уровень характеризуется суммарной оценкой в тысячу баллов по всем восьми категориям.

4. Европейская премия (награда) качества (European Quality Award – EQA) учреждена в 1992 г. Европейским фондом управления качеством (EFQM) при поддержке Европейской организации качества (ЕОQ) и Европейской комиссии. Оценка возможностей предприятия в премии EQA ведется по критериям, имеющим свои весовые значения в процентах: 1) руководство – 10 %; 2) управление людьми – 9 %; 3) политика и стратегия – 8 %; 4) ресурсы – 9 %; 5) процессы – 14 %; 6) удовлетворение работников – 9 %; 7) удовлетворение потребителя – 20 %; 8) воздействие на общество – 6 %; 9) результаты бизнеса – 15 %.

5. Российская премия качества – Премия Правительства РФ в области качества учреждена постановлением Правительства РФ от 12 апреля 1996 г. № 423. Критерии присуждения премий устанавливаются в руководстве для участников конкурса, утверждаемом ежегодно Советом по присуждению премий Правительства РФ в области качества. Модель оценки организации характеризуется девятью критериями, которые дают возможные направления совершенствования деятельности организации и ориентиры для ее улучшения.

Анализ процедур вышеперечисленных моделей делового совершенства выявил, что методической основой механизма улучшения качества функционирования предприятий и организаций является концепция TQM, которая не ограничивается строгими требованиями и представляет руководителям большой набор подходов и методов для выполнения требований стандартов, тем самым отвечает на вопрос, как обеспечить и улучшить качество продукции и услуг. Технология самооценки предприятий и организаций (подробного и всестороннего анализа деятельности предприятия и определения степени ее соответствия модели, установленной премией в области качества) и критерии разных премий качества, в общем, схожи. Суть оценки состоит в том, что в основу любой премии качества заложены критерии, каждый из которых имеет свой удельный вес, очки или баллы. Критерии, получившие низкую оценку, покажут те направления деятельности, которые нуждаются в улучшении.

Следует отметить необходимость разработки мер по стимулированию деятельности в области качества на всех уровнях, только в этом случае следует ожидать определенных сдвигов в менеджменте качества. Во-первых, должна проводиться работа по стимулированию деятельности в области качества на уровне предприятия или организации; во-вторых – мотивация менеджерами всего персонала к результативной и эффективной деятельности в менеджменте качества; классификация в зависимости от уровня управления. Необходимость классификации в зависимости от уровня управления связана, прежде всего, с теми целями, которые поставлены перед менеджерами различных уровней. Так, деятельность менеджеров высшего уровня управления направлена на видение, совершенство, стратегические изменения, ролевые модели, организационное обучение; средний менеджмент – миссию, команды, процессные и функциональные усовершенствования, обучение; операционный менеджмент – реализацию процессов и функциональные усовершенствования, решение оперативных проблем, обучение.

Исследуя побудительные силы преобразований в области качества, необходимо учитывать факторы, препятствующие внедрению системы менеджмента качества на российских предприятиях. Сдерживающим фактором в мотивации руково-

дства предприятий является то, что внедрение и сертификация системы менеджмента качества – сложный, долговременный процесс, требующий значительных финансовых затрат. Выделены следующие основные отклонения.

1. Главный фактор, определяющий качество продукции и услуг, технический уровень производства. Большинство оборудования морально и физически устарело и требует не столько модернизации, сколько замены и коренной реконструкции.

2. Отсутствие современного контрольного и измерительного оборудования, отвечающего современным требованиям контроля и измерения для подтверждения соответствия продукции заданным требованиям.

Одним из важнейших направлений совершенствования мотивационных процессов в менеджменте качества является стимулирование на индивидуальном уровне. Специфика предложенных регуляторов мотивации состоит в том, что они оказывают непосредственное влияние на поведение людей в сфере осуществления новой корпоративной стратегии повышения качества продукции, отражая как действие системы материального стимулирования (т.е. экономического регулятора), так и действие нематериального стимулирования (т.е. социально-психологического регулятора).

Поддерживая и разрабатывая программу непрерывного улучшения качества в конкретной организации, необходимо, чтобы:

- 1) ваша программа была включена в стратегический план организации;
- 2) высшие руководители были вовлечены в процесс непрерывного улучшения качества и стать в нем лидерами;
- 3) руководители среднего звена должны быть движимы целями TQM;
- 4) весь персонал был информирован о ходе процесса и его результатах;
- 5) персонал, прошедший обучение технологии TQM, был включен в группы по улучшению качества;
- 6) обязательно была поддержка групп TQM и награждение их за достигнутые результаты;
- 7) сравнивали собственные показатели с показателями конкурентов;
- 8) постоянно сравнивали уровень TQM в организации со стандартами ISO.

Все вышеизложенное позволило сформулировать следующий вывод. Решение проблем качества продукции, услуг и менеджмента качества предприятий и организаций следует начинать, в первую очередь, с самооценки их менеджмента качества (как центральной части концепции TQM) по критериям национальной премии качества и разработки на этой основе мероприятий по совершенствованию функционирования хозяйственной деятельности.

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ СОДЕРЖАНИЯ
"КАЧЕСТВО ЖИЗНИ"

В "Словаре русского языка" С.И. Ожегова "качество" определяется как совокупность существенных признаков, свойств, особенностей, отличающих предмет или явление от других и придающих ему определенность [1]. На сегодняшний день в зарубежной и отечественной научной литературе нет особых расхождений в толковании категории "качество". Что касается категории "качество жизни", то здесь отсутствует единый подход в определении этого понятия и существуют несколько десятков его трактовок.

Такое многообразие в определении понятия "качество жизни" обусловлено различиями предметов дисциплин, которыми занимались исследователи (социальной, экономической, экологической, медицинской, физиологической), а также их мировоззренческо-философской позицией или принадлежностью к той или иной научной школе. Каждая из отраслей наук предлагала свою трактовку данного понятия. В табл. 1 отображены некоторые из практикуемых в настоящее время подходов к трактовкам категории "качество жизни".

Раньше других обратились к проблеме качества жизни экономика и социология. Эти науки в большей степени обращают внимание на удовлетворение материальных и духовных потребностей, социальных интересов различных групп людей.

С точки зрения Дж. Форрестера, качество жизни – степень удовлетворения материальных и духовных потребностей (результат комбинации различных статистических величин: уровня преступности, безработицы, доходов и потребления и т.д.) [2].

1. Научные подходы к трактовке содержания

Науки	Определение
Социология	Качество жизни – социологическая категория, выражающая качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей, качество питания, качество и модность одежды, комфорт жилища, качество здравоохранения, образования, сферы обслуживания, окружающей среды, структура досуга, степень удовлетворения потребностей в содержательном общении, занятиях, творческом труде, уровень стрессовых состояний, структура расселения и т.д.
Экономика	Качество жизни – обобщающая социально-экономическая категория, представляющая обобщение понятия "уровень жизни", включающая в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг, но и удовлетворение духовных потребностей, здоровье, продолжительность жизни, условия среды, окружающей человека, морально-психологический климат, душевный комфорт.
Философия	Качество жизни – комплексная интегральная характеристика положения человека в различных социальных системах, выражающая степень его социальной свободы, возможностей всестороннего развития, совокупность культурных и духовных ценностей, представленных в его распоряжение.
Медицина	Качество жизни – системное медико-социальное явление, охватывающее психофизиологическое и соматическое здоровье человека, его духовные и культурные ценности, уровень цивилизованности общества и его экономическое развитие, а также оценка удовлетворения системы потребностей для оптимальной жизни человека, включая понятие счастья.
Экология	Качество жизни – совокупность условий, обеспечивающих (или не обеспечивающих) комплекс здоровья человека (личного и общественного), т.е. соответствие среды жизни человека его потребностям, интегрально отражаемое средней продолжительностью жизни, мерой здоровья людей и уровнем их заболеваемости.
География	Качество жизни – интегральное понятие, характеризующее соответствие (или несоответствие) многокомпонентной системы среды жизни объективным нормам и субъективным потребностям территориальной общности.

В современном экономическом словаре качество жизни определяется как обобщающая социально-экономическая категория, представляющая обобщение понятия "уровень жизни", включающая в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг, но и удовлетворение духовных потребностей, здоровье, продолжительность жизни, условия среды, ок-

ружающей человека, морально-психологический климат, душевный комфорт. В.М. Жеребин и М.А. Ермакова качество жизни понимают в двух интерпретациях: более широкой и относительно узкой [10]. Под термином "качество жизни" в его широком толковании понимается удовлетворенность населения своей жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов. Это понятие включает в себя: характеристики и индикаторы уровня жизни как экономической категории, условия труда и отдыха, жилищные условия, социальную обеспеченность и гарантии, охрану правопорядка и соблюдение прав личности, природно-климатические условия, показатели сохранения окружающей среды, наличие свободного времени и возможности хорошо его использовать, наконец, субъективные ощущения покоя, комфортности и стабильности. Второе понимание термина "качество жизни" – более узкое (например, в словосочетании "уровень и качество жизни населения"), оно охватывает перечисленные характеристики без собственно уровня жизни в его экономическом понимании (доходы, стоимость жизни, потребление).

Энциклопедический социологический словарь, выражающий точку зрения социологической науки, дает следующее определение: качество жизни – социологическая категория, выражающая качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей, качество питания, качество и модность одежды, комфорт жилища, качество здравоохранения, образования, сферы обслуживания, окружающей среды, структура досуга, степень удовлетворения потребностей в содержательном общении, занятиях, творческом труде, уровень стрессовых состояний, структура расселения и т.д. [3].

Философия обосновывает "качество жизни" как сложный и многосторонний, в то же время цельный конкретно-исторический и социальный феномен, являющийся важным инструментом социально-философского познания. Тодоров А.С. характеризует качество жизни как комплексную интегральную характеристику положения человека в различных социальных системах, выражающую степень его социальной свободы, возможностей всестороннего развития, совокупность культурных и духовных ценностей, представленных в его распоряжение [8].

Свой вклад в развитие понятия вносит и медицина. Особый интерес содержат исследования, в которых качество жизни связывают с категорией здоровья. Врачи стали все больше сознавать, что объективное уменьшение патологических изменений не обязательно сопровождается улучшением самочувствия больного, поэтому в толкованиях отмечается значимость исследования психофизиологического и соматического здоровья человека, изменения образа его жизни вследствие заболевания. Заслуживает внимания трактовка качества жизни в исследованиях Р. Джонсена: качество жизни – субъективное удовлетворение, выражаемое или испытываемое индивидуумом в физических, ментальных и социальных ситуациях, даже при наличии каких-то дефицитов. Более обобщенное трактование приводится в пособии под общей редакцией Н.А. Агаджаняна: качество жизни – системное медико-социальное явление, охватывающее психофизиологическое и соматическое здоровье человека, его духовные и культурные ценности, уровень цивилизованности общества и его экономическое развитие, а также оценка удовлетворения системы потребностей для оптимальной жизни человека, включая понятие счастья [4].

Позднее проблемой качества жизни стали заниматься и другие науки, что значительно расширило содержание самого понятия. Например, экологи считают необходимым отразить в определении важность влияния на качество жизни человека природных условий, благоприятной в экологическом плане жизненной среды. Наиболее известны в этой области исследований Н.Ф. Реймерс и Д.Ж. Маркович. Реймерс Н.Ф., с учетом опыта своих исследований выводит следующие формулы понятия "качество жизни": 1) качество жизни – совокупность условий, обеспечивающих (или не обеспечивающих) комплекс здоровья человека личного и общественного, т.е. соответствие среды жизни человека его потребностям, интегрально отражаемое средней продолжительностью жизни, мерой здоровья людей и уровнем их заболеваемости; 2) качество жизни – соответствие среды жизни социально-психологическим установкам личности. Профессор Белградского университета Д.Ж. Маркович утверждает, что качество жизни – наличие благоприятной в экологическом плане окружающей среды и демократически организованной социальной среды [5].

Изучение качества жизни географическими науками, по общепризнанному мнению, отличается своей комплексностью, и это видно из определений, данных географами. В них понятие "качество жизни" трактуется как интегральное явление, зависящее от многих факторов, в том числе: здоровья человека, социально-экономических, экологических, культурных и других условий его жизнедеятельности, а также от субъективного отношения индивида к различным сторонам своей жизни. Примером служат определения качества жизни в работах нижеприведенных авторов. Сидоров П.И., Ганжин В.Т.: качество жизни – интегральное понятие, всесторонне характеризующее уровень и степень благосостояния, свободы, социального и духовного развития человека.

В последние годы интерес к изучению проблем качества жизни стали проявлять ученые, занимающиеся исследованиями в области культуры, образования, демографии.

Все многообразие определений "качество жизни", примеры которых приведены выше, имеет две общие черты: с одной стороны, в них отмечаются объективные условия существования, а с другой – субъективная оценка индивидуумом своего существования и состояния общества в целом. Необходимо также отметить, что в современных вариантах трактовок понятия "качество жизни" прослеживаются попытки дать обобщающие характеристики.

Анализ литературы по проблемам качества жизни приводит нас к выводу, что в последние пятнадцать лет большинство ученых склоняются к необходимости синтеза объективного и субъективного подходов в исследовании качества жизни, т.е. созданию интегрального подхода.

Большинство авторов указывают на системность, комплексность, интегральность качества жизни. Почти во всех определениях встречаются такие формулировки, как "субъектно-объектная система", "комплекс показателей", "интегральное понятие".

Однозначна связь качества жизни с удовлетворенностью жизнедеятельностью в целом или ее отдельными элементами: условиями жизни, средой жизни, уровнем реализации различных интересов и потребностей, осуществлением жизненных планов.

В ряде определений подчеркивается субъективно-объективный характер качества жизни, отмечается необходимость определения соответствия между субъективными и объективными оценками.

Наконец, указывается на адекватность качества жизни минимальным социальным стандартам, ресурсным возможностям общества, соответствующим нормам, обычаям, традициям, конкретному времени и месту, социальной системе.

Таким образом, в наиболее общем виде понятию "качество жизни" свойственны: интегральность, связь с удовлетворенностью жизнедеятельностью, субъективно-объективный характер, связь с культурно-исторической и природно-экологической средами жизни.

Сложность при изучении понятия "качество жизни" состоит в следующем: имеющиеся объективные и субъективные данные не дают возможности делать выводы о причинах, влиянии и взаимосвязях отдельных элементов качества жизни. Попов С.И. в своей работе "Проблемы качества жизни в современной идеологической борьбе" приводит высказывание одного из исследователей качества жизни А. Даль Олоно, согласно которому данная проблема связывается не только с определением подлинно человеческих форм существования, но и с теми социальными и политическими преобразованиями, которые необходимы для создания гуманных условий жизни человека [7]. Им подчеркивается, что в широком смысле слова содержание понятия "качество жизни" можно свести к таким компонентам, как мир, свобода, человеческое достоинство, для понимания которых необходим исторический контекст. Он заостряет внимание на таком важном факторе качества жизни, как "разные типы культур", создаваемые человеком.

Как видим, исходной предпосылкой всех теоретических постановок вопросов, гипотез, решений, связанных с проблемой качества жизни, является определение самого понятия "качество жизни". Говоря словами болгарского ученого А.С. Тодорова, "качество жизни" – сложный и многосторонний, в то же время цельный конкретно-исторический и социальный феномен [8].

Помимо трактовок понятия "качество жизни", в которых подвергаются детализации, прежде всего экономические и социальные параметры его содержания, в последнее десятилетие расширяется и диапазон индикаторов, уточняются сферы применения его показателей. Для современного человека существенное значение имеет не только определенный уровень благосостояния, но и качественное состояние природной среды обитания, состояние здоровья, наличие свободного времени, духовно ориентированная жизнь. При этом уже речь не идет о том, чтобы достичь отдельных качественных параметров жизни, а о том, что они только во всей совокупности и взаимосвязи выражают качество жизни.

В последнее время такие оценки "качества жизни" как теоретической системы, включающей объективные условия существования и их оценку на уровне общества и индивида, появляются в литературе наиболее часто. Некоторые исследователи объясняют такой подход системной природой качества жизни, которая, в свою очередь выражается через сложную структуру системообразующих взаимосвязей ее составляющих: качество здоровья, качество образования, качество природной среды и т.п. Если, скажем, речь идет о качестве природной среды, острота проблем которого находит свое выражение на всех уровнях человеческого бытия, то мы выходим на целую систему взаимосвязей между экономикой и природой, между образованием и природой, между целями общественного развития и качественным состоянием природной среды.

Такого рода взаимосвязи между составляющими качества жизни можно наметить и в отношении качества образования, качества здоровья общества. При этом взаимосвязь усиливает значимость качества составляющих. На основе своего качества те или иные составляющие качества жизни влияют друг на друга. Качество образования влияет на решение проблем качества товаров и услуг, качества природной среды и т.п. В свою очередь, достигнутый уровень качества товаров и услуг, качественного состояния природной среды стимулирует повышение качества образования, оказывает влияние на качественное состояние медицины.

Заслуживает внимания подход к изучению и анализу качества жизни, который сложился на основе идей известного системолога И. Валлерстайна, изображающий сложный объект (например, мир) как системную целостность, в которой целое составляется не из отдельных частей, а сама целостность определяет свои части. Это позволяет по-новому увидеть систематизирующую роль качества жизни [11].

Состав же самих частей качества жизни как системы многообразен и может меняться под влиянием приоритетов социального качества, различных социальных процессов и др.

В этом контексте необходимо привести трактовку понимания "системности качества жизни" учеными, входящими в школу Б.В. Бойцова и взявших за основу взгляды известного социолога П.А. Сорокина. Системность качества жизни, с их точки зрения, определяется качеством взаимосвязей между ее составляющими, качеством ее целостности. При этом следует иметь в виду многообразие форм и уровней системности качества жизни. Как утверждают члены этой школы, системность качества жизни необходимо рассматривать в виде иерархической целостности, в которой имеют место отношения определяющего и определяемого. До сих пор качество жизни пытаются измерять через уровень жизни, через уровень потребления. В этом случае потребление и материальное благополучие рассматриваются как определяющая сторона качества жизни, хотя в действительности это лишь определяемая сторона, зависящая от духовной наполняемости качества жизни.

Известный социолог П.А. Сорокин, на чьи взгляды опираются члены школы Бойцова, проблемы образа жизни с акцентом на качество выразил на основе различения систем культуры: "Всякая культура есть не просто конгломерат разнообразных явлений, сосуществующих, но никак друг с другом не связанных, а есть единство, или индивидуальность, все составные части которого пронизаны одним основополагающим принципом и выражают одну, и главную, ценность... Именно ценность служит основой и фундаментом всякой культуры. По этой причине важнейшие составные части такой интегрированной культуры также чаще всего взаимозависимы: в случае изменения одной из них остальные неизбежно подвергаются схожей трансформации". Речь идет, таким образом, о том, что является исходной, определяющей основой качества жизни. В методологическом аспекте – это вопрос об исходной форме целостности системы, дальнейшее разделение которой теряет смысл.

Развивая взгляды П.А. Сорокина, Б.В. Бойцов такой исходной неделимой основой целостности качества жизни считает духовность.

Духовность состоит из совокупности ценностных ориентаций. Именно духовность формирует человеческую сущность, делает человека собственно человеком, помогая ему выработать те качества, на основе которых он уверенно противостоит прагматизму и эгоизму обыденной жизни. Она определяет свободу индивида, его независимость от обыденного, от давления жизненных ситуаций. Духовные способности качественно характеризуют индивидуальность и служат основой ее духовного состояния, которое придает личности внутреннее равновесие, гармонизирует ее, качественно влияет на сознание, интеллект.

Таким образом, делает вывод В.Б. Бойцов, духовность является определяющей основой качества жизни, выражает внутреннюю его целостность, вносит смыслы и ценности в жизнедеятельность. Она существенно расширяет и укрепляет системные взаимосвязи между составляющими качества жизни [9].

Существующее множество концептуальных подходов к определению понятия "качества жизни" подтверждает мысль, согласно которой качество жизни вполне может рассматриваться как постоянно эволюционирующая категория, которая наполняется различным содержанием в зависимости от социального времени и точки зрения авторов.

Приведенное выше множество разнообразных подходов к определению качества жизни позволяет сделать вывод о бесперспективности поиска единого понимания данного феномена. Любое определение качества жизни будет вызывать критические замечания в силу неопределенности категориального аппарата.

Обобщая все вышесказанное, вполне допустимо сделать следующие выводы:

- разнообразие точек зрения на категорию "качество жизни", с одной стороны, свидетельствует о большом интересе к данной проблеме и актуальности ее разработки, с другой – о сложности проблемы, и, как следствие, еще недостаточной разработанности методических и теоретических положений теории качества жизни;
- качество жизни – это достаточно широкое междисциплинарное понятие, не имеющее на данный момент общепринятого толкования и для его изучения типичны исследования, проводимые на стыке ряда наук. Из-за динамичного характера и субъективности точек зрения на проблему исследования качества жизни достижение полного единства во мнении по этому вопросу невозможно. Сейчас может идти речь лишь о создании некоего дополняемого "универсального" комплекса основных принципов и соответствующей трактовки исследуемого понятия;
- в качестве одного из вариантов возможно использование следующего определения: качество жизни – это интегральная категория, характеризующая степень удовлетворения всего комплекса жизненных потребностей (материальных и духовных) на уровне общества и отдельного индивида, с учетом существующих на данный момент ресурсных возможностей страны. Приведенная трактовка является универсальной и объединяет в себе основные тезисы и положения перечисленных в работе определений понятия "качество жизни".

Список литературы

1. Ожегов, С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М. : Оникс 21 Век ЗАО, 2003. – 896 с.
2. Автономова, В.Е. История экономических учений / В.Е. Автономова. – М. : Инфра-М, 2000. – 784 с.
3. Кравченко, С.А. Социологический энциклопедический русско-английский словарь / С.А. Кравченко. – М. : Транзиткнига, 2004. – 512 с.
4. Агаджанян, Н.А. Вступая в XXI век: кризис культуры и интеллигенция / Н.А. Агаджанян. – Иваново, 2005. – 50 с.
5. Маркович, А. Глобальные проблемы и качество жизни / А. Маркович // Социологические исследования. – 1998. – № 4.
6. Давыдов, А.А. Индекс социального неблагополучия / А.А. Давыдов // Социологические исследования. – 1995. – № 10. – С. 118 – 128.
7. Даль Олоно, А. Качество жизни и культура / А. Даль Олоно. – М. : Акад. наук СССР. ИНИОН, 1978. – 184 с.
8. Тодоров, А.С. Качество жизни. Критический анализ буржуазных концепций / А.С. Тодоров. – М. : Мысль, 1980. – 223 с.
9. Бойцов, Б.В. Антология русского качества / Б.В. Бойцов, Ю.В. Крянев // Стандарты и качество. – 2003. – 432 с.
10. Жеребин, В.М. Уровень жизни населения. Основные категории, характеристики и методы оценки / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. – М. : Юнити-Дана, 2002. – 592 с.
11. Валлерстайн, И. Конец знакомого мира: социология XXI века / И. Валлерстайн. – М., 2003. – 278 с.

ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Эффективность использования научно-технических достижений определяется не только уровнем научных исследований и разработок, но и совокупностью соответствующих технических, производственных, организационных, маркетинговых, финансовых операций, составляющих инновационный процесс и являющихся его неотъемлемыми элементами.

С целью получения информации о создании, внедрении и распространении новых или усовершенствованных продуктов, услуг и технологических процессов Тамбовским областным комитетом статистики ежегодно проводится обследование следующих отраслей экономики: промышленности, связи, информационно-вычислительного обслуживания и общей коммерческой деятельности по функционированию рынка.

На основании результатов обследования можно отметить, что в целом по области доля предприятий (организаций), которые занимаются разработкой и внедрением технологически новых, либо значительно усовершенствованных производственных процессов, продуктов и услуг или способов их производства (передачи), в последние годы практически не меняется. В 2006 г. она составила 9,0 % (всего 21 организация) и возросла по сравнению с 2005 г. лишь на 0,2 %. Наибольший удельный вес инновационно-активных предприятий сконцентрирован в промышленности (19 предприятий), в том числе в машиностроении – 7 предприятий, в пищевой промышленности – 7, в химической и нефтехимической – 3 предприятия, в лесной, деревообрабатывающей – 2.

По итогам 2006 г. сальдированный финансовый результат на обследованных предприятиях региона составил 114,6 млн. р. прибыли, против 440,2 млн. р. убытков в 2005 г., из них в предприятиях промышленности – 101 млн. р., связи – 12,0 млн. р., информационно-вычислительного обслуживания – 1,3 млн. р.

В 2006 г. обследуемыми предприятиями области было подано 9 заявок на патентные изобретения, 3 – на промышленные образцы и полезные модели. Это меньше уровня 2005 г. соответственно на 6 и 1 заявку.

Результатом инновационной деятельности является выпуск товаров и услуг инновационного характера. В 2006 г. инновационно-актив-

ными предприятиями промышленности было всего отгружено (передано) продукции на сумму 5341,4 млн. р., в том числе инновационной продукции на 1447,2 млн. р. По сравнению с 2005 г. объем отгруженной продукции сократился на 3,1 %, а объем инновационной продукции возрос на 84,5 % (в действующих ценах) при индексе производителей промышленной продукции в 114,9 %.

Доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме продукции инновационно-активных предприятий промышленности составила 27,1 % против 14,2 % в 2005 г. (рис. 1).

Как видно из рис. 2, наибольший объем отгруженной инновационной продукции, как и в предыдущие годы, приходится на предприятия машиностроения и металлообработки (в 2006 г. – 1 090 004 тыс. р.). На втором месте находится пищевая промышленность (250 909 тыс. р.)

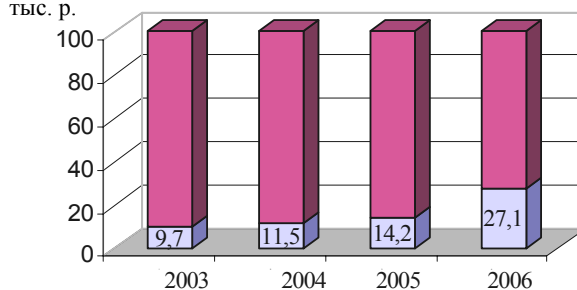


Рис. 1. Доля отгруженной инновационной продукции, в % к общему объему отгруженной продукции инновационно-активных промышленных предприятий области

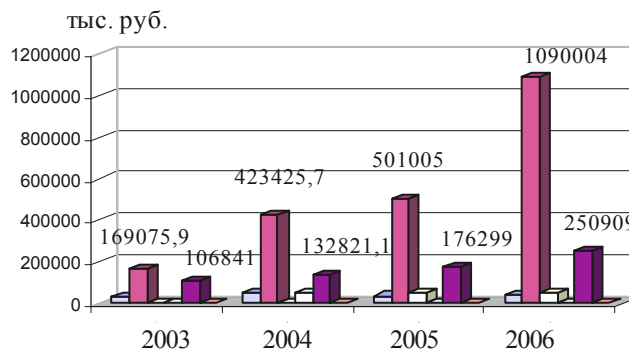


Рис. 2. Объем отгруженной инновационной продукции собственного производства инновационно-активных предприятий по отраслям Тамбовской области, тыс. р.:

- ряды: 1 – химическая и нефтехимическая промышленность;
 2 – машиностроение и металлообработка; 3 – лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность;
 4 – промышленность строительных материалов; 5 – пищевая промышленность; ряд 6 – полиграфическая промышленность

Одной из важнейших целей инновационной деятельности предприятий является сохранение и расширение традиционных рынков сбыта, улучшение качества и расширение ассортимента продукции. К сожалению, объем инновационной продукции по степени новизны к 2006 г. значительно снизился, а также сократился объем продукции, подвергавшейся значительным технологическим изменениям (рис. 3).

Объем инвестиций в основной капитал всех обследованных предприятий составил 2390,6 млн. р., из них 13,6 % – инвестиции в основной капитал инновационно-активных предприятий.

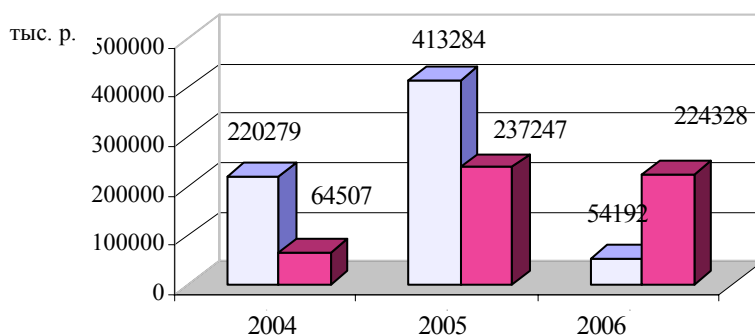


Рис. 3. Объем инновационной продукции по степени новизны, тыс. р.:
 ряды: 1 – продукция, подвергавшаяся значительным технологическим изменениям или вновь внедренная; 2 – продукция, подвергавшаяся усовершенствованию

На мероприятия по созданию, приобретению и распространению новых усовершенствованных видов продукции, услуг, технологий, сырья и материалов было затрачено в 2006 г. 174,4 млн. р., или на 15,7 % больше аналогичных затрат 2005 г. (в действующих ценах). Затраты на технологические инновации составляют в последние годы 7...9 % от объема инвестиций в основной капитал обследованных предприятий, что явно недостаточно для технологического обновления и расширения производства принципиально новой продукции, причем, отмечается тенденция снижения данного показателя в 2005, 2006 г. (рис. 4).

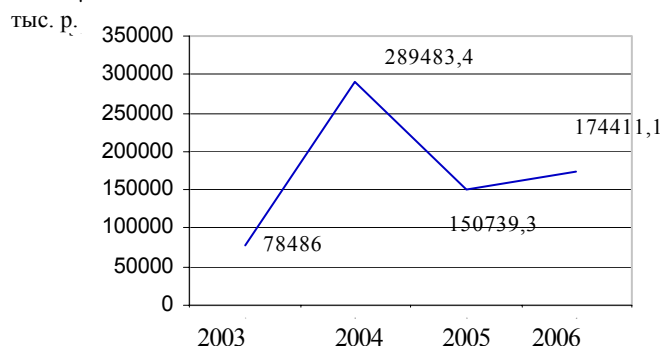


Рис. 4. Всего затрат на технологические инновации организаций Тамбовской области, тыс. р.

Приоритетными видами инновационной деятельности в последнее время являются: приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, а также производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи), которые представлены на рис. 5.

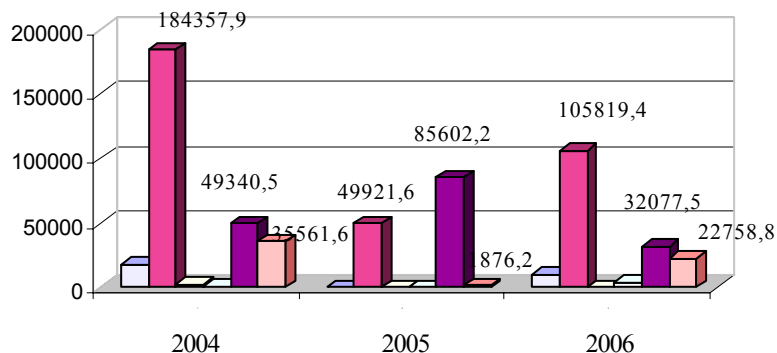


Рис. 5. Затраты на технологические инновации организаций по видам деятельности, тыс. р.:

ряды: 1 – исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов; 2 – приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями; 3 – приобретение новых технологий; 4 – приобретение программных средств; 5 – производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи); 6 – прочие затраты на технологические инновации (в том числе обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями, маркетинговые исследования)

Для предприятий по-прежнему остается острой проблема финансирования инновационных проектов. Так, например, в 2006 г. основным источником затрат инновационной деятельности были собственные средства предприятий. Средства бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов в этом году не использовались (рис. 6).

В разрезе отдельных отраслей промышленности наибольший удельный вес затрат на технологические инновации в последнее время наблюдается в машиностроении и металлообработке (141 млн. р.). Остальные отрасли явно отстают от лидирующей по этому показателю (рис. 7).

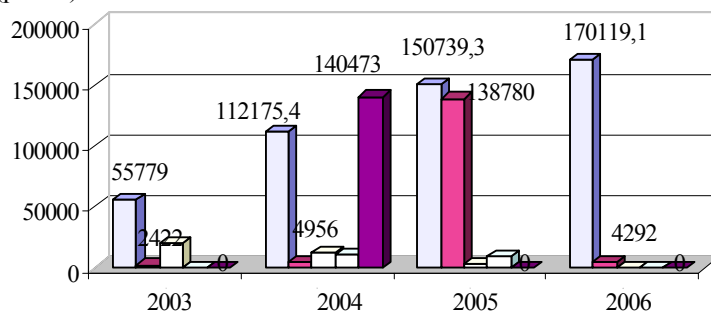


Рис. 6. Затраты на технологические инновации организаций по источникам финансирования, тыс. р.:

ряды: 1 – собственные средства организаций; 2 – Федеральный бюджет; 3 – бюджеты субъектов федерации и местные бюджеты; 4 – иностранные инвестиции; 5 – прочие

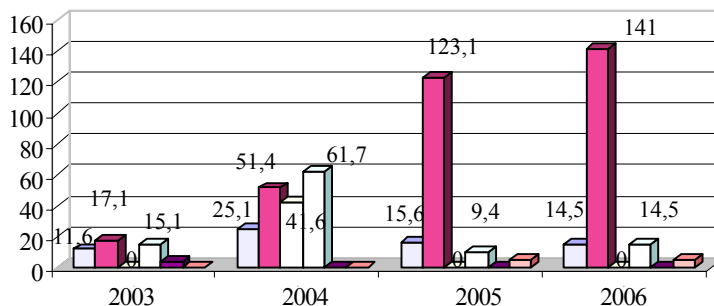


Рис. 7. Затраты на технологические инновации по отраслям промышленности, млн. р.:

ряды: 1 – химическая и нефтехимическая промышленность; 2 – машиностроение и металлообработка; 3 – промышленность стройматериалов; 4 – пищевая промышленность; 5 – микробиологическая промышленность; 6 – лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность

Оценивая интеллектуальные ресурсы Тамбовской области, можно отметить, что общая численность исследователей по областям наук за последнее время несколько снизилась, и не существенно изменилось количество исследователей, имеющих

ученую степень доктора и кандидата наук. Наибольший удельный вес исследователей приходится на сельскохозяйственные науки (63 % в 2006 г.).

Информационная активность организаций по их обеспеченности персональными компьютерами в процентах от общего количества возросла с 2003 по 2006 гг. с 52,8 до 77 %.

Среди отрицательных моментов развития информационных ресурсов можно отметить, что совсем не занимались нововведениями в 2006 г. организации отраслей: "Информационно-вычислительное обслуживание" и "Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка".

В Тамбовской области научные исследования и разработки выполняют 23 промышленных и научных организаций. Творческая деятельность на систематической основе с целью увеличения суммы научных знаний, а также поиска новых областей применения этих знаний ведется в 19 организациях отрасли "Наука и научное обслуживание", в 3 научно-исследовательских секторах ВУЗов области и в одном конструкторском бюро на промышленном предприятии.

Важным конкурентным преимуществом региона является наличие в регионе многопрофильного научно-образовательного комплекса, который способен обеспечить разработку и внедрение современных технологий мирового уровня на существующих и создаваемых предприятиях Тамбовской области.

Развитие инновационной деятельности Тамбовской области связано с рядом проблем. Все факторы, препятствующие инновациям, можно классифицировать на экономические, производственные и прочие, связанные со степенью развитости рыночной конъюнктуры, правовой базы в области инноваций, инновационной инфраструктуры и т.д.

По результатам исследований основными экономическими факторами, мешающими развитию инновационной деятельности в Тамбовской области, являются недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, высокая стоимость нововведений. Среди производственных факторов можно отметить низкий инновационный потенциал предприятия, недостаточность информации о рынках сбыта. Среди прочих факторов наиболее важными являются неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги), неразвитость рынка технологий.

В результате проведенных исследований, можно отметить, что процесс развития инновационного потенциала региона сталкивается с определенными проблемами. К таковым относятся:

- кадровая проблема: старение научных кадров и отсутствие притока в науку талантливой молодежи;
- проблема стартового финансирования инновационных проектов: российская венчурная индустрия как таковая не существует;
- несовершенная нормативно-правовая база по правам на интеллектуальную собственность: отечественных специалистов в этой сфере очень мало, специализированная подготовка практически не ведется;
- низкий уровень квалификации менеджеров на крупных и средних предприятиях: большинство предприятий выделяют недостаточно средств и внимания технологическому развитию, что в условиях вступления России в ВТО существенно отбросит российскую продукцию назад по категориям цена/качество;
- несовершенство учета инновационной продукции в общем объеме товаров и услуг. Проведя анализ форм статистического наблюдения можно сделать вывод, что инновационно-активным признается предприятие или организация, которое поставляет на рынок инновационную продукцию, имеет затраты на инновационную деятельность, участвует в технологическом обмене. Состав показателей отчетности при вышеприведенном определении инновационной активности применим к промышленному предприятию, серийно выпускающему на рынок продукцию и ведущему обновление производственных фондов и технологий. Однако практический подсчет многих учетных количественных показателей затруднен по следующим причинам: большинство данных не могут быть проверены и подтверждены косвенными исследованиями; не даны пороговые критерии показателей при заполнении форм статистической отчетности и др.

Список литературы

1. Сообщение главы администрации Тамбовской области О.И. Бетина "О положении в области и основных направлениях ее социально-экономического развития", 2006.
2. Инновационная деятельность крупных и средних организаций области. – Тамбов : Тамбовский областной комитет Госстатистики, 2007.
3. Статистический ежегодник, 2006. – Тамбов : Тамбовский областной комитет Госстатистики, 2007.
4. Финансовое состояние крупных и средних предприятий и организаций Тамбовской области за 2006 г. – Тамбов : Тамбовский областной комитет Госстатистики, 2007.
5. Промышленность Тамбовской области, 2006. – Тамбов : Тамбовский областной комитет государственной статистики, 2007.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Основной целью разработки комплексной и системной оценки инновационного потенциала является выработка конкретных практических рекомендаций по стимулированию инновационной активности как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне национальной экономики.

В современной мировой практике существует значительное число различных показателей, оценивающих уровень развития инновационной деятельности: начиная с оценки человеческого капитала, показателей, измеряющих знания, НТП, и заканчивая отдельными показателями фондового рынка. Различные международные организации разрабатывают собственные системы показателей, отражающих уровень инновационного потенциала страны (региона). В качестве таких примеров можно привести следующие системы показателей:

1) Индекс научно-технического потенциала (Всемирный экономический форум) как составляющая интегрального показателя оценки уровня конкурентоспособности страны.

Согласно методике экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ), возможность достижения устойчивого экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе в равной степени зависит от 3 категорий переменных: макроэкономической среды, государственных институтов и технологии. В долгосрочном периоде рост экономики невозможен без НТП. Для стран-"новаторов" (в том числе США, Япония, Корея, Канада, Сингапур и др.) доля инновационной составляющей при расчете индекса роста конкурентоспособности оставляет 1/2, тогда как для остальных – всего 1/3. Индекс научно-технического потенциала рассчитывается на основе таких данных: число патентов на 1 млн. населения; позиция страны по уровню технологического развития, вклад иностранных инвестиций в инновационную деятельность местных фирм; число пользователей Интернет на 10 000 человек и т.д.

Согласно исследованиям Всемирного экономического форума³ Россия в настоящее время находится на 70-м месте среди 104 рассматриваемых стран, по показателю роста конкурентоспособности. Наша страна занимает 67-е место по показателю индекса научно-технического потенциала.

2) Система показателей оценки инновационной деятельности Комиссии европейских сообществ (КЕС)⁴, используемая для сравнительного анализа оценки развития инновационной деятельности в странах ЕС, а также сопоставление их с показателями США и Японии.

Предложенная Директоратом по предпринимательству КЕС система инновационных показателей включает в себя 16 индикаторов, разделенных на четыре группы: 1) человеческие ресурсы; 2) генерация новых знаний; 3) трансфер и использование знаний; 4) финансирование инноваций, результаты инновационной деятельности. Оценка инновационной деятельности по предложенной методике позволяет сопоставить успехи различных стран и определить области, которые требуют дополнительных усилий со стороны частных организаций и государства. Вместе с тем предложенные параметры не охватывают таких показателей, как инвестиции в человеческий капитал, возможности и качество образовательных систем, приобретение нового оборудования (новых технологий) и т.д.

3) Ежегодно публикуемые ОЭСР показатели, характеризующие уровень и динамику развития инновационной экономики по развитым и отдельным развивающимся странам⁵.

В составе системы индикаторов ОЭСР представлены следующие показатели: удельный вес высокотехнологичного сектора экономики в продукции обрабатывающей промышленности и услуг; инновационная активность; объем инвестиций в сектор знаний (общественный и частный), включая расходы на высшее образование, НИОКР, а также в разработку программного обеспечения; разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг; численность занятых в сфере науки и высоких технологий и др.

Представленные системы показателей направлены преимущественно на оценку достаточно развитого инновационного потенциала развитых стран и поэтому не учитывают ряда факторов, характерных для развивающихся рынков и накладывающих ограничения на стимулирование инновационной деятельности (например, уровень развитости инновационного законодательства, приоритеты государственных властей по вопросам инновационного развития и др.) В этом случае помимо традиционных показателей целесообразно рассчитывать ряд индикаторов, оценивающих результативность инновационных процессов, влияющих на социально-экономическое развитие страны (отдельных регионов), например такие, как доля инновационной деятельности в экономике региона, показатель социально-экономической полезности инноваций, доля инноваций в бюджете региона (страны) и т.д. Однако расчет и анализ таких показателей в отечественной практике ограничен как недостатком соответствующей информации (особенно в региональном разрезе), так и отсутствием собственно методики их расчета в разрезе основных составляющих инновационного потенциала. Отсутствует также научное обоснование необходимого и достаточного числа и состава показателей, оценивающих инновационный потенциал.

Представляется, что данным вопросам в условиях формирования глобального инновационного общества необходимо уделять больше внимания.

³ Global Competitiveness Report 2005–2006, World Economic Forum, 2006.

⁴ European Innovation Scoreboard 2005. European Commission, 2005. Nov. 2005.

⁵ OECD Science, Technology and Industry Outlook. OECD, 2005.



Рис. 1. Мониторинг развития инновационного потенциала региона

Отметим, что в российской практике оценка инновационного потенциала регионов приводится в ежегодных исследованиях национального рейтингового агентства "Эксперт РА"⁶. Однако в данном случае такая оценка не может дать полной картины инновационного развития, поскольку представляет собой лишь ранги регионов по инновационному потенциалу и выступает составляющей частью инвестиционного потенциала субъектов.

С учетом сказанного, комплексная оценка инновационного потенциала региона предполагает, *во-первых*, существование обоснованной и научно выверенной системы показателей. *Во-вторых*, наличие статистической базы. *В-третьих*, показатели составляющих регионов страны могут быть использованы для оценки совокупного потенциала страны.

Формирование и развитие инновационного потенциала России предполагает учет и анализ специфики инновационного развития отдельных регионов. В условиях становления принципиально новых федеративных отношений целесообразно в каждом регионе, учитывая его специфические условия развития, исходя из наличия ресурсов, кадров, инфраструктуры, разработать свою инновационную среду. Совокупность региональных инновационных систем, объединенных единой целью (устойчивое развитие страны) и действующих в рамках государственной экономической политики и законодательства, будет формировать инновационный потенциал страны в целом.

Методологические подходы к оценке инновационного потенциала региона должны вытекать из его сущности, которая была раскрыта нами выше. Учитывая основные составляющие, оценка инновационного потенциала будет осуществляться по следующим показателям (рис. 1).

⁶ Эксперт РА "Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов: 2006–2007 гг".

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ СОСТАВЛЕНИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

С развитием рынка появляется необходимость повышения качества бизнес-планов, поскольку, с одной стороны, хорошо составленный бизнес-план позволит прогнозировать всевозможные проблемы, с которыми может столкнуться предприятие при реализации инвестиционного проекта, а также определить способы их решения; с другой стороны – позволит привлечь инвестора и убедить его в том, что доходность вкладываемых средств будет не ниже альтернативных вложений.

В развитых странах накоплен достаточный опыт планирования и анализа инвестиций. В России наибольшее распространение получила методика ЮНИДО и разработанные на ее основе "Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отборе для финансирования".

Бизнес-план, составленный в соответствии с международными стандартами, требует разработки таких принципиально новых вопросов, как анализ условий реализации производимой продукции и возможностей формирования соответствующего рыночного сектора, обоснование графика расчетов с кредиторами, разработка схемы привлечения финансовых ресурсов и выбор варианта подбора инвесторов, расчет финансовых и производственных рисков на всех стадиях реализации проекта.

В настоящее время качество разработки региональных бизнес-планов остается на крайне низком уровне. Так, анализ составления бизнес-планов большинства предприятий Тамбовской области позволил выявить наиболее типичные существенные недостатки:

1. Неубедительное решение вопросов маркетинга.
2. Несопоставимость запросов предприятия-соискателя на ресурсы с размерами инвестиций.
3. Низкое качество вопросов планирования и прогнозирования.
4. Проблемы оценки себестоимости продукции.
5. Слабая проработка проблем эффективности проекта.
6. Неумение анализировать связанные с проектом риски.
7. Отсутствие высококвалифицированных специалистов по разработке бизнес-планов.
8. Слабое применение компьютерных программ подготовки и анализа инвестиционных проектов.

Остановимся на каждом пункте в отдельности. Типичной ошибкой при составлении региональных бизнес-планов является игнорирование вопросов анализа рынка продукции, обоснования ее конкурентоспособности и, соответственно, низкое качество проведенных маркетинговых исследований.

Однако, ошибки в ценообразовании и потребности будущей продукции могут свести на нет все усилия по разработке разделов "Финансовый план", "План денежных поступлений и выплат", а также разделы, связанные с анализом эффективности реализации проекта. Это происходит как в силу объективных, так и субъективных факторов.

С точки зрения объективных факторов, качество маркетинговых исследований еще долго будет оставаться на низком уровне, поскольку системы маркетинга в России по сути дела пока еще нет. Не создана система законов, принципов и понятий, которые были бы общепризнанными среди специалистов. Маркетинг – это пока еще не стройная теория, а бурно развивающаяся практика. С точки зрения субъективных факторов сказываются "пережитки прошлого", поскольку разработкой бизнес-планов занимается консервативная команда специалистов, долгое время проработавшая в условиях планово-распределительной системы, не имеющая специальной подготовки в данной области и плохо представляющая, что такое конкурентоспособность продукции, конкурентоспособность предприятий, конкурентная среда и конкурентные преимущества.

Слабая проработка вопросов маркетинга дает ошибки в планировании и прогнозировании производственной программы и производственной мощности, а значит и в определении потребности в трудовых, материальных и финансовых ресурсах. Нередко при составлении бизнес-плана наблюдается завышенная оценка предприятия-соискателя на ресурсы по сравнению с размерами необходимых инвестиций.

Острой проблемой при разработке региональных бизнес-планов является вопрос управления себестоимостью продукции, а точнее способность установления достоверной себестоимости. До сих пор наши специалисты не умеют заниматься управлением себестоимости с целью ее доведения до необходимого уровня, поскольку используют старые подходы плановой экономики с придуманной системой цен, плохо оплачиваемым трудом и варварским отношением к ресурсам.

Не менее острой остается проблема оценки эффективности и анализ рисков проекта. Расчет рисков служит не только необходимым аналитическим средством для обнаружения слабых мест проекта, но и важной основой разработки мероприятий по снижению возможной опасности и страхованию. Выбор подходов к оценке риска должен быть связан с характером проекта. В мире известно множество практических методов учета рисков. Это может быть и метод, основанный на показателях теории вероятности, метод экспертных оценок, метод аналогий, анализ чувствительности, метод ставки процента с поправкой на риск и т.д. По сравнению с другими разделами, раздел по оценке рисков разрабатывается в бизнес-планах предприятий Тамбовской области очень слабо либо вообще отсутствует. На первых порах можно было бы использовать хотя бы самые простые методы по оценке рисков, например, метод ставки процента с поправкой на риск или метод экспертных оценок. В дальнейшем, по мере совершенствования практики составления бизнес-планов, возможно было бы прибегнуть к наиболее сложным методам:

- построение сложных распределений вероятностей (деревья решений);
- анализ чувствительности, включая методы математического программирования и анализ точки безубыточности;
- анализ сценариев и т.д.

Инвестиционный анализ и оценка эффективности проекта в бизнес-планах наших предприятий находится также на крайне слабом уровне.

Вопрос особенно важен, поскольку реализация принципов инвестиционного анализа позволит создать надежную методическую базу для экспертизы предлагаемых проектных решений, Тем более что осуществить это вполне позволяет норма-

тивно-методологическая база. Так, например, "Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования" унифицируют в себе западные и отечественные методы оценки эффективности проектов в условиях перехода экономики России к рыночным отношениям. В рекомендациях используется методология и принципы, широко применяемые в мире:

- учет результатов анализа рынков, финансового состояния предприятия;
- моделирование потока ресурсов и средств;
- определение эффективности посредством сопоставления ожидаемых интегральных результатов и предстоящих задач с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал;
- приведение предстоящих разновременных расходов и доходов с условиями их соизмеримости по экономической ценности в начальном периоде;
- учет инфляции, неопределенности и рисков.

Само собой напрашивается вывод о повышении квалификации специалистов предприятий, занимающихся составлением бизнес-планов, а также о создании самостоятельных региональных консалтинговых фирм или отделов для решения подобных вопросов на базе НИИ и вузов, имеющих в Тамбове.

Эта проблема является одной из причин слабого применения компьютерных программ подготовки и анализа инвестиционных проектов.

Качество разработки региональных бизнес-планов значительно могло бы повыситься, если бы предприятия использовали в решении этих вопросов пакеты прикладных программ. В последнее время в России получили распространение компьютерные имитирующие системы, используемые для подготовки и оценки инвестиционных проектов: "COMFAR", "PROSPIN" созданные в ЮНИДО, "PROJECT EXPERT" фирмы "Про-инвест консалтинг" и "Альт-эксперт" фирмы "Альт" (Санкт-Петербург). В основе всех указанных программных продуктов лежат методические подходы ЮНИДО по проведению промышленных технико-экономических исследований.

Из всех программных продуктов "PROJECT EXPERT" признан в 1995 г. лучшим для бизнес-планирования и получил наибольшее распространение в России и за рубежом. Продукт полностью отвечает международным стандартам, соответствует методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, а расчет показателей эффективности инвестиций и финансовых результатов осуществляется в соответствии с требованиями ЮНИДО.

Таким образом, повышению качества региональных бизнес-планов будут способствовать повышение квалификации специалистов предприятий в области маркетинговых исследований, планирования и прогнозирования, оценки себестоимости продукции, инвестиционного анализа и оценки рисков, применения компьютерных программ подготовки и анализа инвестиционных проектов.

Несомненно, в решении этой проблемы значительную помощь может оказать создание региональных консалтинговых фирм по оказанию консультационных услуг в вопросах разработки бизнес-планов, а также создание курсов по повышению квалификации. Такие службы могут быть созданы либо как самостоятельные единицы, либо на базе НИИ и вузов Тамбова.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНЕ

Осуществить эффективное управление инвестиционными процессами при отсутствии необходимой информации, а также сформировать эффективные организационные структуры невозможно, т.е. информационное обеспечение процессов управления инвестициями является неотъемлемой частью обеспечения их эффективности.

В этой проблеме необходимо рассматривать два аспекта:

- разработку самой системы информационного обеспечения инвестиционных процессов;
- необходимость использования в силу быстрого старения информации методов информационного моделирования в инвестиционных системах.

Решение о необходимости использования автоматизированной информационной системы в процессах реализации инвестиционных проектов и программ связано, в первую очередь, с ответом на вопрос о необходимости системы управления. Несистемное (неформальное) управление инвестициями может хорошо работать для малых проектов с ограниченными задачами и ресурсами, но перестает работать уже на проектах относительно невысокой сложности. Без некоторой формализованной системы управления руководство и участники инвестиционного процесса неизбежно будут сталкиваться с проблемами, связанными с конфликтами целей, приоритетов, сроков, назначений и отчетности. Потери, связанные с ошибками управления и с дополнительными затратами времени и ресурсов, расходуемых на разрешение возникающих конфликтов, неизбежно влияют на качество результатов и приводят к удорожанию инвестиционных проектов.

В данной ситуации держать проект под контролем позволяет разработка и внедрение формализованной информационной системы, которая поддерживала бы выполнение основных функций контроля и управления.

Наибольшую пользу приносит использование автоматизированной модели для поддержки планирования крупных проектов. Основные преимущества данного подхода включают:

- централизованное хранение информации по графику работ, ресурсам и стоимостям;
- возможности быстрого анализа влияния изменений в графике, ресурсного обеспечения и финансирования на план проекта;
- возможность распределенной поддержки и обновления данных в сетевом режиме;
- возможности автоматизированной генерации отчетов и графических диаграмм, разработки документации по проекту.

Автоматизация рутинных процедур сбора и обработки информации оставляет менеджерам больше времени для анализа и принятия решений.

Информационная система управления инвестиционными проектами обеспечивает поддержку и повышение эффективности процессов планирования и управления проектами. Таким образом, структура и содержание принятых в рамках проекта и организации процессов управления во многом определяют структуру информационной системы.

Информационная система управления проектом может быть структурирована:

- по этапам инвестиционного цикла;
- по выполняемым функциям;
- по уровням управления.

Для поддержки различных управленческих функций используется разное информационное и программное обеспечение. Для укрупненного описания и анализа проекта на прединвестиционной стадии в большей степени подходит специализированное программное обеспечение анализа проектов, которые позволяют выполнить оценки основных показателей проектов в целом и обосновать эффективность капиталовложений.

Для детального планирования и контроля графика работ проекта необходимо переходить к использованию программного обеспечения календарного планирования и управления проектами.

На стадии выполнения проекта особую важность приобретает обеспечение эффективного обмена информацией и оперативного взаимодействия между участниками проекта и, соответственно, программное обеспечение поддержки групповой работы, документооборота и формирования отчетов.

В информационной системе могут быть выделены, как минимум, три уровня управления:

- стратегический уровень управления инвестиционным проектом или программой;
- уровень управления отдельным проектом;
- уровень исполнения проекта (команда проекта);

Стратегический уровень руководства отвечает за принятие решений, связанных с утверждением целей, приоритетов и финансирования проектов, контролем достижения всех промежуточных и конечных результатов. Информационная система на данном уровне управления должна обеспечивать сбор данных из различных источников, обобщение и представление данных в форме, удобной для интуитивного восприятия.

На уровне управления проектом необходимо создать адекватную информационную модель комплексов работ и ресурсов, поддерживающих расчет моделей при различных входных параметрах, обеспечивающих обмен данными с другими уровнями управления и получения отчетов для целей анализа и управления.

На уровне исполнения задач проектов необходима детальная информация, регламентирующая и обеспечивающая выполнение задач.

Центральной проблемой, препятствующей успешному функционированию системы информационного обеспечения управления инвестициями является проблема старения информации со значительно большей скоростью, чем скорость выработки необходимых управленческих решений. Одним из путей решения этой проблемы является использование метода информационного моделирования экономических систем. В данной монографии этот метод рассматривается относительно инвестиционных систем и может быть назван "информационным моделированием инвестиционных систем".

Как показывает практика, информационное моделирование выступает важным средством, обеспечивающим наглядное представление структуры и содержания деятельности, оптимизации информационного обеспечения профессиональных задач, рациональной организации или реорганизации технологических процессов преобразования информации.

Моделирование, в контексте нашего исследования, определяется как итерационный процесс получения логической модели системы вместе со строго сформулированными целями, поставленными перед ней.

Для целей информационного моделирования решаемой задачи используются три группы средств, описывающие:

- функции, которые должна выполнять система;
- отношения между информационными объектами;
- зависящее от времени поведение системы.

К этим средствам относятся:

- модели информационных потоков;
- информационные модели "сущность–связь";
- диаграммы переходов состояний.

Функциональная структура системы определяется перечнем и последовательностью выполняемых функций (операций) и может описываться технологической сетью, технологической матрицей, либо моделью информационных потоков.

Технологическую сеть образуют вершины двух типов: вершины–операции и вершины–события. Первые отражают функции, выполняемые системой, а вторые – фиксируют результаты выполнения этих функций и играют роль связующих звеньев между операциями. Технологическая сеть описывает топологию операций некоторого процесса в рамках исследуемой системы.

Для разработки функциональной модели управления инвестиционной деятельностью необходимо рассмотреть данную деятельность как информационный процесс, включающий ряд этапов, связанных с преобразованием информации и рассмотреть эти этапы во взаимосвязи и взаимовлиянии. Рассмотрение управления инвестиционной деятельностью как информационного процесса позволяет выделить ряд структур, отражающих основные процедуры преобразования информации в рамках семантического, синтаксического и прагматического аспектов преобразования информации.

Процесс системных исследований включает, как показали исследования процесса информационного моделирования, ряд основных категорий:

- цель или многоцелевые установки;
- варианты способов достижения цели;
- средства решения задач, обеспечивающих достижение цели;
- модель достижения цели, включающую систему связей между целью, вариантами способов ее достижения, средой и требованиями к ресурсам;
- критерий выбора искомого варианта;
- уровень организованности системы в целом.

Информационная модель системы рассматривается нами как формализованное описание, отражающее состав процедур, направленных на преобразование информации в рамках реализации процесса, информационных потоков, составляющих информационное обеспечение каждой из процедур, и логические отношения между информационными потоками и информационными процедурами.

Основными этапами технологии разработки информационной модели управления инвестициями являются:

1) Проведение системно-функционального и информационного анализа инвестиционной деятельности:

- анализ соответствия организационной структуры фирмы специфике ее деятельности на рынке;
- разработка организационных механизмов интеграции систем управления в информационную среду региона;
- информационная и функциональная согласованность различных субъектов системы управления;
- анализ распределенности информационных потоков между отдельными подразделениями системы управления;
- определение структуры и содержания информационного ресурса (на внутрифирменном, региональном и национальном уровне), обеспечивающего эффективность управления инвестициями;
- выявление источников, средств и определение технологии поиска профессионально-значимой информации.

2) Разработка системно-функциональной модели инвестиционной деятельности в разрезе отдельных проектов и комплексных инвестиционных программ:

- описание информационного обеспечения каждого из технологических этапов инвестиционной деятельности и информационных взаимосвязей между этими этапами (информационных потоков);
- оценка объемов и интенсивности информационных потоков;

- разработка иерархической модели информационных потоков, образующей структурно-функциональную модель инвестиционной деятельности фирмы;

- анализ и оптимизация структурно-функциональной модели.

3) Разработка динамической модели:

- идентификация перечня состояний объектов инвестиционной деятельности;

- определение условий, активизирующих изменение состояния объектов изучения, и действий, влияющих на дальнейшее поведение объектов инвестиционной деятельности.

Системообразующим элементом инвестиционной деятельности, на наш взгляд, выступает инвестиционная стратегия, определяющая основные направления деятельности, а также необходимый инструментарий, состав и структуру маркетинговых исследований, механизмы мониторинга и контроля.

Инвестиционная деятельность должна обеспечивать устойчивое, конкурентоспособное положение субъекта инвестиций на рынке товаров и услуг с учетом состояния внутренней и внешней среды.

В связи с этим реализация инвестиционной деятельности предполагает проведение необходимых маркетинговых исследований и разработку программы маркетинговых мероприятий, которые используются в целях повышения эффективности инвестиционной деятельности, совершенствование управления ею и достижения необходимого качества инвестиционных объектов. Маркетинговые исследования и его результаты, как показывает практика, обеспечивают эффективность адаптации инвестиционных объектов к требованиям рынка. Маркетинговые исследования в инвестиционной сфере структурно включают два главных направления: исследование внешней среды, в том числе и социально-экономической среды региона, и исследование внутренних действительных и потенциальных возможностей производственной и коммерческой деятельности предприятия.

Необходимость маркетинговых исследований, как показывает история их развития, связана с внутрорегиональной промышленной интеграцией, активным процессом расширения производства и появления новых технологий во всех сферах производства и обращения товаров и услуг, информатизацией производства и распределения продуктов, ростом социальных и культурных потребностей потребителей, с эволюцией маркетинга как философии и инструментария предпринимательства.

Рациональная организация и реализация любой деятельности, как показывает опыт, могут быть обеспечены посредством включения в структуру деятельности этапа моделирования, предполагающего разработку, использование, совершенствование и модификацию моделей. Моделирование является неотъемлемым процессом любой целенаправленной деятельности. И алгоритм деятельности – также модель этой деятельности, которую еще предстоит реализовать.

В большинстве работ информационное обеспечение относится к инфраструктуре инвестиционной деятельности. Это абсолютно обоснованно и более того, в инфраструктуре информационное обеспечение можно считать одним из основных компонентов. Но такой взгляд на него породил ошибочное представление о том, что в составе инвестиционных проектов такой элемент не разрабатывается и не является частью самого проекта. По мнению автора, это абсолютно ошибочно. Достаточно сказать, что из трех основных стадий инвестиционного цикла: преинвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной две (первая и последняя), по сути дела представляют собой определенные информационные системы. Следовательно, информационная составляющая должна быть элементом инвестиционного проекта, включаться в его канву и проектироваться вместе с ним как с технологической точки зрения, так и с ресурсной.

СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ И ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Основные методические и организационные вопросы построения систем финансирования целевых комплексных инвестиционных программ (далее – ЦКИП) разработаны в целом ряде работ, в которых определены концептуальные положения организации финансирования ЦКИП, которые можно свести к следующему.

Финансирование разработки и реализации комплексных программ является составным элементом организационно-экономического механизма управления ЦКИП и должно быть увязано с другими его элементами, в частности с организацией управления ЦКИП, формами материально-технического снабжения исполнителей и способами их экономического стимулирования.

Обобщение опыта разработки и реализации ЦКИП, а также изучение совокупности исполнителей комплексных программ как объектов управления нового типа, позволяют сформулировать следующие основные принципы, на которых должны базироваться планирование и организация финансирования ЦКИП:

- обеспечение сбалансированности поступлений денежных средств на ЦКИП, включая доходы от деятельности по программе, используемые на финансирование программных мероприятий, и расходов средств на разработку и осуществление ЦКИП за весь период ее функционирования и по отдельным годам реализации;

- концентрация всех или части ресурсов, привлеченных на выполнение всей программы или отдельных групп мероприятий в централизованные финансовые фонды;

- целевое финансирование работ по составлению и реализации программ;

- обособление в бюджетах разных уровней и в финансовых планах объединений, предприятий-участников ЦКИП, а также в формах финансовой отчетности показателей, отражающих доходы от реализации мероприятий ЦКИП и использования ее результатов, затраты на выполнение программных заданий, отчисления и поступления средств на осуществление ЦКИП.

В организации системы финансирования ЦКИП существует два основных методических вопроса:

- формирование общего фонда финансирования программы и его организационное оформление;

- использование общего фонда финансирования ЦКИП по инвестиционным проектам и функциональным направлениям.

Рассмотрим эти вопросы подробнее.

Для решения первого вопроса финансовый механизм программного управления предполагает выделение в финансовых планах участников ЦКИП показателей, отражающих доходы от их деятельности по программе и затраты на ее осуществление. Однако, создавая условия для согласования поступлений средств на ЦКИП и расходов на выполнение программных мероприятий у отдельных исполнителей, такое выделение не решает задачи сводного финансового планирования в рамках всей программы. Для увязки материальных и финансовых потоков при реализации ЦКИП, достижения баланса между поступлениями и расходом средств на программу в целом, обеспечения возможности маневра финансовыми ресурсами и действенного контроля за их мобилизацией и использованием необходимо формирование финансово-кредитных планов ЦКИП. В этих планах должны быть отражены плановые затраты на их разработку и реализацию по подпрограммам у исполнителей, поступления средств из различных источников и от разных участников, доходы от осуществления мероприятий.

Экономическая природа финансовых планов комплексной программы базируется на общих принципах и направлена на решение задач согласования поступлений и расходов денежных средств, увязки финансово-стоимостных и натурально-вещественных пропорций. Вместе с тем существенные отличия ЦКИП от других плановых документов (по методам разработки и реализации, объекту, составу мероприятий и другим признакам) не могут не привести к различиям в структуре соответствующих финансовых планов.

На эти различия влияют, прежде всего, три особенности процессов разработки и реализации комплексных программ. Во-первых, концентрация в централизованные программные фонды всего объема или части денежных средств, выделяемых на осуществление определенных групп программных мероприятий. Во-вторых, существование специфических для ЦКИП перераспределительных отношений внутри программного комплекса, между потребителями и производителями программной продукции, между исполнителями ЦКИП, региональным и государственным бюджетом. В-третьих, включение в проект программы наряду с мероприятиями производственного, научно-технического, социального характера, которые отражаются и в отраслевых планах, мероприятий по совершенствованию экономических стимулов и рычагов.

С позиции конкретной ЦКИП осуществление таких мероприятий (изменение оптовых цен на программную продукцию, ставок заработной платы и платежей за используемые ресурсы, нормативов отчислений в фонды экономического стимулирования и др.) выступает как фактор, не требующий затрат, но улучшающий экономические результаты и условия деятельности исполнителей. Однако расходы на создание поощрительных условий работы участников ЦКИП, покрываемые из внешних для той или иной программы источников (за счет государственного бюджета или средств потребителей), могут составлять существенную часть общего объема затрат на ЦКИП.

Возможны, по-видимому, различные способы представления в финансовом плане ЦКИП процессов перераспределения средств, образования и расходования централизованных программных фондов, а также выделения показателей затрат на осуществление программы с указанием их структуры и источников покрытия (что важно для отбора эффективных вариантов ЦКИП). Целесообразным является следующий путь: формирование финансово-кредитного плана программы в составе трех разделов (I – доходы и поступления средств; II – затраты на разработку и реализацию ЦКИП; III – перераспределение средств, внутреннее рефинансирование за счет промежуточного дохода по программе).

Раздел I финансово-кредитного плана должен включать показатели, характеризующие эффект от выполнения ЦКИП, который реализуется в виде доходов от деятельности по программе, и поступления средств из различных источников на финансирование ЦКИП. Эти поступления: отчисления собственных средств инвесторов- участников программы, образуемых из

доходов от непрограммной деятельности, а также амортизации, отчислений от себестоимости, выплаты по договорам на научно-исследовательские работы и пр. Кроме того, должны быть представлены и такие важные источники, как бюджетные ассигнования и кредиты. Наконец, поскольку централизованные программные фонды экономического стимулирования выступают как источник компенсации снижения выплат и отчислений из плановой прибыли исполнителей ЦКИП вследствие уменьшения ее общего объема, они также должны быть отражены в разделе "доходы и поступления средств".

Доходы от осуществления мероприятий ЦКИП включают прибыль от реализации и использования программной продукции, экономию затрат в учреждениях и на предприятиях непромышленной сферы – исполнителях ЦКП и потребителях ее продукции.

В разделе II отражаются затраты на осуществление ЦКИП. Они могут быть представлены в двух разрезах: по подпрограммам и по группам мероприятий. В качестве таких групп могут быть выделены затраты на организацию процессов разработки и реализации ЦКИП, на новое строительство, реконструкцию и капитальный ремонт, на проведение научных исследований и разработок, на социальные и природоохранные мероприятия, на мероприятия по совершенствованию планирования и управления, а также на образование резервных фондов. Затраты указываются общим итогом по хозяйственным звеньям, где они осуществляются, и по источникам финансирования. Их величина определяется в соответствии с разработанными сметами и проектами осуществления мероприятий ЦКИП.

В разделе III финансово-кредитного плана ЦКИП должны быть отражены: распределение прибыли от реализации и использования программной продукции, распределение бюджетных ассигнований на финансирование различных групп мероприятий, образование централизованных программных фондов и распределение централизованных фондов экономического стимулирования. При отражении отчислений от прибыли исполнителей целесообразно выделить отдельными строками показатели сокращения платежей за используемые по программе ресурсы, уменьшения процентов за кредит, увеличения отчислений в фонды экономического стимулирования. При описании централизованных программных фондов указывается их общая величина и источники образования.

Следующий важный аспект финансового механизма программного управления связан с выбором рациональных способов организации финансирования ЦКИП. В соответствии со степенью централизации функций распоряжения денежными ресурсами можно выделить три таких способа: 1) через централизованные программные фонды; 2) из специально создаваемых фондов у каждого участника; 3) самофинансирование исполнителей программы.

Первый способ соответствует наибольшей степени централизации функций распоряжения денежными ресурсами. В данном случае средства, поступающие на финансирование ЦКИП из различных источников, перечисляются на спецсчет управления специализированного банка, соответствующего профилю ЦКИП. Распорядителем средств общепрограммного фонда является руководитель органа управления реализацией ЦКИП. При образовании централизованных фондов финансирования отдельных подпрограмм и групп мероприятий их распорядители – руководители соответствующих органов программного управления.

При втором способе финансирование программных мероприятий осуществляется каждым участником самостоятельно. Однако запланированный при составлении ЦКИП общий размер расходов того или иного участника на выполнение программных заданий или определенные заранее доли их финансовых фондов, которые они могут израсходовать строго по целевому назначению – на ту или иную ЦКИП, ограничивают самостоятельность исполнителей в выборе направлений использования их денежных средств. При данном способе организации финансирования денежные ресурсы, выделяемые на программу из различных источников, перечисляются на специальные программные счета участников. Ими распоряжаются ответственные исполнители программных мероприятий, которые, как указывалось в третьей главе, назначаются в министерствах, ведомствах, объединениях, на предприятиях, в органах территориального управления – участниках ЦКИП.

Реализация третьего способа (самофинансирование), предполагает наибольшую свободу исполнителей в распоряжении денежными ресурсами. Здесь участники ЦКИП не только самостоятельно финансируют мероприятия программы, но и выбирают направления расходования средств.

Источниками финансовых ресурсов при первых двух способах служат: собственные средства предприятий и организаций-исполнителей

ЦКИП; централизованные фонды министерств и ведомств, к которым принадлежат эти исполнители, бюджеты органов территориального управления; кредит; ассигнования из госбюджета; привлеченные средства, предоставляемые "потребителями" результатов программы, не входящими в число ее участников. Третий способ организации финансирования основан на использовании собственных средств участников, а при их недостатке – на привлечении заемных средств.

Выбор способа организации финансирования определяется характером мероприятий ЦКИП, ведомственным составом участников (входят ли они в систему одного или разных министерств), капиталоемкостью программы. Он зависит и от ряда других факторов, в частности от выбранной формы организации руководства осуществлением ЦКИП, заинтересованности исполнителей в реализации программных заданий.

Концентрация средств в централизованные программные фонды целесообразна при строительстве производственных и других объектов регионального характера. Практический опыт реализации ЦКИП показывает, что она необходима при создании объектов инфраструктуры, при осуществлении межотраслевых научно-технических программ. Централизация финансовых ресурсов во всех перечисленных случаях обеспечивает необходимую при реализации мероприятий межотраслевого характера маневренность в использовании средств, которая не достижима в рамках ведомственного распоряжения ими. Формирование централизованных фондов целесообразно также для выполнения социальных мероприятий, средства на осуществление которых поступают в основном из госбюджета.

Второй способ финансирования, наиболее отвечающий действующему порядку планирования и организации финансовой работы, получил более широкое распространение, чем другие способы. Однако практический опыт его использования показывает, что при этом возникают трудности с оперативным перераспределением средств в рамках ЦКИП, прежде всего в процессах осуществления мероприятий межотраслевого характера. Поэтому целесообразной сферой его применения следует считать финансирование отраслевых мероприятий.

Что касается самофинансирования, то условиями его использования в управлении реализацией ЦКИП являются заинтересованность исполнителей в осуществлении программных заданий, нередко требует применения специальной системы экономического стимулирования) и наличия достаточного объема собственных средств.

Поскольку ЦКИП может включать мероприятия и задания, различные по характеру, составу исполнителей, капиталоемкости, источникам финансирования затрат, в ее рамках могут одновременно применяться разные способы финансирования. Например, строительство новых объектов может финансироваться из единого фонда, а финансирование реконструкции мощностей, освоения новой продукции и технологии производиться самими исполнителями ЦКИП.

ПРИНЦИПЫ И КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОГРАММАМИ

Принципы новой управленческой парадигмы должны составлять основу совершенствования управления организациями и быть соответствующим образом преломленными в управлении инновациями. В условиях оперативного управления эти принципы позволяют понять характер организационно-управленческих механизмов осуществления инноваций на базе подчинения производству потреблению, удовлетворению рыночного спроса. Особенно важны они для понимания концепции стратегического управления, которое строится на системном и ситуационном подходах. Это позволяет понять структуру процесса планирования стратегии инновации, роль и методологию стратегической сегментации рынка; разобраться в новом методическом инструментарии, используемом при анализе стратегических альтернатив и выборе стратегии; наметить и спроектировать систему управления реализацией стратегии и организационные структуры управления, позволяющие достичь стоящие перед ней цели в условиях стратегических изменений.

Управление инновационными программами строится на базе общих принципов управления организацией и соответствующих методов управления.

Принципы системности предполагают рассмотрение современной организации, в первую очередь, как социально-экономической системы, обладающей рядом специфических, присущих только ей особенностей:

- целостностью, когда все элементы части системы служат достижению общих целей, стоящих перед организацией в целом, что не исключает возможности возникновения неантагонистических противоречий между ее отдельными элементами (подразделениями);

- сложностью, которая проявляется в большом количестве обратных связей, в том числе и в процессе стратегического планирования и управления;

- большой инерционностью, что предопределяет возможность с высокой степенью достоверности предсказывать развитие организации в будущем;

- высокой степенью надежности функционирования, которая предопределяется взаимозаменяемостью компонентов и способов жизнедеятельности организации, возможностью использования альтернативных технологий, энергоносителей, материалов, способов организации производства и управления;

- параллельным рассмотрением натуральных и стоимостных аспектов функционирования системы, что позволяет постоянно соизмерять и оценивать эффективность деятельности организации, системы управления и реализации ее стратегии.

Через *ситуационный подход* реализуется принцип адаптивности, являющийся основополагающим принципом стратегического управления. Его суть состоит в том, что все внутриорганизационные построения (культура организации, оргструктура, система планирования и т.д.) являются реакцией организации на соответствующие изменения во внешнем окружении и некоторые изменения во внутренней среде.

Например, если внешняя среда относительно стабильна, руководство организации стремится к большей централизации управления, созданию жесткой организационной структуры управления, ориентированной на управленческий контроль по всей технологической цепочке. Когда внешнее окружение нестабильно и в нем происходят постоянные изменения, таящие опасности и несущие новые возможности для организации, руководство вынуждено больше заботиться о проблеме выживания организации, большей гибкости системы управления. Организационные структуры становятся более децентрализованными, гибкими, позволяющими быстро и адекватно реагировать на происходящие изменения.

Различная реакция организаций на происходящие изменения предопределяет и различные стили их поведения на рынке. Коммерческие и некоммерческие организации демонстрируют большое разнообразие поведенческих стилей. Они являются производными от двух типичных стилей – приростного (инкременталистского) и предпринимательского.

Следует отметить, что при включении в инновационные программы организации и предприятия должны выработать общие принципы и подходы к инновационному процессу и управлению им. В противном случае эффективное управление инновационными программами невозможно.

Приростный стиль поведения организации, как показывает само название, характеризуется постановкой целей "от достигнутого", направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри организации, так и в ее взаимоотношениях с окружающей средой. Организации, придерживающиеся этого стиля поведения, стремятся избежать изменений, ограничить их и минимизировать. При приростном поведении действия предпринимаются в том случае, если необходимость изменений стала настоятельной. Поиск альтернативных решений ведется последовательно и принимается первое удовлетворительное решение.

Такое поведение исповедуют большинство длительное время успешно работающих коммерческих организаций и фактически все некоммерческие организации в области образования, здравоохранения, религии и т.п. Многие коммерческие организации, придерживающиеся приростного стиля, одновременно стремятся к эффективности своей деятельности, к обеспечению рационального использования ресурсов, в то время как некоммерческие организации склонны к бюрократизации, к сохранению определенного статус-кво.

Предпринимательский стиль поведения характеризуется стремлением к изменениям, к предвосхищению будущих опасностей и новых возможностей. Ведется широкий поиск управленческих решений, когда разрабатываются многочисленные альтернативы и из них выбирается оптимальная. Предпринимательская организация стремится к непрерывной цепи изменений, поскольку в них она видит свою будущую эффективность и успех.

Коммерческие и некоммерческие организации гораздо реже прибегают к предпринимательскому стилю поведения, чем к приростному. Некоммерческие организации используют предпринимательский стиль только на ранних стадиях своего развития, когда они определяют круг своих задач, формируют организационную структуру, т.е. в тот период, когда они конструируют свою социальную значимость. На следующем этапе они, как правило, переходят к приростному стилю поведения.

Предпринимательского стиля поведения чаще придерживаются частные коммерческие организации, эффективность деятельности которых прямо связана с влиянием рыночной динамики. Частные коммерческие организации постоянно ведут предпринимательский поиск возможностей роста за счет изменений.

Организации, придерживающиеся разных стилей поведения, существенно отличаются по своим характеристикам. Например, фирма, придерживающаяся природного стиля поведения, видит свою цель в оптимизации прибыльности; ее организационная структура сравнительно стабильна; работа ведется в соответствии с ходом технологического процесса переработки ресурсов; экономия на масштабах производства считается главным фактором эффективной деятельности, а сами ее виды слабо увязаны между собой; управленческие решения представляют собой реакцию на возникшие проблемы с запаздыванием по отношению к моменту их появления. Те же характеристики у организации, придерживающейся предпринимательского стиля поведения, выглядят по-другому; цель – оптимизация потенциальной прибыльности, организационная структура гибкая, изменяющаяся адекватно условиям среды, управленческие решения принимаются через активный поиск возможностей путем предвидения проблем. Существенные отличия имеют и другие организационные характеристики.

Опыт реорганизации систем управления коммерческими организациями показывает, что переход от одного стиля поведения к другому связан с глубокими изменениями и значительными затратами времени и средств, психологически чрезвычайно труден для людей, так как требует перераспределения власти. В свою очередь, перераспределение власти в организации связано с необходимостью перестройки ее организационной структуры, изменением должностных функций, перераспределением прав и ответственности принимать решения между разными уровнями управленческой иерархии. Попытки соединить оба стиля поведения в одной организации ведет к возникновению напряженности внутри нее и к конфликтным ситуациям. Очевидно, что в каждом конкретном случае необходимо решать задачу, какому стилю поведения следует отдать предпочтение.

Похожие проблемы возникают и при включении предприятий и организаций в общие инновационные программы, поэтому при разработке программ необходимо проанализировать и учесть опыт межорганизационного взаимодействия в соответствующих отраслях.

Стратегическое планирование является системным подходом к предпринимательскому стилю поведения. Современное толкование представляет природное поведение как консервативное, а предпринимательское как агрессивное, ориентированное на рост. Вместе с тем природный стиль поведения является более органичным и естественным для крупных организаций. Например, если крупная многоотраслевая организация, придерживающаяся природного поведения, успешно функционировала на протяжении ряда лет, то с большой степенью вероятности можно предположить, что и на будущее ее руководство предпочтет тот же стиль организационного поведения. На изменения руководители могут пойти лишь в том случае, если организация столкнется с непреодолимыми проблемами во внешней среде, и эти проблемы вынудят их искать новые возможности поддержания эффективности фирмы.

Если до настоящего времени считалось, что стили организационного поведения могут последовательно сменять друг друга, то, вероятно, в будущем коммерческие организации должны будут научиться применять оба типа одновременно. Это актуальная задача, так как два стиля поведения лежат в основе соответствующих режимов управления (стратегического и оперативного), реализуемых в современной организации.

Стратегическое управление – процесс, определяющий последовательность действий организации по разработке и реализации стратегий. Он включает постановку целей, выработку стратегии, определение необходимых ресурсов и поддержание взаимоотношений с внешней средой, которые позволяют организации добиваться поставленных задач. Выделяют два основных конечных продукта стратегического управления. Один из них "*потенциал организации*", который обеспечивает достижение целей в будущем. Что в этом контексте следует понимать под потенциалом организации? Со стороны "входа" этот потенциал состоит из сырьевых, финансовых и людских ресурсов, информации; со стороны "выхода" – из произведенной продукции и услуг, из набора правил социального поведения, следование которым помогает организации добиваться своих целей. Важно заметить, что не всякая продукция и услуги организации могут быть включены в ее потенциал, а лишь те, которые испытаны с точки зрения потенциальной прибыльности. Это означает, что продукция фирмы создана на базе новых перспективных технологий, обладает отличительными особенностями и будет пользоваться спросом на рынке.

При формировании инновационной программы "потенциалы организаций" должны быть соединены в общем дереве целей программы.

Другим конечным продуктом стратегического управления является *внутренняя структура и организационные изменения*, обеспечивающие чувствительность организации к переменам во внешней среде. В предпринимательской организации это предполагает наличие способности своевременно обнаружить и правильно истолковать внешние изменения, а также руководить ответными адекватными действиями, которые предполагают наличие стратегических возможностей для разработки, испытаний и внедрения новых товаров и услуг, технологий, организационных изменений. Потенциал организации и стратегические возможности определяются ее архитектурой и качеством персонала.

Архитектуру организации составляют: 1) технология, производственное оборудование, сооружения, их мощности и возможности;

2) оборудование, его возможности и мощности по переработке и передаче информации; 3) уровень организации производства; 4) структура власти, распределение должностных функций и полномочий принимать решения; 5) организационные задачи отдельных групп и лиц; 6) внутренние коммуникации и процедуры; 7) организационная культура, нормы и ценности, которые лежат в основе организационного поведения.

Качество персонала определяется: 1) отношением к изменениям; 2) профессиональной квалификацией и мастерством в проектировании, анализе рынка и т.п.; 3) умением решать проблемы, относящиеся к стратегической деятельности; 4) умением решать вопросы, относящиеся к проведению организационных изменений; 5) мотивацией участия в стратегической деятельности и способностью преодолевать сопротивление.

Таким образом, деятельность по стратегическому управлению направлена на обеспечение стратегической позиции, которая должна обеспечить длительную жизнеспособность организации в изменяющихся условиях. В коммерческой организации руководитель, занимающийся стратегическими проблемами, обеспечивает постоянный потенциал прибыльности. Его

задачи состоят в том, чтобы выявить необходимость и провести стратегические изменения в организации; создать организационную архитектуру, способствующую стратегическим изменениям; подобрать и воспитать кадры, способные провести стратегические изменения в жизнь.

В отличие от стратегического оперативное управление занимается использованием существующей стратегической позиции организации по достижению ее целей. В коммерческой организации руководитель, занимающийся оперативными вопросами, должен превратить потенциал фирмы в реальную прибыль. Его задачи включают определение общих оперативных задач, мотивацию, координацию и контроль как руководителей, так и исполнителей в рамках организации.

Как стратегическое, так и оперативное управление для нормального функционирования предполагают создание и поддержание определенной организационной архитектуры, подбора и воспитания кадров. Однако эти элементы различны для двух типов управления. Стратегическая архитектура нацелена на изменения, является гибкой и не имеет жестких структур. Оперативная архитектура устойчива к изменениям, нацелена на эффективность. Если руководитель, осуществляющий стратегическое управление, стремится к изменениям, склонен идти на риск, имеет навыки управления освоением новых направлений, то руководитель, осуществляющий оперативное управление, выступает против изменений, не склонен к риску, компетентен в анализе, координации и контроле сложной деятельности.

Обобщим основные моменты изложенного выше. Система управления коммерческой организацией включает два взаимодополняющих вида управленческой деятельности: стратегическое управление, связанное с развитием будущего потенциала организации, и оперативное управление, реализующее существующий потенциал в прибыль. Стратегическое управление требует предпринимательского организационного поведения, а оперативное управление функционирует на базе приростного поведения. В условиях реализации инновационных программ предприятия и организации в большей степени испытывают нужду в одновременном использовании обоих типов поведения, для чего им необходимо создавать такую структуру своей архитектуры, которая бы позволила успешно развивать и предпринимательский, и приростный стили организационного поведения.

Объекты стратегического управления инновационной деятельностью.

Выделяют три группы объектов: организации, стратегические хозяйственные подразделения (СХП) и функциональные зоны организации.

В качестве объекта стратегического управления организация рассматривается как открытая комплексная социально-экономическая система, представляющая совокупность структурных подразделений (стратегических хозяйственных подразделений). Стратегическое хозяйственное подразделение – это направление или ряд смежных направлений деятельности организации, самостоятельное рыночно-ориентированное хозяйственное подразделение, которое может выступать полноценным конкурентом на своем сегменте рынка, имеет свой круг поставщиков, потребителей и конкурентов. Оно возглавляется директором, который несет полную ответственность за стратегическое развитие и текущую деятельность СХП. Функциональная зона организации – это сфера деятельности, организационно представленная функциональными структурными подразделениями, которые специализируются на выполнении определенных функций и обеспечивают эффективную деятельность как отдельных СХП, так и организации в целом.

Проблемы стратегического управления. Стратегическое управление затрагивает широкий круг ведущих организационных решений по поводу проблем, ориентированных на будущее, связанных с генеральными целями организации и находящихся под воздействием неконтролируемых внешних факторов. Предметом стратегического планирования и управления являются:

1) проблемы, прямо связанные с генеральными целями организации. Генеральные цели ориентированы в будущее и, как правило, направлены на повышение эффективности деятельности организации путем обеспечения взаимосвязи целей, ресурсов и результатов. Поэтому решения о создании новых или ликвидации старых производств, освоении новой продукции, технологии, или новых рынков носят стратегический характер. Решения, относящиеся к экономии материальных, энергетических или трудовых ресурсов имеют частный характер и не относятся к стратегическим;

2) проблемы и решения, связанные с каким-либо элементом организации, если этот элемент необходим для достижения целей, но в настоящий момент отсутствует или имеется в недостаточном объеме. В практике стратегического управления решение относится к стратегическим проблемам, если планируется разработка и выпуск новой продукции, приобретение нового для организации технологического оборудования, приглашение нового персонала (новых специалистов) и т.п.;

3) проблемы, связанные с неконтролируемыми организацией внешними факторами и условиями ее функционирования в пределах региональной экономической системы. Проблемы стратегического управления чаще всего возникают в результате воздействия многочисленных внешних факторов. Поэтому, чтобы не ошибиться в выборе стратегии и направлении развития, важно определить, какие экономические, политические, научно-технические, социальные и другие факторы регионального характера оказывают влияние на будущее организации. Организация постоянного мониторинга внешней среды – важное условие эффективности и конкурентоспособности организации.

В настоящее время выделяются два направления развития стратегического управления. Первое – назовем его "*регулярное стратегическое управление*" – является дальнейшим логическим развитием стратегического планирования и состоит из двух взаимодополняющих подсистем: подсистемы анализа и планирования стратегии и подсистемы реализации стратегии. По существу суть этого направления – управление стратегическими возможностями организации. Это направление получило наибольшее распространение в силу того, что более глубоко и полно разработано.

Второе направление развития стратегического управления называют "*стратегическим управлением в реальном масштабе времени*" и связывают, как правило, с решением неожиданно возникающих стратегических задач. Оно развивается в тех отраслях, где изменения во внешнем окружении происходят с такой частотой и порой так непредсказуемы, что требуют немедленной адекватной реакции и организации просто не остается времени на пересмотр своей стратегии. По существу организация вынуждена одновременно параллельно заниматься уточнением стратегии и решением возникших стратегических задач. Эта система стратегического управления находится в стадии становления.

ИННОВАЦИОННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ, ЕГО ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

Инвестиции, как известно, являются одним из наиболее важных показателей жизнедеятельности общества в целом, поэтому, рассмотрение данного момента с точки зрения комплексности и системности действия его элементов в общей структуре рынка логичнее было бы начать с рассмотрений инвестиций во взаимоотношении с какой-либо иной, но очень близкой им по сути величиной.

В данном случае такой "величиной" можно считать инновации. Инвестиции и инновации очень близкие области рынка, а, следовательно, любая инвестиционная тактика, которую преследует фирма, будет непосредственно направлять инновационную деятельность данной организации в ту же целевую область ее жизнедеятельности.

Не секрет при этом, что в качестве ресурсного обеспечения четкости инвестиционно-инновационной тактики может выступать лишь создание инвестиционно-инновационного механизма и его анализ с последующим формированием страховой организацией или банком инвестиционно-инновационной стратегической политики, что в конечном итоге должно будет привести к урегулированию в той или иной степени проблем инвестиционно-инновационной деятельности в РФ, а также разрешению в должной мере инвестиционных проблем, встающих перед страховыми организациями или коммерческими банками в ходе осуществления ими процесса инвестирования.

Инвестиции и инновации – две неразрывно связанные сферы экономической деятельности, которые в наибольшей мере были и остаются поражены кризисом 90-х гг. прошлого столетия. Общая ситуация на рынке сложилась так, что инновации, прежде осуществлявшиеся за счет централизованных источников, свелись к ничтожно малой величине, в то время как инвестиции, обладавшие внутренней структурой, потеряли ее и стали осуществляться беспорядочно и неорганизованно, стимулируя только краткосрочные цели инвесторов.

Выход из данной ситуации видится только один: преодоление сложившегося экономического кризиса невозможно без инновационно-инвестиционного "бума", обновления основного капитала на принципиально новой, конкурентоспособной основе. Следовательно, капиталовложения без инноваций не имеют смысла, поскольку нет смысла воспроизводить устаревшее оборудование, не пользующееся спросом и к тому же ресурсорасточительное. Однако, и инновации без капиталовложений нереальны.

Старые подходы уже отжили свое. Ранее научно-техническая и инвестиционная политика осуществлялись централизованно и главным образом за счет бюджетных источников и фондов министерств, а предприятия выступали в роли просителей и пользователей государственных средств и занимались множеством мелких улучшающих инноваций. Сегодня же стало реальностью разгосударствление, формирование инвестиционного и инновационного рынков, что помогает ресурсно обеспечить решение все более насущных проблем инвестиционно-инновационной деятельности. Федеральные и местные бюджеты выделяют минимум средств на техническое перевооружение производства. Центр тяжести в принятии решений переместился к собственникам капитала и товаропроизводителям, которые озабочены выживанием, и как результат, – мало внимания уделяют производственным инвестициям и нововведениям, цикл которых выходит за границы краткосрочных интересов.

Процесс накопления капитала имеет своим главным источником перераспределение в небывалых ранее масштабах ресурсов в пользу небольшого числа новых предпринимателей, коммерческих банков и дельцов теневой экономики в основном за счет обнищания и обесценивания сбережений большинства населения, расхищения государственного имущества, при этом накопление происходит преимущественно в сфере обращения и в малой степени затрагивает производство, где собственнику и лежит ключ к самовозрастанию капитала в нормальной рыночной экономике.

Опираясь на это можно сделать вывод о необходимости новых подходов к инновационно-инвестиционной политике и, как следствие, к механизму ее реализации, а также формам воздействия государства на происходящие в этой сфере процессы. Ростки данных подходов уже начали проявляться в виде изданных в последнее время нормативных актов, а также в практике управления инвестиционными процессами.

Наиболее ценным моментом в инвестиционно-инновационных взаимоотношениях различного рода компаний на рынке, в условиях риска и неопределенности последнего, выступает перевод представленных выше теоретических рассуждений на практическую основу. При этом особой значимостью обладает профессиональность руководящего состава, т.е. его способность внедрить инвестиционно-инновационные отношения в конкретные действия фирмы на рынке. Кроме того, практический опыт взаимоотношений на рынке с применением такого рода тактического проектирования и планирования деятельности фирмы, помогает в данном случае создать инновационно-инвестиционный механизм, проявив его в конкретной форме для каждой конкретно взятой организации. Причем, такая формализация инновационно-инвестиционного механизма позволила бы как фирме, так и всему рынку в целом, более жестко планировать необходимость собственных действий на рынке одновременно отслеживая их качество.

Указанные факторы обусловили необходимость создания и последовательной реализации инновационно-инвестиционного механизма, отвечающего новым экономическим и социально-политическим реалиям, а также обеспечивающего крупномасштабный приток капитала для модернизации производства. Одним из существенных элементов данного механизма является организационно-экономический момент.

Для реализации любого проекта, а тем более совокупности проектов инвестиционной программы, нужны целевые структуры, которые могли бы максимально качественно осуществлять тактическое планирование деятельности страховых организаций на инновационно-инвестиционном рынке. Их характер, выбор наиболее подходящих форм зависит от уровня новизны и масштабности проекта. Иногда за его выполнение могут взяться уже существующие организации или выделяемые в их составе целевые структуры. Но целесообразнее было бы создавать под каждый проект особо специализированную структуру. Это может быть малое предприятие, акционерное общество, совместное предприятие и т.д.

Если реализуется группа взаимосвязанных проектов или целевая инвестиционная программа, требующая крупных вложений на длительный срок и объединяющая усилия десятков, а то и сотен предприятий, банков, фондов, то возникает необ-

ходимость в формировании координирующих структур более высокого уровня, которые, в свою очередь, могут включать несколько объединений по подпрограммам или блокам проектов. Наиболее подходящими формами таких координирующих структур, не лишаящих самостоятельности добровольно объединяющих часть своих функций и средств первичных звеньев, могут быть финансово-промышленные группы, консорциумы или холдинги.

Не менее важно следующее. Опыт показал, что полагаться на государственные организации рискованно, они недостаточно адаптированы к рынку. Поэтому эффективнее ориентироваться на более инициативные, гибкие и ответственные частные организации, акционерные общества, холдинги и консорциумы (в которых могут принимать участие и госпредприятия), независимые компании с участием иностранного партнера, принимающего на себя основное бремя работ по маркетингу, обеспечению конкурентоспособности реализуемой по проекту продукции, а также услуги по страхованию данной деятельности.

Эффективность и жизнеспособность инвестиционного проекта во многом зависят от обоснованности цен. Общеизвестно, что в начале жизненного цикла, на стадии освоения новых изделий (особенно реализующих базисные инновации) уровень издержек высок, а надежность изделия, отработанность конструкции обычно еще недостаточны. Риск технологического прорыва используют не только изготовители, но и первые потребители принципиально новых изделий. Если не компенсировать эти издержки потребителю и попытаться покрывать повышенные затраты производителя с помощью высокой цены, новый товар может быть обречен на отторжение рынком, его не станут покупать. Поэтому наиболее дальновидные фирмы на Западе, работающие с базисными инновациями, продают первые партии изделий по цене ниже издержек, предоставляют разнообразные скидки и гарантии с тем, чтобы с помощью такой "платы за вхождение на рынок" сформировать достаточный спрос, расширить производство, снизить издержки и компенсировать дополнительной прибылью первоначальные убытки. Необходимо также своевременно и ощутимо снижать цены на новые изделия, не скупясь на рекламу, чтобы расширить рамки рынка и увеличивать массу прибыли.

Таким образом, создание эффективного инновационно-инвестиционного механизма не просто необходимо, оно неотложно. И начинать нужно не только сверху, с формирования федеральной инвестиционной программы и разработки мер по ее реализации, но и снизу, с отбора и быстрого воплощения в жизнь конкретных инвестиционных проектов и региональных программ, с координацией усилий дееспособности агентов и инновационно-инвестиционного рынка.

Также необходимо заметить, что отмеченные выше целевые структуры в данном случае могут рассматриваться в качестве одного из элементов эффективного инновационно-инвестиционного механизма.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ

Действующие тенденции институциональных изменений состоят в том, что:

- идет отказ от серьезных программных разработок по институциональным преобразованиям. Это находится в полном соответствии с особенностями либерального взгляда на закономерности рыночных реформ.
- новые экономические и организационно-управленческие структуры формировались стихийно при отсутствии стабильной правовой базы.

И все-таки новые институциональные структуры экономики появлялись и появляются, отражая реальные потребности ее функционирования. Несмотря на "либеральные шоки" и попытки демонополизации (деконцентрации) российской экономики, она, следуя общемировым тенденциям, создает крупные структуры монополистического характера (Газпром, ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз и др.). Складываются и специфические формы регионального монополизма.

Анализ показывает, что только государство способно создать благоприятные и стабильные условия для развития эффективных форм крупного производства и его интеграции с финансовым капиталом, поддержать развитие предпринимательства, малого и среднего бизнеса, улучшать инвестиционный климат.

Целесообразно сформировать законодательную базу институциональных изменений налогового, бюджетного, трудового, жилищного и земельного кодексов; законодательные акты о госзаказе и основах госконтрактной системы и др.

Назревшие изменения в формах и методах государственного регулирования экономики властными функциями могут реализоваться на основе:

- нормативных актов общего действия, утверждающих единые для всех хозяйствующих субъектов правила поведения;
- установления правовых режимов для отдельных групп хозяйствующих субъектов;
- индикативного планирования среднесрочных программ, планирования долгосрочных национальных программ;
- системы государственных гарантий на сохранность права инвесторов, вкладывающих свои средства в национальной валюте;
- перехода на экспорт продукции исключительно за рубли;
- использования различных экономических регуляторов (налоговые, бюджетные, финансово-кредитные, госзаказы, ФЦП).

Роль государства в экономике состоит также в том, что оно, являясь крупным субъектом рынка в лице госпредприятий, составляющих госсектор, должно стать эффективно действующим инструментом проведения социально-экономической стратегии.

Государство как социальный партнер должно стоять выше интересов отдельных классов и групп и в этой роли оно призвано обеспечить согласование общенациональных интересов и частных интересов предпринимательских структур.

Все перечисленные выше положения реализации властных функций государства имеют четкое, вполне конкретное наполнение.

Важнейшим элементом экономического механизма стимулирования инвестиций является также создание условий роста инвестиционной активности.

Оживление инвестиционной деятельности – единственно возможный путь выхода экономики страны из кризиса. Необходимо, как минимум, около двух лет для того, чтобы:

- изменить структуру инвестиционных заделов в пользу отраслей инвестиционного комплекса и обрабатывающей промышленности;
- создать условия для роста финансовых накоплений в реальном секторе и повышения эффективности инвестиций.

Создание благоприятного инвестиционного климата и появление устойчивых мотиваций к долговременному вложению средств связаны с использованием всего арсенала мер – как собственно рыночных (развитие конкуренции, ограничение монополизма, обеспечение возможности прибыльного вложения капитала в производство, его свободного перелива между отраслями и регионами), так и мер по целенаправленному государственному регулированию инвестиционной деятельности.

Главными задачами инвестиционной политики становятся непосредственное участие государства в капиталовложениях и формирование благоприятной среды для роста инвестиционной активности, оказание поддержки "жизнеобеспечивающим" производствам, объектам инфраструктуры и социальной сферы, поощрение частных инвестиций в приоритетные сферы развития производства. Государство частично, как правило, финансирует, только высокоэффективные инвестиционные проекты, которые должны отвечать двум требованиям – окупаться в течение двух лет и приносить максимум прибыли. Остальное – забота инвесторов. Однако реально на подобные проекты из федерального бюджета выделяется средств намного меньше, чем требуется. Поэтому наряду с прямым долевым участием необходимо использовать государственные гарантии и государственное страхование инвестиций, что обеспечит инвестору эффективность вложения капитала и снижение рисков.

В условиях ограниченных инвестиционных ресурсов государство в своей политике должно придерживаться принципа приоритетности, стимулируя вложения (в том числе частных компаний) в наиболее важные программы. Речь идет о приоритетных направлениях развития экономики, обеспечивающих национальную, экологическую, продовольственную безопасность страны, но непривлекательных для частного бизнеса; о государственной стратегии селективного и целенаправленного инвестирования, реализация которой требует вложений, не всегда быстрокупаемых, но дает большой социально-экономический эффект в перспективе, инициирует последующие (в том числе частные) инвестиции.

Важнейшим механизмом реализации инвестиционных программ должно стать существенное расширение сферы конкурсного размещения государственных инвестиционных заказов.

Инвестиционные заказы выступают ключевым инструментом влияния на колебания экономической конъюнктуры как

на стадии спада, так и в период подъема. Так, расширение государственных инвестиций может рассматриваться как компенсатор спада частных инвестиций. Более того, сфера применения инвестиционных заказов значительно шире реализации социально значимых, бесприбыльных инвестиционных программ. Их роль исключительно велика и в развитии тех отраслей экономики, которые обладают большим научно-техническим потенциалом, способностью экспансии на внешние рынки (самолетостроение, атомная и космическая индустрия, производство вооружений и т.д.). Здесь необходимость прямой государственной поддержки в форме инвестиционных заказов обусловлена острой конкуренцией на мировых рынках.

Ключевой принцип государственной политики по отношению к частным инвесторам должен заключаться в том, чтобы, не вмешиваясь в их деятельность, максимально содействовать формированию необходимой законодательной базы для повышения их инвестиционной активности и обеспечения надежной защиты вкладываемых средств. Для привлечения капитала независимых инвесторов необходимо создание системы дифференцированных налоговых льгот, компенсирующих неблагоприятный инвестиционный климат, а именно:

- частичное субсидирование за счет федерального и местных бюджетов ссудного процента по кредитам, предоставляемым на инвестиционные проекты в приоритетных отраслях и регионах;
- снижение обязательной нормы резервирования для специализированных инвестиционных банков;
- освобождение от налогов средств предприятий, направляемых в федеральные и региональные инвестиционные фонды и банки, а также на покупку акций на фондовом рынке;
- предоставление льготных кредитов гражданам на жилищное строительство в дополнение к их собственным сбережениям, аккумулируемым на специальных инвестиционных счетах и освобождаемым от налогов.

Важнейшей предпосылкой активизации инвестиционной деятельности является финансовая стабилизация. Как свидетельствует мировой опыт, она наступает тогда, когда годовой рост цен не превышает 40 %, а среднемесячный – 2,8 %. Если он выше, инвестиции в производство прекращаются, как и рост экономики и повышение уровня жизни населения.

Российская практика, однако, показала, что снижение темпов инфляции в краткосрочной и среднесрочной перспективе еще не является достаточным условием усиления инвестиционной деятельности, прежде всего в сфере материального производства.

Подобная ситуация представляется закономерной. Жесткая бюджетная и денежно-кредитная политика ухудшает финансовое положение предприятий и населения, сужает рынки сбыта, потенциальные инвесторы не верят в благоприятность перспективы, тем самым возможности оживления инвестирования не реализуются.

Важнейшим элементом экономического механизма осуществления инвестиционной деятельности является используемый в этой сфере механизм ценообразования.

Строительная организация как составляющая часть регионального строительного комплекса является социально-экономической системой, которая имеет все свойства, характерные для такого рода систем и, в свою очередь, состоит из ряда подсистем: производственно-экономической, ценообразования и инвестирования, управляющей и управляемой и ряда других подсистем.

В связи с этим создание региональной системы ценообразования (РСЦ) является необходимым и важным элементом общей системы управления строительным комплексом, строительной организации и в частности управления стоимостью строительства (Cost Management).

Основная задача формирования рыночной системы ценообразования в строительстве – это создание территориальных сметных нормативов (ТСН), которые должны обеспечивать на протяжении всего инвестиционного цикла всех участников строительства системой норм, показателей и другой справочно-нормативной информацией для расчета справедливого уровня цен готовой строительной продукции (СП), а также обеспечивать эффективность инвестиционно-строительной деятельности (ИСД), повышение потребительно-эксплуатационных характеристик конечной СП; содействовать внедрению научно-технического прогресса и повышению качества строительства; содержать в составе программно-методических комплексов (ПМК) и информационно-технологических моделей систему показателей для расчета стоимости инвестиционно-строительного проекта (ИСП) на всех фазах его жизненного цикла.

Назовем основные принципы содержания и совершенствования новой сметно-нормативной базы системы ценообразования в строительстве.

1. Основным направлением создания системы ценообразования должна стать разработка и внедрение территориальных сметных нормативов, разработанных и привязанных в регионах России (нескольких административных субъектах РФ, составляющих единое экономическое пространство).

2. Рекомендательный характер общих федеральных положений, методических разработок вместе с возможностью учета и регулирования на региональном уровне экономических условий и особенностей осуществления инвестиционного проекта.

3. Принцип равноправия участников инвестиционного процесса, обязательного взаимного согласия в ходе принятия договорных цен.

4. Цены в инвестиционно-строительной сфере формируются с учетом состояния экономической конъюнктуры регионального рынка на стадиях предпроектных обоснований, проектирования и строительства проекта, т.е. в уровне текущих цен на ресурсы, тарифы, работы и услуги.

5. Применение укрупненной системы нормативов и показателей при разработке смет, обеспечивающих снижение регистрируемых показателей, ресурсов, сокращение затрат времени при производстве стоимостных расчетов.

6. Исключение "затратного механизма" в расчетах стоимости строительства, стимулирование прогрессивных методов и технологий, новых строительных материалов и конструкций.

7. Широкое применение подрядных торгов – механизма оптимизации стоимости, качества и времени создания проекта.

8. Новая система ценообразования должна содержать в своем составе на протяжении всего инвестиционного цикла единую методологию базовой структуры элементных сметных норм (ресурсных показателей) и последующих обоснованных методов укрупнения (агрегирования) базовых показателей.

9. Разработка фирменных сметных норм (ФСН) для конкретных строительных предприятий – одно из основных направлений новой системы ценообразования. ФСН должны представлять собой единую систему нормативов, адекватную системе государственных элементных сметных норм (ГЭСН) с последующими ступенями агрегатирования до видов работ, ук-

рупненных видов работ, показателей конструктивных элементов, объектов-представителей и объектов-аналогов, обеспечивающих решение необходимых вопросов управления и снижения стоимости строительства.

10. Координирующая деятельность по совершенствованию системы управления стоимостью, системы укрупненных показателей стоимости строительства, ТСН и других технически признанных документов в области стоимостного инжиниринга Российской ассоциации организаторов подрядных торгов и стоимостного инжиниринга (РАТСИ), другими профессиональными ассоциациями.

11. Справочно-информационная основа стоимостных расчетов в строительстве на всех фазах жизненного цикла проекта, методы расчетов, определенная оптимизация и точность расчетов, их форма, согласованная участниками инвестиционно-строительного процесса, должна соответствовать:

- требованиям достоверности и обоснованности нормативной базы;
- открытости и целесообразности каждого этапа, метода;
- принципам оптимизации, необходимости и достаточности;
- требованиям технологичности;
- единству методологического процесса расчетов;
- принципам агрегирования и декомпозиции;
- принципу унификации и комплектности.

Такой объем требований к сметно-нормативной базе, а также необходимость обеспечить сопоставимость, унификацию и взаимосвязь показателей в сметных расчетах на разных фазах управления инвестиционно-строительным проектом определяют структуру, состав и содержание, порядок и методику определения и использования сметно-нормативной базы системы ценообразования в строительстве.

В соответствии с понятием о "Системе ценообразования" представим структуру региональной системы ценообразования (РСЦ), ее подсистемы и элементы.

Приоритетным для функционирования всех направлений РСЦ является разработка и создание территориальной сметно-нормативной базы системы ценообразования и сметного нормирования в строительстве, которая должна обеспечить конкретные стоимостные расчеты и управление стоимостью проекта на всех фазах его реализации.

РСЦ должна содержать следующие основные подсистемы:

- подсистему регистрации текущего уровня цен и математико-статистической обработки результатов постоянного мониторинга цен;
- подсистему текущих и прогнозных индексов цен к базисному уровню в ценах 2000 г.;
- подсистему программно-методического обеспечения стоимостных расчетов с созданием программных комплексов (ПК) регистрации и обработки материалов регистрации, ресурсно-технологических моделей (РТМ) и совершенствованием для этих целей других ПК;
- подсистему оперативной информации о текущем уровне цен с изданием ежемесячно и ежеквартально справочно-методических сборников и регионального информационно-аналитического журнала.

Ветви (подсистемы) дерева РСЦ в свою очередь образуют ветви следующего уровня, т.е. третьего, четвертого, возможных и последующие уровни. Например, на ветви "Система мониторинга цен" второго уровня находится ветвь "Оплата труда" третьего уровня, затем ветвь "Дополнительная оплата труда" четвертого уровня, от которой существуют ветви пятого уровня: "Оплата труда в выходные и праздничные дни", "Премияльные", "Бригадирские" и другие виды дополнительных выплат.

На каждом уровне систем (подсистем) должен быть определен состав, содержание и порядок формирования стоимостных показателей для обеспечения главной цели – определения рыночной стоимости готовой строительной продукции (работ, услуг).

Все системы, их подсистемы и определенные элементы реализуются в деятельности РЦЦС и составляют систему управления стоимостью ИСП.

Управляющей системой служит арсенал методов и средств Управления проектами, а также методология гомеостатической системы, торги и конкурсы, различные методы регулирования, другие средства, которые в течение всего инвестиционного процесса применяются в системе управления стоимостью проекта с помощью основного механизма регионального ценообразования – Системы укрупненных показателей стоимости строительной продукции (работ, услуг).

Затраты на качество определяются прежде всего расходами, связанными с реализацией стадий жизненного цикла продукции (рис. 1). Это затраты на маркетинговые исследования, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, производство, доставку и монтаж, а также техническое обслуживание. Затраты на качество могут быть как внутренними, так и внешними. Первые определяются внутренней деятельностью и расходами, связанными с продукцией. Вторые представляют расходы, связанные с поставщиками, потребителями, агентами, дилерами и т.д.



Рис. 1. Затраты на качество, связанные с реализацией стадий жизненного цикла продукции

Затраты на качество имеют большое значение, так как практически всегда они высоки и означают снижение прибыли и потерю заказов. Затраты, связанные с качеством, имеют широкий спектр и определяются отказами систем, браком, переработкой, поздней доставкой, жалобами на обслуживание и гарантии, отзывами о продукции и т.д.

В литературе данное понятие чаще всего рассматривается как затраты на соответствие и несоответствие качеству.

Прежде чем рассмотреть современную классификацию затрат на качество, необходимо остановиться на подходах различных зарубежных ученых, характеризующих исторические аспекты развития управления качеством.

Джуран Дж. и Фейгенбаум А. предлагали делить затраты на качество на четыре группы (рис. 2).

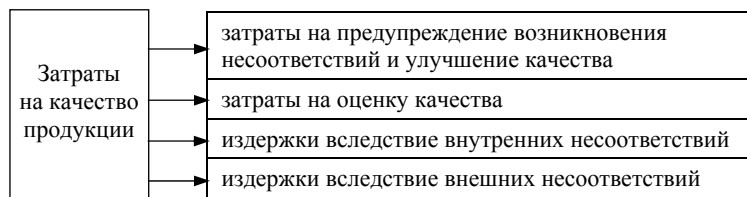


Рис. 2. Группы затрат на качество

Это позволило им сформулировать задачу такого распределения затрат между группами, которое минимизирует их общую величину. В отдельных частных случаях это дает полезные результаты, но ведет к логическим трудностям, поскольку в процессе решения экстремальной задачи получается некоторый "экономически оправданный" уровень брака или несоответствий, что представляется абсурдным в принципе. Кроме того, такой подход ставит перед пользователем ложные дилеммы об отнесении тех или иных видов затрат к той или иной из четырех групп. Но самое важное – это отрыв затрат на качество от общих затрат предприятия, ведущий к выделению управления качеством в самостоятельную функцию и утрате прямой связи этой деятельности с результатами бизнеса.

Позднее Ф. Кросби предложил иной подход, состоящий в разделении затрат на две категории. В его основе лежит стремление к нулевому уровню дефектов в процессе деятельности предприятия. Он различает затраты, связанные с производством "правильной продукции с первого раза" (цена соответствия), и затраты, вызванные необходимостью исправления допущенных несоответствий или брака (цена несоответствия). Для диагностики уровня, достигнутого предприятием в отношении понимания проблем качества, Ф. Кросби ввел так называемую решетку зрелости. Однако практическая реализация подхода Ф. Кросби в силу ряда причин не всегда вела к желаемым результатам. Так, например, стремясь к "нулю дефектов" при удовлетворении требований потребителей, мы можем легко заикнуться на сегодняшнем понимании того, "что есть нуль дефектов", и упустить из виду несформулированные или вновь возникшие требования. Нам будет казаться, что мы добились "нуля дефектов" и все хорошо, а на самом деле бизнес – в серьезной опасности. Более того, чтобы лозунг перестал быть просто лозунгом, нужен конкретный механизм, позволяющий довести до каждого сотрудника индивидуальные критерии его деятельности с точки зрения достижения "нуля дефектов".

Оценив недостатки описанных выше подходов, Э. Деминг пришел к мысли о том, что не стоит тратить время и силы на измерение затрат на качество. Гораздо лучше сосредоточиться на программе действий, направленных на улучшение всей работы предприятия и на минимизацию всех видов неэффективных затрат. Тогда "лишние" затраты исчезнут сами собой, а то, что действительно важно знать для эффективного управления бизнесом, все равно никогда не известно в полном объеме. Жизнь показала, что подход Э. Деминга оказался очень результативным. Его подход положен в основу версии международных стандартов (МС) ИСО 9000.

В современной практике затраты на качество подразделяются на две категории (рис. 3). Во-первых, это затраты, характеризующие попытки обеспечить и гарантировать должный уровень качества продукции, т.е. затраты, связанные с достижением соответствия качеству. Во-вторых, затраты, связанные с восстановлением качества, т.е. затраты на несоответствие качеству.

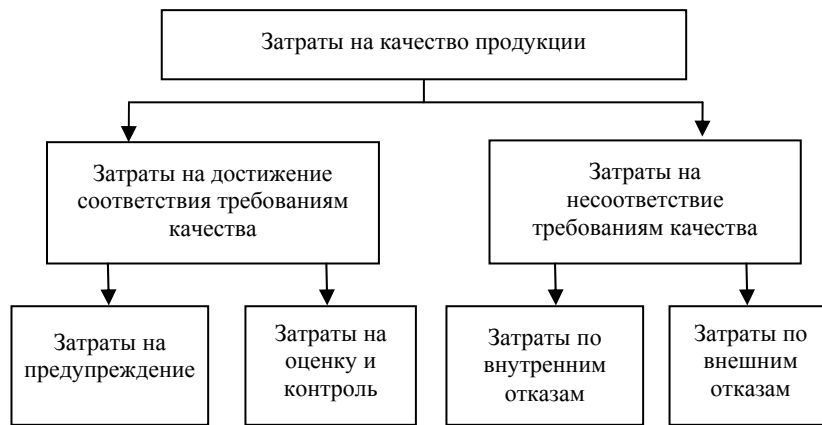


Рис. 3. Классификация затрат на качество

Первая категория в свою очередь делится на затраты, связанные с предупреждением дефектов, и затраты, связанные с оценкой и контролем продукции. Вторая категория предполагает деление на затраты по внешним и внутренним отказам.

Согласно Британскому стандарту затраты делятся на четыре категории:

- Затраты на предотвращение – стоимость любых действий, направленных на исследование, предотвращение или уменьшение дефектов и отказов. Затраты на предотвращение могут включать стоимость планирования, создания и поддержки системы качества.
- Затраты на оценку – стоимость оценки достигнутого качества. Затраты на оценку могут включать стоимость контроля, испытаний и т. п., проводимых в процессе и после завершения производства.
- Затраты на исправление отказов – внутренние – расходы, которые несет предприятие в связи с неудачей в достижении установленного качества. Сюда входит стоимость бракованной продукции, переработки и повторного контроля, а также другие потери.
- Затраты на исправление отказов – внешние – затраты, возникающие за пределами предприятия в результате неудач в достижении установленного качества.

Большинству из рассмотренных подходов к классификации затрат, связанных с качеством, наряду с определенными преимуществами присущ и ряд недостатков. Они касаются таких аспектов, как недостаточная концептуальная логика, низкая практичность концепции, ее недостаточная полнота, а также ограниченные возможности интерпретации результатов. Использование той или иной классификации затрат, связанных с качеством, зависит от специфики решаемых с помощью данной классификации задач.

Таким образом, необходимо классифицировать и регулировать затраты на качество, т.е. изменять посредством регулирующих воздействий фактические затраты и их структуры с целью обеспечения заданного эффекта через применение различных методов анализа затрат на качество у изготовителя, посредника и потребителя. Экономическим эффектом в таком случае будет сумма предотвращенного ущерба в результате проведения работ по обеспечению качества.

В современной практике затраты на качество чаще всего рассматриваются в рамках системы менеджмента качества (СМК), соответствующей требованиям МС ИСО серии 9000. Анализ различных подходов к классификации затрат на качество позволил автору разработать классификацию затрат на качество в рамках реализации основных процессов СМК, соответствующей МС ИСО серии 9000 версии 2000 г., которая предполагает рассмотрение затрат на предупреждение, контроль и оценку дефектов, а также затраты вследствие внутренних и внешних несоответствий по каждому из основных процессов СМК (рис. 4).



Рис. 4. Классификация затрат на качество в системе менеджмента качества предприятия:

- 1 – затраты на предупреждение; 2 – затраты на контроль и оценку; 3 – затраты вследствие внутренних несоответствий; 4 – затраты вследствие внешних несоответствий

Резюмируя, можно сделать вывод, что данная классификация затрат позволит предприятиям осуществлять более тщательный учет и анализ затрат на качество, а также грамотно их планировать как в целом, так и по отдельным процессам СМК предприятия.

Таким образом, затраты на качество продукции в СМК промышленного предприятия представляют собой затраты предприятия на соответствие и несоответствие качеству, возникающие в результате реализации основных процессов СМК: документооборота СМК, деятельности управленческого персонала, управления ресурсами, реализации процессов жизненного цикла продукции, мониторинга и улучшения.

Список литературы

1. Герасимов, Б.И. Управление качеством : учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.В. Злобина, С.П. Спиридонов. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2007.
2. Салимова, Т.А. Управление качеством : учебник / Т.А. Салимова. – М. : ОМЕГА-Л, 2007.
3. Управление качеством : учебное пособие / под ред. С.Д. Ильенковой. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998.

В.В. Быковский
**КАЧЕСТВО ПЛАНИРОВАНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ КАК ФАКТОР РОСТА
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

В практике территориального планирования встречаются две разновидности региональных программ. Одна из них представляет собой относительно самостоятельную часть глобальной территориальной программы, включающей мероприятия, направленные на реализацию одной или нескольких ее задач. Вторая разновидность связана с решением автономных проблем, имеющих важное народно-хозяйственное значение, но по своим масштабам и социально-экономическому влиянию затрагивающих интересы крупного экономического района или же связана с формированием отдельных производственных комплексов в границах региона.

В соответствии с этим к настоящему времени выделилось два вида технологий разработки региональных программ: проектирование программ как единых документов одним плановым органом и формирование программ на базе отбора готовых и предложенных для включения в них инвестиционных проектов. Вторая форма в последние годы была доминирующей. В технологии формирования инвестиционных программ выявился ряд проблем, которые существенно снижают уровень качества организации инвестиций. Большая часть этих проблем обусловлена низким уровнем организации планирования. В настоящей статье предпринята попытка анализа этих проблем.

Формирование региональных программ в первом случае начинается с определения программобразующих отраслевых и межотраслевых проектов. Это означает, что в программе выделяются как составные части подпрограммы, образующие определенный комплекс. Поскольку принцип комплексности программы реализуется через технологические и экономические взаимосвязи всех её составляющих, сроки реализации подпрограмм должны быть упорядочены во времени. Все эти аспекты в том или ином виде находят отражение в теории и практике инвестиций и это является достаточной базой для обеспечения высокого уровня качества программ.

Для таких программ изначально проектируется необходимая инфраструктура, причем так, чтобы в каждый момент времени инфраструктурные отрасли программы обеспечивали бесперебойное выполнение мероприятий и заданий программы.

Региональные программы связаны с решением конкретных задач в рамках ограниченных территорий. Они могут отражать относительно завершённые стадии решения экстерриториальной программы или же выполнять самостоятельную роль в решении определенных задач в экономическом и социальном развитии страны и отдельного региона.

В первом случае задачи региональной программы органически связаны с конечными целями глобальной программы, а время ее выполнения определяется принятой для всей проблемы последовательностью осуществления ее важнейших этапов.

Региональные программы обладают определенными чертами. Так, если глобальная программа может функционировать только в системе утверждаемых предплановых разработок, то региональная программа должна обладать свойствами директивного документа.

При общей идее формирования относительно обособленных территориальных образований региональные программы взаимосвязаны общей концепцией и временной последовательностью, заложенной в глобальной программе.

Приоритетность отдельных региональных программ устанавливается в рамках глобальной программы. При этом учитывается роль каждой программы в решении народнохозяйственных задач и обеспечении последовательного достижения конечных целей всей проблемы, что существенным образом влияет на уровень качества технологии инвестиционного планирования, а также является базой для сохранения этого уровня качества в процессе реализации программ, а затем и при функционировании инвестиционных объектов.

Следует, однако, отметить, что система региональных программ, отражая главные аспекты проблемы, не в состоянии охватить полностью все вопросы социально-экономического и производственно-технического содержания глобальной проблемы, ее ареал не покрывается пространственными границами региона. Автономные программы этого уровня также имеют свои особенности.

Во-первых, их предметом являются проблемы, связанные с комплексным использованием важных для страны полезных ископаемых, топливно-энергетических ресурсов и формированием для этой цели территориально-производственных комплексов, сохранением биоэкономических систем, созданием оптимального режима их функционирования.

Во-вторых, научные основы этих программ разрабатываются с учетом их места в системе планирования народного хозяйства и социально-экономического влияния на административные образования, на территории которых они будут реализованы.

В-третьих, временной разрез программы определяется исходя из ее приоритетности в системе народного хозяйства страны потребностью в предполагаемой конечной продукции с учетом ресурсных и производственно-технических ограничений.

Можно выделить три наиболее типичных этапа процесса формирования и реализации региональных программ:

- 1) разработка программы;
- 2) реализация;
- 3) функционирование программных объектов.

Однако эти этапы имеют временные и смысловые пересечения, ибо весь жизненный цикл программы основан на эшелонировании перечисленных этапов, что диктует необходимость применения современных методов управления для обеспечения надлежащего уровня планирования. Применительно к отдельным региональным программам может меняться исходная точка отсчета жизненного цикла. Так, если программа к моменту очередного планового периода прошла все стадии разработки и утверждена, то цикл начинается с инвестиционного процесса. Если же речь идет о программе, по которой проведены подготовительные работы и созданы определенные строительные заделы, ее жизненный цикл получает иную временную характеристику.

Программа же должна ответить на вопросы, как, каким путем и когда следует осуществить те или другие мероприятия, ведущие к достижению промежуточных и конечных целей рассматриваемой проблемы. Выбор правильного подхода к конструированию региональной программы – принципиально важный методический вопрос. Необходимо, чтобы выбранная конструкция охватывала бы мероприятия всех аспектов рассматриваемой проблемы, обеспечивала бы такую последовательность осуществления мероприятий, которая отвечала бы принятой в концепции проблемы экономической и временной логи-

ке достижения промежуточных и конечных целей; позволяла бы на более качественном уровне организовать структуру управления всеми блоками, что, в конечном итоге, приведет к более качественной организации инвестиционного процесса.

Особенность построения региональной программы при централизованной разработке заключается в том, что в соответствии с традиционной технологией планирования, все мероприятия программы расписываются по хозяйственным отраслям региона, что значительно облегчает процесс формирования информационно-статистической базы, учет намерений соответствующих министерств и ведомств участвовать в реализации программы, создается возможность использования отраслевых предплановых разработок и проектов перспективных и текущих планов и быстрого реагирования на изменения пространственной стратегии развития той или другой отрасли. Однако эта чисто отраслевая структура с точки зрения регионального программного планирования обладает серьезными ограничениями. Сумма отраслевых мероприятий, связанных с программой, не дает нам единого комплекса решений и действий, обеспечивающих решение всех аспектов проблемы. Видимо, более целесообразно идти по линии создания более эластичной структуры региональной программы, которая даст возможность своевременно реагировать на нестандартные задачи и ситуации и обеспечит более эффективное управление качеством разработки программ и их реализации.

Для современного этапа развития административных образований различного ранга характерны сложные экономические и социальные процессы, порождающие проблемы, решение которых возможно лишь с использованием программно-целевого подхода. Поэтому совершенно естественным представляется стремление местных органов выявить наиболее актуальные проблемы, требующие программной проработки, и силами ученых и практиков исследовать и определить необходимые мероприятия по их практическому решению.

Следует отметить, что в области программного планирования еще много нерешенных проблем; нет единства в понимании его предмета, методов разработки и структуры системы мероприятий по каждому типу программ и т.д. Иногда программными свойствами наделяют документы, выполняющие чисто координационные функции и совершенно не обладающие качествами, присущими программам.

Место региональных программ в территориальном разделении труда и в решении экономических и социальных задач страны определяется их целевой направленностью, набором мероприятий для достижения поставленных задач, особенно ресурсного и научно-технического обеспечения.

В отличие от отраслевых планов региональные программы представляют собой комплекс производственных, социально-экономических, научно-исследовательских, организационно-управленческих мероприятий, интегрированных в блоки не с точки зрения принадлежности к тому или иному ведомству или административному образованию, а с точки зрения участия в достижении определенных задач и конечных целей. Именно эти особенности программ позволяют считать их одним из основных элементов системы обеспечения высокого уровня инвестиционного планирования.

Программа отличается также и тем, что все составляющие ее инвестиционные проекты (или подпрограммы), должны быть обязательно выполнены. Программа не может быть как план выполнена на сколько то процентов, она или выполнена или не выполнена.

В этом заключается ее стимулирующее влияние на инвестиционный процесс и именно поэтому она представляет собой важнейшую составляющую механизма активизации инвестиционной деятельности и повышения ее результативности.

Однако это не механический набор разнохарактерных мероприятий, а монолитный документ, обладающий свойствами, гарантирующими решение межотраслевых и межрайонных задач в соответствии с единой целевой установкой и реальными процессами планирования и управления, в результате чего региональные программы расширяют спектр возможностей территориального планирования, создавая условия для большего маневра при функционирующем хозяйственном механизме на всех уровнях управления.

Второй вариант разработки целевых комплексных программ возник в последние годы на базе процессов формирования различных форм собственности. В этом случае инициатива решения крупных хозяйственных проблем идет снизу от отдельных предприятий, организаций, которые являются либо заказчиками создания новых производственных и социальных объектов, либо сами являются инвесторами в этих процессах. Однако в сложившихся условиях отдельные предприятия и организация не в состоянии самостоятельно реализовать достаточно крупные инвестиции. В связи с этим единственно возможной формой решения своих проблем часто считают участие в инвестиционных программах разного уровня.

Таким образом появился новый тип программ, основанный на совместном инвестировании средств хозяйствующими субъектами и регионом (или федеральном центром).

Соединение этих усилий происходит в рамках программ, которые имеют региональный статус и целевую инвестиционную направленность, т.е. в рамках целевых региональных инвестиционных программ (ЦКИП). Вместе с их появлением возникла необходимость в новой технологии инвестиционного планирования.

Основными стадиями этой технологии являются:

- отбор инвестиционных проектов;
- комплексная экспертиза отобранных проектов,
- реализация инвестиционных проектов, которая, в свою очередь, включает в себя финансирование проектов, мониторинг реализации проектов;
- управление рисками и обеспечение возвратности инвестируемых средств.

Чрезвычайно актуальными, в связи со сказанным, являются следующие обстоятельства:

- отбор проектов – это процесс, призванный обеспечить базовый уровень качества программ на основе соответствующего качества отобранных проектов;
- в практике инвестиционного планирования часто смешиваются два понятия: "бизнес-план" и "инвестиционный проект". Эти понятия часто рассматриваются как синонимы.

Указанные обстоятельства привели к тому, что в программы включаются не инвестиционные проекты, а бизнес-планы. Это методически неверно, поскольку бизнес-план – это, всего лишь, форма представления инвестиционного замысла, которая не содержит информации о механизме реализации инвестиционного замысла и в принципе не может дать необходимого уровня качества инвестиций.

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ РЕМОНТНЫМ ФОНДОМ КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших показателей устойчивости положения предприятия в условиях рыночной экономики является платежеспособность, характеризующая достаточность у предприятия средств для выполнения им расчетов по обязательствам. Схематично система денежных расчетов предприятия приведена на рис. 1.

Как видно из рис. 1, основным источником пополнения собственных средств предприятия является выручка от реализации произведенной продукции или услуг по основной деятельности. Поэтому своевременность и точность ведения расчетов, минимизация отвлечения средств в расчетах в дебиторскую задолженность являются важнейшими элементами финансовой политики предприятия в области обеспечения платежеспособности. Однако, в этом плане обеспечение платежеспособности может войти в противоречие с маркетинговой политикой предприятия, элементом которой в рамках продвижения товаров на рынке могут быть ценовые скидки и предоставление контрагентам отсрочки и рассрочки платежей. Последние методы приводят к появлению риска неплатежа, следствием которого в оперативном плане становится нехватка средств.

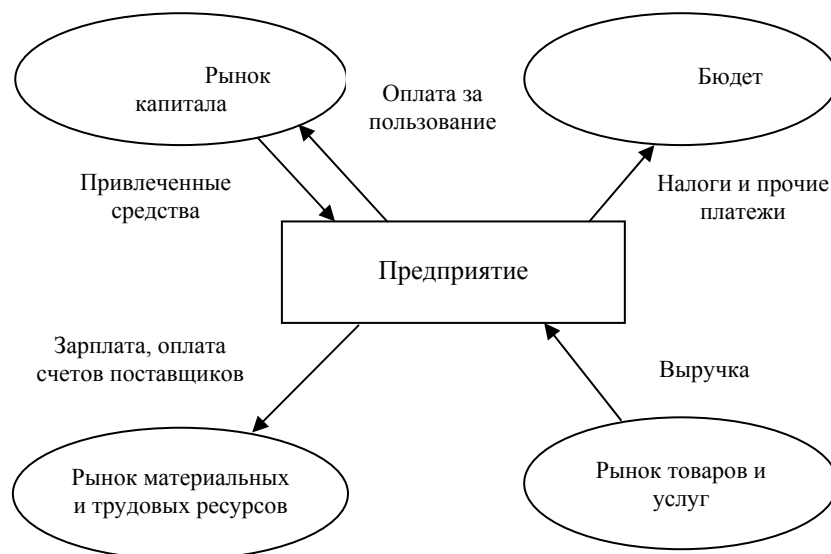


Рис. 1. Система денежных расчетов предприятия

Для решения подобной проблемы предприятие должно задействовать все резервы пополнения собственных средств. Одним из вариантов является использование разрешенных действующим законодательством методов отнесения затрат на себестоимость продукции и создания в ее рамках резервов.

Для любого производственного предприятия характерной чертой является весомая доля внеоборотных средств в активах. В процессе эксплуатации основные фонды предприятия подвергаются физическому износу, средством преодоления которого являются ремонты. Различают текущие, среднесрочные и капитальные ремонты. Текущий и среднесрочный ремонты служат для поддержания работоспособности объекта имущественного комплекса и частичного восстановления его ресурса. Средства, затрачиваемые на проведение ремонтов данного вида могут списываться предприятием на себестоимость по факту проведения или накапливаются предварительно. В отличие от этого принятие решения о проведении капитального ремонта значительно изношенного объекта имущества является альтернативой замене его приобретаемым новым образцом, так как капитальный ремонт производится для полного или близкого к полному восстановления ресурса объекта имущественного комплекса. Соответственно для проведения капитального ремонта необходимы средства, соизмеримые со стоимостью на рынке нового аналога объекта имущественного комплекса. Данные средства могут быть накоплены предприятием в течение длительного периода времени, который может быть равен сроку службы объекта имущества.

В соответствии с пунктом 3 статьи 260 Налогового кодекса Российской Федерации хозяйствующий субъект имеет право равномерно включать в расходы накопления резервов под предстоящие ремонты основных средств. Порядок ведения учета расходов на ремонт основных средств регулируется статьей 324 Налогового кодекса Российской Федерации. В соответствии с положением этой статьи порядок формирования ремонтного фонда должен быть закреплен в учетной политике предприятия. Предельная норма отчислений в ремонтный фонд не может превышать среднюю величину фактических расходов на ремонт за три предыдущих года. Если накопления в ремонтный фонд превышают сумму, затраченную на ремонты в течение налогового периода, то разница списывается в прочие доходы предприятия. Данный порядок может быть изменен в отношении средств, накапливаемых для проведения капитального ремонта основных средств – эти накопления можно разбрасывать равными долями на несколько налоговых периодов.

Таким образом, в управлении потоком денежных средств отчисления в ремонтный фонд создают дополнительный приток, который в оперативном плане может представлять собой резерв для обеспечения платежеспособности.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что политика управления ремонтными фондами циклами на предприятии является важным сопутствующим звеном финансовой политики. Формирование ремонтного фонда требует совершенствовать систему планирования на предприятии, что положительно отражается на системе управления предприятием, повышает кредитную позицию предприятия за счет периодического восстановления ресурса оборудования, а также обеспечивает образование дополнительного резерва денежных средств в оперативном управлении.

Список литературы

1. Ковалев, А.П. Управление имуществом на предприятии / А.П. Ковалев. – М. : Финстатинформ, 2002.
2. Бочаров, В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. – СПб. : Питер, 2002.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ИТ-ИНДУСТРИИ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

С переходом к информационной экономике значительно возросла популярность систем обработки информации и управления предприятиями. Повышение насыщенности предприятий аппаратными и программными средствами информационных технологий, требующими поддержки, заставило компании искать пути решения проблемы увеличивающихся издержек, что явилось серьезным стимулом развития рынка информационных технологий. Удовлетворение растущих потребностей пользователей становится одной из актуальных задач, стоящих перед предприятиями новой сферы – сферы информационного бизнеса.

Под рынком информационных технологий (ИТ) будем понимать совокупность трех сегментов: производство и продажа компьютерного оборудования, комплектующих и периферийных устройств; разработка и продажа программных продуктов; предоставление услуг, связанных с внедрением и поддержкой ИТ, включая выполнение внешним подрядчиком функций, связанных с поддержкой и обслуживанием информационных систем и ИТ-инфраструктуры, а также разработкой по заказу программного обеспечения.

Требования заказчиков ИТ-услуг становятся более осмысленными и сложными. Значимость информации как корпоративного ресурса для многих российских компаний в последние несколько лет значительно возросла. Это стимулировало компании к внедрению решений для поддержки непрерывности бизнеса и связанных с ними услуг. Анализ существующих потребностей позволяет выделить четыре ключевые группы современных ИТ-услуг в России: разработка и интеграция информационных систем, поддержка программно-аппаратных комплексов, консалтинг и образование.

Рынок ИТ является одним из наиболее динамично развивающихся в мировой экономике. За последние 5 лет его объемы росли в среднем на 10 % в год, при среднем темпе роста мировой экономики 3...4 %, что привело к значительному увеличению доли отрасли в структуре валового внутреннего продукта как развитых, так и развивающихся стран. По прогнозам международных аналитических агентств, высокие темпы роста мирового рынка ИТ сохранятся и в течение следующих пяти лет и составят в среднем 9 % в год. Аналогичные тенденции наблюдаются и на российском рынке ИТ.

Российский рынок ИТ-услуг стремительно развивается. По оценкам экспертов, его ежегодная динамика в последние годы превышает 25 %. Так, по данным IDC по итогам 2005 г. объем российского рынка ИТ-услуг вырос на 29,9 % по сравнению с 2004 г. и превысил 2,427 млрд. долл. Из них около 28,3 % пришлось на услуги сетевой и системной интеграции (сегмент вырос на 37,5 % по сравнению с 2004 г. По предварительным оценкам экспертов, объем российского рынка ИТ-услуг по итогам 2006 г. достиг 3 млрд. долл., а по итогам 2007 г. превысит 3,7 млрд. долл. [1].

По результатам исследования CNews Analytics (рис. 1), доля системной интеграции в совокупном обороте по ИТ-услугам 10 ведущих компаний снизилась по итогам 2006 г. на 2,2 % по сравнению с 2005 г. и составила 35,3 %. При этом, более чем на 2 % увеличилась доля ИТ-консалтинга, а все остальные сегменты не претерпели значительных изменений. Стабильно высокой остается доля технической поддержки – около 19 %, растет ИТ-аутсорсинг (с 5,9 % по итогам 2005 г. до 7,0 % по итогам 2006), невысокой остается доля ИТ-обучения (менее 3 % по итогам 2006 г.) [2].



Рис. 1. Структура рынка ИТ-услуг в России

Как отмечает большинство экспертов, принявших участие в исследовании [2], наиболее динамично развивающимися направлениями российского рынка ИТ-услуг в ближайшие годы будут ИТ-аутсорсинг и консалтинг. Причем, многие эксперты отмечают, что значительный спрос на ИТ-услуги будут формировать региональные заказчики. Вместе с тем, для выполнения действительно масштабных проектов в области ИТ-услуг от поставщика требуются высокая компетенция и широкая экспертиза по самым разным направлениям.

По мере расширения и развития информационного сектора экономики в России возрастает актуальность проблем, связанных с управлением качеством организаций сферы ИТ-индустрии. Сертификация на соответствие международным нормам в части систем управления ИТ-услугами позволяет организации расширить потенциал для международного партнерства, повысить привлекательность для инвесторов, подтвердить наличие гарантий качества предоставления услуг перед клиентами, улучшить структуру управления.

До настоящего времени сертификация систем менеджмента качества организации осуществлялась в соответствии с международными стандартами серии ISO-9000. ISO-9000 является набором общих стандартов по управлению качеством от Международной Организации Стандартизации (ISO). Он изначально был разработан для производственных предприятий, однако значительная часть пользователей ISO-9000 не являются производителями, а скорее компаниями, предоставляющими услуги, включая организации ИТ-индустрии.

Международная организация по стандартизации опубликовала 12 декабря 2005 г. новый стандарт ISO 20000-1:2005 "Информационные технологии. Сервисный менеджмент. Часть 1". Цель разработки этого стандарта заключалась в создании универсальных критериев, с помощью которых любая организация, предоставляющая ИТ-услуги, сможет оценивать их эффективность и выполнение требований заказчиков с учетом их бизнеса. Кроме того, на его основе проверяющий орган по сертификации может проводить интегрированную оценку и сертификацию.

Стандарты серии ISO 20000:2005, основанные на британском стандарте BS 15000:2002, изначально разработанном британской организацией British Standards Institute (BSI), является углублением норм и правил по управлению качеством, сформулированных в ISO 9001:2000, для сферы информационных технологий. Сегодня принципы и положения в части создания системы управления информационными услугами, изложенные в ISO 20000:2005, признаны во все мире и используются многими компаниями для обеспечения качества предоставляемых ими услуг.

В рамках ISO 20000 определены 13 важнейших процессов, собранных в пять ключевых групп (рис. 2):

- процессы оказания услуг (Service delivery process). В группу входят управление уровнем услуг (Service level management), управление доступностью (Service continuity and availability management) и управление возможностями сервисов (Capacity management);
- процессы взаимоотношений (Relationship processes). Эта область включает в себя связи и отношения между поставщиком услуг, клиентом и подрядными организациями;
- процессы решения проблем (Resolution processes). Разработчики стандарта фокусируются на инцидентах, которые удалось предотвратить или успешно разрешить;
- процессы контроля (Control processes). В данном разделе рассматриваются процессы управления изменениями, активами и конфигурациями;
- процессы релиза (Release process). Речь идет о выработке новых и коррекции уже имеющихся решений;
- кроме того, выдвигаются требования к мере ответственности руководителей компании, предоставляющей ИТ-услуги, а также к управлению документацией, компетенции, осведомленности и подготовке персонала.



Рис. 2. Процессы ISO 20000

Целью управления уровнем услуг является достижение ясных соглашений с заказчиком об ИТ-услугах и реализация этих соглашений. Соответственно, для управления уровнем услуг необходима информация о потребностях заказчика, о предоставляемых ИТ-организацией технических средствах и о имеющихся финансовых ресурсах. ИТ-организация может повысить степень удовлетворенности заказчика через создание услуг на основе его потребностей (услуги, вызванные спросом), только на базе своих технических возможностей (услуги, вызванные предложением).

При описании процесса управления уровнем услуг необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- как оптимизировать ИТ-услуги для их предоставления заказчиком по доступным ценам на основе точного определения договоренностей в соглашении об уровне услуг;
- как проводить мониторинг и обсуждение услуг;
- как организовать поддержку услуг внешними договорами с поставщиками.

Процесс бухгалтерского учета и бюджетирования касается экономических вопросов предоставляемых ИТ-услуг, например, подготавливает информацию о расходах, возникших при предоставлении услуг, определяет методы и процессы ценообразования, формирует бюджеты. В результате при определении необходимых изменений ИТ-инфраструктуры или ИТ-услуг возможен учет финансовых факторов (соотнесение расходов и доходов – цены и результата). Эта деятельность повышает информированность о расходах (где возникают издержки и какие) и может использоваться также при составлении бюджета.

Управление мощностями представляет собой процесс оптимизации расходов, времени приобретения и размещения ИТ-ресурсов с целью обеспечения выполнения договоренностей с заказчиком.

Управление доступностью является процессом, обеспечивающим соответствующее размещение ресурсов, методов и технологий для поддержки уровня доступности ИТ-услуг, согласованных с заказчиком. В рамках процесса управления доступностью решаются такие вопросы, как оптимизация обслуживания и разрабатываются способы минимизации числа инцидентов.

Управление непрерывностью ИТ-услуг касается подготовки и планирования способов устранения чрезвычайных ситуаций в процессе оказания ИТ-услуг в случае остановки бизнеса. Управление Непрерывностью ИТ-услуг является процессом планирования и координации технических, финансовых и управленческих ресурсов, необходимых для обеспечения непрерывности услуг после чрезвычайных ситуаций, в соответствии с договоренностью с заказчиком.

Задача процесса управления инцидентами является реактивной – уменьшение или исключение отрицательного воздействия нарушений в предоставлении ИТ-услуг таким образом обеспечивая наиболее быстрое восстановление работы пользователей. Для выполнения этой задачи производится регистрация, классификация и назначение инцидентов соответствующим группам специалистов, мониторинг хода работ по разрешению инцидентов, решение инцидентов и их закрытие.

Инцидент – это любое событие, не являющееся частью стандартных операций по предоставлению услуги, которое привело или может привести к нарушению или снижению качества этой услуги.

Управление инцидентами является важнейшей основой для работы других процессов, предоставляя ценную информацию об ошибках в работе ИТ-инфраструктуры.

Целью процесса управления проблемами является установление корневой причины. Подозрение на существование проблемы может возникнуть из-за наличия инцидентов. Для выяснения корневых причин возникновения как существующих, так и потенциальных ошибок в предоставлении услуг, в рамках процесса управления проблемами производится изучение инфраструктуры и имеющихся регистрационных данных, включая базу данных инцидентов. Такие исследования необходимы из-за сложного и распределенного характера инфраструктуры, когда связи между инцидентами не всегда бывают очевидными.

Задачей управления конфигурациями являются контроль изменяющейся ИТ-инфраструктуры (стандартизация и мониторинг статуса), идентификация конфигурационных единиц (инвентаризация, верификация и регистрация), сбор и управление документацией по ИТ-инфраструктуре, а также предоставление информации об ИТ-инфраструктуре для всех других процессов.

Управление изменениями направлено на контроль проведения изменений в ИТ-инфраструктуре. Целью процесса является определение необходимых изменений и способов их проведения с минимальным негативным воздействием на ИТ-услуги, при одновременном обеспечении контроля (отслеживании) изменений посредством консультаций и координации действий со всей организацией. Изменения производятся по запросу от заказчика, из процесса управления проблемами или из некоторых других процессов. Управление изменениями тесно связано с деятельностью по мониторингу статуса элементов из процесса управления конфигурациями. Внесение изменений производится согласно разработанной схеме, включающей определение, планирование, создание и испытание, принятие окончательного решения о проведении, внедрение и оценку.

Управление Релизами обеспечивает гарантию того, что в использовании находятся только протестированные и корректные версии авторизованного программного и аппаратного обеспечения. Релизом называется набор конфигурационных единиц, которые совместно тестируются и вводятся в активную рабочую среду. Главной задачей управления релизами является обеспечение успешного развертывания релизов, включая интеграцию, проведение тестирования и хранение.

В ISO 2000 предлагаются универсальные критерии, по которым можно объективно оценивать возможности организации при выполнении требований пользователей. Стандарт не раскрывает всего многообразия целей и оценочных критериев, выработанных в разных областях деятельности сферы информационных технологий, в нем отражены лишь наиболее важные цели и процедуры, без учета которых невозможно говорить об эффективно функционирующей системе управления качеством ИТ-услуг.

В ходе сертификации по стандарту ISO 2000 проверяются политика и цели организации, система оценки рисков ИТ-услуг, используемые процедуры и соответствие требованиям стандарта. В настоящее время сертификат ISO 2000 постепенно становится обязательным, и уже в ряде развитых стран действует требование о наличии такого сертификата для организаций, предоставляющих ИТ-услуги на правах договора аутсорсинга.

Сертификация по международному стандарту ISO 2000 позволяет организации:

- получить дополнительные конкурентные преимущества на рынке;
- продемонстрировать своим деловым партнерам, клиентам, инвесторам и другим заинтересованным лицам эффективность управления ИТ-услугами;
- своевременно выявлять проблемы бизнес-процессов, связанных с управлением ИТ-сервисами;
- постоянно совершенствовать процессы управления ИТ-услугами, повышать уровень зрелости процессов организации ИТ-услуг;
- снижать риски прямых потерь из-за предоставления некачественных ИТ-услуг.

Сертификация может проводиться по двум схемам. Первый вариант заключается в том, что компания после завершения сертификации по ISO 9001:2000 проверяется на соответствие требованиям ISO 2000 и, таким образом, расширяет область регистрации ISO 9001, либо компания может пройти сертификацию на соответствие стандарту ISO 2000 отдельно. И в том и в другом случае сертифицированная система управления ИТ-услугами будет регулярно подвергаться последующим проверкам.

Дополнительную выгоду можно получить за счет интеграции системы управления информационными услугами с другими системами управления. Хотя международные стандарты на различные системы управления существуют автономно, все они имеют схожую структуру и организованы по единому принципу (цикл PDCA–планирование–осуществление–проверка–действие), что позволяет интегрировать их в единую систему управления. Это существенно повышает их потенциал, дает возможность наращивать стоимость предприятия и эффективность его работы.

Список литературы

1. Митин, В. Динамика и структура российского рынка ИТ-услуг / В. Митин // PC Week. – 2007. – № 47(557).
2. Рынок ИТ-услуг: консалтинг, интеграция, аутсорсинг. – CNews Analytics, 2007. <http://www.cnews.ru/>.
3. Горобец, Н. ISO 20000: зрелое управление ИТ-услугами / Н. Горобец // Директор информационной службы. – 2006. –

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ И АУДИТ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Интеллектуальная собственность лежит в основе новых разработок и представляет главную ценность при передаче и освоении новых технологий, изобретений, промышленных образцов, программ и баз данных для ЭВМ и занимает весомое место в мировом технологическом обмене.

В соответствии со статьей 138 Гражданского кодекса интеллектуальная собственность – это исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.).

Для целей бухгалтерского учета объект интеллектуальной собственности признается нематериальным активом.

Согласно пункту 4 Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2000, к нематериальным активам могут быть отнесены следующие объекты интеллектуальной собственности:

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных;
- имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;
- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения.

При этом при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных необходимо одновременное выполнение следующих условий (пункт 3 ПБУ):

- а) отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- б) возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;
- в) использование в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- г) использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- д) организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества;
- е) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- ж) наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности.

Нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость амортизируемых нематериальных активов определяется как сумма расходов на их приобретение (создание) и доведение их до состояния, в котором они пригодны для использования, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов.

Стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией, определяется как сумма фактических расходов на их создание, изготовление (в том числе материальных расходов, расходов на оплату труда, расходов на услуги сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств), за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов.

К нематериальным активам могут быть отнесены и имущественные права, полученные по договорам на использование интеллектуальной собственности (лицензионный и авторский договоры).

Результаты интеллектуальной деятельности, включая интеллектуальную собственность, при использовании организацией в своей деятельности, могут быть отнесены к амортизируемому имуществу.

Амортизируемым имуществом признаются имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности (если иное не предусмотрено настоящей главой), используются им для извлечения дохода, и стоимость которых погашается путем начисления амортизации. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 20 000 рублей.

Не подлежат амортизации приобретенные права на результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, если по договору на приобретение указанных прав оплата должна производиться периодическими платежами в течение срока действия указанного договора.

В качестве основного условия отнесения имущества к амортизируемому является принадлежность этого имущества налогоплательщику на праве собственности, приобретенном в установленном законом порядке. Исключение составляет лизинговое имущество, числящееся на балансе лизингополучателя.

Приобретенные права на результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, если по договору о приобретении указанных прав оплата производится фиксированными (единовременными платежами), относятся, во-первых, к амортизируемому имуществу и, во-вторых, это имущество амортизируется. Договоры на передачу во временное пользование и/или во временное владение и пользование исключительных прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности приравниваются к договорам аренды (лизинга), и что эти договора относятся к числу исключений при отнесении этих имущественных прав к амортизируемому имуществу, одним из условий принадлежности к которому является владение им по праву собственности.

Амортизация по объектам амортизируемого имущества начисляется и учитывается в целях налогообложения в уменьшение налоговой базы до полного списания стоимости объекта или до выбытия объекта из состава амортизируемого имущества по любым основаниям (продажа, ликвидация и т.п.).

Налог на добавленную стоимость берется со всех операций с результатами интеллектуальной деятельности, включая интеллектуальную собственность, за исключением услуг, оказываемых учреждениями культуры и искусства, услуг в сфере культуры и искусства, к которым относятся:

- услуги по предоставлению напрокат аудио-, видеоносителей из фондов указанных учреждений, звукотехнического оборудования, музыкальных инструментов, сценических постановочных средств, костюмов, обуви, театрального реквизита, бутафории, постижерских принадлежностей, культинвентаря, животных, экспонатов и книг; услуги по изготовлению копий в учебных целях и учебных пособий, фотокопированию, репродуцированию, ксерокопированию, микрокопированию с печатной продукции, музейных экспонатов и документов из фондов указанных учреждений; услуги по звукозаписи театрально-зрелищных, культурно-просветительных и зрелищно-развлекательных мероприятий, по изготовлению копий звукозаписей из фонотек указанных учреждений; услуги по доставке читателям и приему у читателей печатной продукции из фондов библиотек; услуги по составлению списков, справок и каталогов экспонатов, материалов и других предметов и коллекций, составляющих фонд указанных учреждений; услуги по предоставлению в аренду сценических и концертных площадок другим бюджетным учреждениям культуры и искусства, а также услуг по распространению билетов;

- реализация входных билетов и абонементов на посещение театрально-зрелищных, культурно-просветительных и зрелищно-развлекательных мероприятий, аттракционов в зоопарках и парках культуры и отдыха, экскурсионных билетов и экскурсионных путевок, форма которых утверждена в установленном порядке как бланк строгой отчетности;

- реализация программ на спектакли и концерты, каталогов и буклетов;
- работ (услуг) по производству кинопродукции, выполняемых (оказываемых) организациями кинематографии, прав на использование (включая прокат и показ) кинопродукции, получившей удостоверение национального фильма.

Не подлежат налогообложению (НДС) операции:

- оказание финансовых услуг по предоставлению займа в денежной форме;
- выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет средств бюджетов, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством Российской Федерации внебюджетных фондов министерств, ведомств, ассоциаций; выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ учреждениями образования и науки на основе хозяйственных договоров;

- передача прав на использование программ при наличии лицензионного договора, составленного в письменной форме. Причем данное правило можно применить и к сублицензионным договорам.

Налогообложению НДС подлежат следующие операции:

- реализация на основании договоров купли-продажи материальных носителей, в которых выражены результаты интеллектуальной деятельности;
- передача прав при реализации программ в товарной упаковке;
- услуги по обновлению информации, содержащейся в базах данных;
- выполнение работ по созданию компьютерных программ, оказываемых по договорам подряда, которые не сопровождаются передачей прав на использование результатов интеллектуальной собственности.

Налогообложению подлежит прибыль, получаемая от продаж продукции, работ, услуг, полученных с использованием результатов интеллектуальной деятельности, и имущественных прав на интеллектуальную собственность.

Прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

К доходам относятся:

- 1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав;
- 2) внереализационные доходы;
- 3) доходы в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав.

При определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленные покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав). К подобным налогам относятся налог на добавленную стоимость, налог с продаж, акциз.

Пунктом 4 статьи 454 Гражданского Кодекса (ГК) РФ предусмотрено, что к продаже имущественных прав применяются общие положения о купле-продаже, если иное не вытекает из содержания или характера этих прав.

Доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав.

Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах.

Внереализационными доходами признаются доходы, не указанные в выручке от реализации. Внереализационными доходами налогоплательщика признаются, в частности, доходы:

- от долевого участия в других организациях;
- от сдачи имущества в аренду (субаренду),
- от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (в частности, от предоставления в пользование прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности).

При получении имущества (работ, услуг) безвозмездно оценка доходов осуществляется исходя из рыночных цен, но не ниже остаточной стоимости – по амортизируемому имуществу и не ниже затрат на производство (приобретение) – по иному имуществу (выполненным работам, оказанным услугам).

Расходы, связанные с производством и реализацией, включают в себя: расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав); расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии; расходы на освоение природных

ресурсов; расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки; расходы на обязательное и добровольное страхование; прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Расходы налогоплательщика на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), в частности расходы на изобретательство, осуществленные им самостоятельно или совместно с другими организациями (в размере, соответствующем его доле расходов), равно как на основании договоров, по которым он выступает в качестве заказчика таких исследований или разработок, признаются для целей налогообложения после завершения этих исследований или разработок (завершения отдельных этапов работ) и подписания сторонами акта сдачи-приемки в порядке, предусмотренном настоящей статьей.

Расходы налогоплательщика на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, осуществленные в целях создания новых или совершенствования применяемых технологий, создания новых видов сырья или материалов, которые не дали положительного результата, также подлежат включению в состав прочих расходов равномерно в течение трех лет в размере, не превышающем 70 % фактически осуществленных расходов.

Расходы налогоплательщика на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, осуществленные в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития и иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом "О науке и государственной научно-технической политике", признаются для целей налогообложения в пределах 0,5 % доходов (валовой выручки) налогоплательщика.

В случае если в результате произведенных расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки организация-налогоплательщик получает исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, данные права признаются нематериальными активами, которые подлежат амортизации.

К прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся в частности следующие расходы налогоплательщика:

- расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ и баз данных по договорам с правообладателем (по лицензионным соглашениям);
- расходы на текущее изучение (исследование) конъюнктуры рынка, сбор информации, непосредственно связанной с производством и реализацией товаров (работ, услуг);
- расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг), деятельности налогоплательщика, товарного знака и знака обслуживания, включая участие в выставках и ярмарках;
- расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов;
- расходы некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии, организации производства и управления;
- периодические (текущие) платежи за пользование правами на результаты интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации (в частности, правами, возникающими из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности);
- расходы по договорам гражданско-правового характера (включая договоры подряда), заключенным с индивидуальными предпринимателями, не состоящими в штате организации;
- другие расходы, связанные с производством и (или) реализацией признаются в размере, не превышающем 1 % выручки от реализации.

В состав расходов включаются все налоги и сборы, начисляемые организацией в соответствии с законодательством о налогах и сборах (единый социальный налог, налог на имущество и т.д.), по которым она является налогоплательщиком, за исключением налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, предъявленного налогоплательщиком покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав), а также сумм налога на прибыль и платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, которые не учитываются в целях налогообложения.

Суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым, в частности, для управления организацией, и по нематериальным активам учитываются в составе косвенных расходов. В состав косвенных расходов включаются также расходы, осуществленные налогоплательщиком в течение предыдущих отчетных (налоговых) периодов, и сформировавшие определенные группы расходов, часть которых включается в состав расходов текущего периода (в частности, расходы, связанные с освоением природных ресурсов, расходы на осуществление НИОКР), через алгоритм расходов будущих периодов.

При практическом использовании интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятия, особенно при документальном оформлении права собственности или права на использование, важно оперативно определить наличие и правильность оформления соответствующих документов, т.е. провести аудит объектов интеллектуальной собственности. Как показывает практика, аудит ИС целесообразно проводить по следующей схеме:

Объект ИС

- идентификация объекта интеллектуальной собственности, проверка факта его наличия и использования в производственной деятельности;

Охранные документы

- проверка наличия и действительности охранных документов по объекту, срокам охраны и территории действия охранных документов на объекты промышленной собственности;

Права на ИС

- анализ документов, подтверждающих права предприятия на объекты интеллектуальной собственности;

Стоимость ИС

- анализ стоимостных документов;

Учет ИС

- анализ документов бухгалтерского учета объектов интеллектуальной собственности.

При аудите объектов ИС, как и при аудите других объектов собственности, в первую очередь необходимо проверить факт наличия и факт использования объектов ИС в сфере производства. Это достигается проверкой документов, в которых

этот объект описан, изображен или иным образом зафиксирован на материальных носителях, например в прилагаемом к охранному документу описании, а также проверкой документов, подтверждающих практическое использование данных объектов в продукции предприятия или в его производственных процессах и технологиях. Это может быть документация, в которой описана технология производственного процесса, конструкторская документация, изображения образцов продукции, программы для ЭВМ, базы данных или другая документация, позволяющая не только идентифицировать данный объект ИС, но и подтвердить факты использования конкретных объектов в производственном процессе предприятия.

Главным критерием экспертизы на данном этапе является обеспечение возможности идентификации объектов ИС, установление факта их наличия и использования. Применительно к объектам промышленной собственности как составной части ИС важно определить, существуют ли официальные охранные документы, подтверждающие права на объекты промышленной собственности: патенты на изобретения и промышленные образцы, свидетельства на полезные модели и товарные знаки. Поэтому следующим этапом аудита является проверка наличия и действительности охранных документов на объекты. Охранные документы, как правило, состоят из официальных грамот, выдаваемых соответствующим органом Патентного ведомства (Роспатента), и прилагаемых к грамотам описаний (изображений) объектов промышленной собственности.

При экспертизе действительности охранных документов необходимо проверить их действительность "по объекту", "по территории" и "по срокам действия" охранного документа. Документ признается недействительным, если не соответствует любому из данных критериев в отношении конкретного, используемого на предприятии объекта промышленной собственности. При этом надо учитывать, что выдается только один официальный охранный документ (патент), который находится, как правило, у патентообладателя, а у лиц, которые используют данный объект по лицензии, может быть (должна быть) копия охранного документа и копии описания (изображения) объекта, а также официально зарегистрированный в Патентном ведомстве лицензионный договор.

Проверяя действительность охранного документа "по объекту", нужно учитывать, что объем правовой охраны, предоставляемый патентом на изобретение и свидетельством на полезную модель, определяется их формулой, выражающей сущность изобретения или полезной модели, патентом на промышленный образец – совокупностью его существенных признаков, отображенных на фотографиях изделия (макета, рисунка), а свидетельством на товарный знак – перечнем товаров или услуг, указанных в свидетельстве, т.е. в отношении других объектов данный охранный документ будет недействительным. Поэтому целесообразно проведение сопоставительного анализа объектов промышленной собственности, защищенных охранными документами, и объектов, используемых в производстве.

При экспертизе охранного документа "по территории" надо иметь в виду, что охранный документ действует только на территории той страны, в которой он выдан. Например, патент США действует только на территории США, а патент Российской Федерации – только на территории Российской Федерации, т.е. изобретение по патенту США можно совершенно свободно использовать в России (при условии, что оно не запатентовано в России), и это не будет считаться нарушением патента США. Но реализация продукции по данному патенту на территории США будет признана фактом нарушения прав патентообладателя патента США.

Когда ведется экспертная оценка охранного документа "по срокам действия", учитывается тот факт, что практически все охранные документы имеют определенные в Законе сроки действия. Так, патент РФ на изобретение действует в течение 20 лет с момента поступления заявки в Патентное ведомство. Патент РФ на промышленный образец действует в течение 10 лет с момента подачи заявки, при этом по ходатайству патентообладателя срок может быть продлен, но не более чем на 5 лет. Свидетельство на полезную модель действует в течение 5 лет с возможным продлением на срок до 3 лет (пункт 3 статья 3 Патентного закона). Свидетельства на товарный знак, знак обслуживания и наименование мест происхождения товаров действуют 10 лет с возможным неоднократным продлением срока каждый раз на 10 лет (пункты 1, 2 статья 16 Закона "О товарных знаках..."). Кроме того, действие охранных документов может быть прекращено по причинам официального признания их недействительными, по ходатайству патентообладателя или при неуплате в установленный срок пошлин за поддержание охранных документов в силе. При этом ведомства в своих официальных изданиях публикуют сведения о досрочном прекращении действия охранных документов. Таким образом, проверка действительности охранных документов требует участия квалифицированных специалистов, способных осуществить объективную экспертизу действительности охранных документов.

Следующим этапом является проверка документов, подтверждающих права предприятия на данный объект ИС. Для объектов ИС, не имеющих официальных охранных документов, например для научно-технических разработок типа ноу-хау, документами, закрепляющими права предприятия, могут быть договоры на создание и передачу научно-технической продукции, свидетельствующие о факте создания данного объекта (объектов) в процессе выполнения НИР или ОКР или подтверждающие создание данного объекта по заданию предприятия и при финансировании работ предприятием (служебное задание или создание по заказу), т.е. документы, устанавливающие факты возникновения прав непосредственно на предприятии, либо документы, подтверждающие факты передачи предприятию прав на объекты ИС другими правообладателями (авторские договоры, договоры о передаче ноу-хау). При наличии официальных охранных документов возможны три основных варианта возникновения прав предприятия на объекты промышленной собственности и соответственно следующие способы их документального оформления:

- объекты промышленной собственности были созданы непосредственно на предприятии или по заказу предприятия (при финансировании разработок предприятием и с закреплением по договору прав собственности за предприятием) и потому изначально (по факту создания) предприятие обладает правами собственности на данные объекты и исключительными правами на их использование. В этом случае в охранных документах предприятие должно быть указано в качестве заявителя (патентообладателя);

- лица, подавшего от своего имени заявку на выдачу патентов; получившего патент и обладающего имущественными правами на данные объекты и исключительными правами на их использование на основании полученного на его имя патента;

- объекты промышленной собственности исходно были созданы на другой фирме, а затем права на них были полностью уступлены (переданы) предприятию. В этом случае должен быть официально зарегистрированный в Патентном ведомстве договор об уступке патента предприятию предыдущим патентообладателем. При этом необходимо учитывать, что офи-

циально не зарегистрированные договоры по полной уступке патента по закону признаются недействительными (пункт 6 статья 10 Патентного закона);

- предприятие получило от других патентообладателей официальное разрешение (лицензию) на право использования объектов промышленной собственности. В этой ситуации необходимо наличие лицензионного договора. При этом лицензионные договоры на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и товарных знаков также подлежат обязательной регистрации в Патентном ведомстве и без официальной регистрации по закону признаются недействительными (пункт 2 статья 13 Патентного закона).

Основным содержанием данного этапа является проверка действительности прав предприятия на объекты ИС, объема его прав (является объект собственностью предприятия или оно обладает только правом на использование данного объекта), срока обладания правами и других основных договорных условий закрепления прав собственности или прав на использование объектов ИС. Затем целесообразно проверить стоимостные документы, т.е. документы, где отражается стоимость приобретения (создания) объектов ИС и величина затрат, необходимых для приведения объектов в состояние, пригодное для его использования на предприятии. По общему правилу оценка осуществляется в денежном выражении путем суммирования фактически произведенных расходов (пункт 11 Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации). При этом в соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий при первоначальной оценке стоимости нематериальных активов – объектов ИС возможны следующие способы оценки:

- в случае вложения ИС в уставный фонд – по договоренности сторон (учредителей, участников предприятия);
- если объекты ИС приобретены за плату у других предприятий и лиц (а также созданы на самом предприятии) – исходя из фактически произведенных затрат по приобретению (созданию) и приведению в состояние готовности этих объектов;
- когда объекты ИС получены от других предприятий и лиц безвозмездно – экспертным путем.

Таким образом, характерными особенностями аудита ИС, в отличие от аудита других активов предприятия, являются техническая экспертиза объектов и анализ связанных с ними прав. Поэтому при проведении аудита ИС необходимы экспертиза объектов ИС и юридический анализ документов, отражающих основанные на объектах ИС права, что может быть на практике осуществлено привлечением к аудиту в качестве консультантов и экспертов патентных поверенных, специализирующихся по данным вопросам.

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Регулируемая рыночная экономика – это экономика свободного рынка, регулирование которой осуществляется с помощью четырех механизмов, образованных совокупностью институтов, форм и инструментов.

1. Саморегулирование рынка, т.е. свобода действия производителя, субъектов производств, свободные отношения между ними, свобода распоряжения продукцией, выбора партнеров, способов взаимодействия с ними (договор, назначение цены и т.д.).

2. Регулирование рыночных отношений институтами и средствами гражданского общества; социальное партнерство, реально содействующее балансу экономических интересов.

3. Государственное регулирование при участии законодательной, исполнительной и судебной власти.

4. Корпоративное внутрипроизводственное (внутрифирменное) регулирование.

Эти механизмы взаимодействуют и взаимодополняют друг друга. Их соотношение подвижно и зависит от конкретно-исторических условий каждой страны, этапа ее развития. С помощью этих механизмов осуществляется распределение ресурсов и формирование пропорций, соответствующих общественным потребностям на данном этапе развития национальной экономики. Действие этих механизмов тем эффективнее, чем полнее в нем задействованы экономические стимулы, которые реализуют сложную систему частных, корпоративных, коллективных и общенациональных интересов и работают на согласование интересов отдельных секторов, регионов, социальных слоев и групп, отдельных индивидов с интересами общества в целом.

Экономические пропорции складываются в первую очередь под воздействием рыночного саморегулирования, механизмов конкуренции, свободного рынка. Их инструментами служат цены, процентные ставки, валютный курс, курс ценных бумаг и др. Будучи источником информации для всех участников рынка, цены обслуживают прямую и обратную связи между производством и потреблением, предложением и спросом, регулируют объемы предложения (производства) и спроса (потребления). Сложная система диверсифицированных рынков и товаров, капиталов, труда, валюты, ценных бумаг через складывающуюся на них систему меновых, курсовых сигналов направляет ресурсы в сферы их эффективного использования. Давление конкуренции, побуждая к инновациям, регулирует динамику издержек, качества продукции.

Элементы саморегулирования, самоорганизации, свойственные рыночным механизмам распределения ресурсов и формирования пропорций, позволяют национальной экономике, хотя подчас и не без потерь, осуществлять самонастройку применительно к императивам экономического роста, научно-технического прогресса (НТП), быстро меняющимся внутренним и внешним условиям.

В системе регулирования смешанной экономики все более значительное место занимает корпоративное регулирование и управление. В условиях растущей диверсификации производства основной промышленной структуры, в особенности в наукоемких и высокотехнологических отраслях, являются многоотраслевые корпорации. Крупнейшие американские концерны действуют одновременно в 30 – 50 отраслях. Среди ведущих компаний Великобритании – 96 многоотраслевых, Италии – 90, Франции – 84, Германии – 78. Многоотраслевые конгломераты обладают высокой конкурентоспособностью и мощным воздействием на распределение ресурсов, структуру рынков.

Многообразные формы корпоративного регулирования базируются на сочетании иерархических принципов управления и контроля над ресурсами внутри многоотраслевых конгломератов, долгосрочные стратегии в области производства и маркетинга с образованием гибких и автономных производств, ячеек на микроуровне, налаживанием кооперационных связей между фирмами в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), совместных технологий и новых видов продукции, информационного и инфраструктурного обеспечения.

Регулирование рыночных отношений институтами и средствами гражданского общества, социальное партнерство, реально содействующее балансу экономических интересов приобретает все большее значение. Переговоры, в том числе по поводу использования ресурсов, становятся непременным элементом отношений между участниками рынка. Новые механизмы сотрудничества включают деловое партнерство, межфирменные союзы, отраслевые и региональные сети сотрудничества. Они образуют противоречивое единство с конкуренцией, служат наряду с ней неотъемлемым элементом системы экономического регулирования.

Государственное регулирование является составным элементом системы экономического регулирования современного хозяйства наряду с рыночным и корпоративным регулированием, дополняет и корректирует действие вышеназванных механизмов, создает условия для их функционирования и нейтрализует связанные с ними негативные тенденции. Оно осуществляется путем воздействия государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру с целью обеспечения нормальных условий для функционирования рыночного механизма, решения экологических и социальных проблем, заключающееся в его прямом или косвенном воздействии на распределение ресурсов и формирование пропорций.

Можно выделить несколько форм государственного регулирования: административное, правовое, прямое и косвенное экономическое регулирование.

К административным формам относятся разнообразные меры рациионирования и контингентирования, лицензирования и квотирования, контроля над ценами, доходами, валютным курсом, учетным процентом, принудительное картелирование, необходимость получения разрешений на открытие предприятий и др.

Правовое государственное регулирование осуществляется на основе гражданского и хозяйственного законодательства через системы устанавливаемых норм, правил и стандартов, таких, как минимальные социальные и финансовые нормы и стандарты, нормы естественной убыли, нормы труда или нормы выработки, нормы прибыли или уровень прибыльности регулируемых предприятий, социальные нормы, финансовые нормы и нормативы, санитарные правила, государственные градостроительные нормативы и правила, правила (стандарты) аудиторской деятельности, правила землепользования и застройки, правила по технике безопасности и промышленной (производственной) санитарии, трудовые стандарты; минимальные государственные социальные стандарты, экологические (природоохранные) стандарты и др.

Прямое экономическое регулирование использует многообразные формы безвозвратного финансирования секторов, отраслей, территорий и предприятий. Это субвенции или прямые субсидии, которые включают различного рода дотации, пособия, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов различных уровней (федерального, региональных, местных), льготные кредиты и налоговые льготы в том числе в сферах, где это диктуется общенациональными интересами: поддержка новых отраслей, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), малого и среднего предпринимательства, реструктуризация традиционных базовых отраслей. Сохраняются и основные механизмы социального регулирования.

К косвенным формам экономического регулирования относятся регуляторы кредитно-денежной, бюджетно-налоговой, амортизационной, валютной, внешнеэкономической, в том числе таможенно-тарифной политики, экономическое стимулирование и др.

Косвенное регулирование осуществляется с помощью следующих рыночных регуляторов или инструментов государственного регулирования: объемы и структура производства, инвестиции, структура и формы собственности, денежная масса и параметры денежного обращения, доходы и расходы бюджета, трансферты, налоги и налоговые ставки, налоговые льготы, тарифы оплаты труда, цены, кредиты, банковские ставки кредитного и депозитного процента, ставку рефинансирования центрального банка, внутренние и внешние займы, государственные закупки, конкурсы, аукционы, санкции, штрафы, экономические стимулы, льготы, преференции. Применение того или иного инструмента, его активизация приводит к воздействию на тот или иной объект для изменения экономического состояния объекта, осуществления поворота в экономике.

Можно выделить особую роль экономического стимулирования, которое является экономическим побуждением, использованием материальных стимулов (побудителей), способствующих тому, чтобы производители, потребители, покупатели вели себя желаемым образом к выгоде и в интересах лиц, применяющих стимулирование.

Мировой трансформационный процесс сопровождается усложнением системы экономического регулирования в целом и государственного регулирования в частности. В странах со смешанной экономикой осуществляется диверсификация форм и методов государственного регулирования. На современном этапе, для которого характерен процесс дерегулирования, происходит переориентация системы государственного регулирования, изменяется соотношение между его различными формами в пользу экономических, и прежде всего косвенных, кредитно-денежных регуляторов. Эта система регуляторов диктует правила экономического поведения субъектам рынка: институтам и отдельным индивидам.

Государственные ресурсы направляются в те сферы и сектора, в которых эффект от действия рыночных механизмов оказывается недостаточным или вступает в противоречие с интересами общества. Государственная финансовая поддержка предоставляется под приоритетные стратегические цели, например, ресурсосбережение, развитие новых производств, поощрение технологических прорывов, минимизацию негативных последствий НТП, экологию. Эти цели реализуются на основе принятия и выполнения долговременных межотраслевых, а в ряде случаев межгосударственных проектов и программ. Механизм программного регулирования включает контрактную систему, используя которую государство через систему государственных заказов, подрядов, размещаемых на конкурсной основе, финансирует участие частного бизнеса в осуществлении программ структурных преобразований.

Прямое и косвенное государственное регулирование в различных формах используется для поощрения создания разветвленных конгломератов, осуществляющих корпоративное регулирование. Пресечению их монополистических тенденций служит антимонопольное законодательство, основанная на нем антимонопольная политика, с одной стороны, поддержка малого и среднего предпринимательства – с другой.

Стратегия реформирования экономики России включает одновременное развитие всех механизмов: рыночного, корпоративного, государственного. Она исходит из необходимости форсированной разработки и совершенствования законодательной базы рыночного регулирования и развития современной рыночной инфраструктуры в целом. Назрела необходимость создания основ корпоративного регулирования – крупных диверсифицированных финансово-промышленных групп, прежде всего в отраслях, являющихся локомотивами НТП, постиндустриальной революции. Совершенствование государственного регулирования предполагает не экстенсивное расширение государственного контроля над экономикой, а коренное преобразование государственных структур, форм и методов государственного регулирования, их дебиюкратизацию.

**ПРИОРИТЕТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ
ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМАЦИЙ**

В социально-экономической политике, проводимой правительством, определяющими в настоящее время являются социальные цели. Это цели, связанные с условиями, качеством и уровнем жизни населения. Существует целая система оценочных показателей уровня жизни населения: показатели производства и использования национального дохода и валового продукта (оценка производства); уровень доходов и расходов населения, величина "продовольственной корзины" (оценка развития потребностей); уровень потребления материальных благ и услуг (оценка реального уровня потребления); уровень занятости и бюджет времени населения (оценка социальных условий жизни); показатель численности, состава и воспроизводства населения (рождаемость, смертность, продолжительность жизни) как демографическая оценка уровня жизни и др.

Россия выбрала путь создания социального государства, цели и социальная политика которого связаны с созданием условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Для достижения этих целей социальное государство с помощью правовых и финансовых рычагов воздействует на экономику посредством системы налогообложения, кредитов, инвестиций, финансирования социальных программ и др. В настоящее время одна из главных задач государства – установление на каждом этапе социально-экономического развития баланса между саморегулированием рынка и государственным вмешательством.

В период становления рыночной экономики и коммерциализации услуг социальные цели реализуются при условии согласования социально-экономических преобразований с различными аспектами социальной политики.

С учетом направленности мирового общественного развития главная цель государства состоит в обеспечении развития от общества индустриального к постиндустриальному и далее к информационному и социальному обществу (обществу благосостояния).

Поэтому важное значение имеет правильное понимание диалектики теории формирования общественных формаций.

Так, индустриальное общество соответствует стадии общественного развития, сформировавшейся на базе так называемого промышленного переворота конца XVIII – начала XIX вв. и воплощающей тенденции технологического, экономического и социального прогресса вплоть до 60-х гг. XX в. Оно характеризуется массовым, поточным производством, механизацией и автоматизацией труда, развитием рынка товаров и услуг, гуманизацией экономических отношений, возрастанием роли управления, формированием гражданского общества. Формирование и развитие этого общества оказало существенное влияние на структуру экономики, производства, потребления, занятости.

Эволюция индустриального общества обусловлена прежде всего развитием технологий. Становление индустриальной цивилизации органически связано с утверждением капитализма, однако в дальнейшем она охватывала модели не только с разнообразной национальной, региональной и политической спецификой, но с различным социально-экономическим устройством. Если доиндустриальные общества аграрного типа жестко зависели от сил природы, то базирующаяся на машинной технике индустриальная цивилизация нацелена не столько на приспособление к природе, сколько на противостояние ей. Индустриальное общество иногда характеризовалось как "цивилизация производительности труда", поскольку именно эта категория концентрированно выражала степень господства человека над природой. Степень зрелости его характеризуется ростом крупномасштабной машинной индустрии, утверждением адекватной ей организации производства с широким распространением рациональных форм управления хозяйственной деятельностью, углубляющимся разделением труда, существенными сдвигами в структуре народного хозяйства (уменьшением доли аграрного сектора, ведущей ролью промышленности, расширением сферы услуг и др.). К числу экономических принципов, характерных для этого общества, относятся стандартизация, специализация, максимизация результатов хозяйственной деятельности, универсализация, акцент на производстве продукции массового спроса, централизация, характерны ценности, ориентирующие на получение экономической выгоды, на накопление, инвестирование, экономический рост. Общественный прогресс в условиях индустриальной цивилизации связывается непосредственно с экономическим прогрессом, а важнейшим показателем прогрессивного развития выступает валовой продукт (или национальный доход) в расчете на душу населения.

Концепция индустриального общества явилась действенной идеологией развития западных стран в первые десятилетия после второй мировой войны. Она составила теоретический фундамент эффективной социально-экономической стратегии, направленной на стимулирование научно-технического прогресса (НТП), повышение благосостояния широких слоев и обеспечение социальной стабилизации. В конце 1960-х – начале 1970-х гг. обозначился кризис индустриальной цивилизации. Он проявился в глубоком экологическом кризисе, поставившем человечество перед угрозой самоуничтожения, в резко обострившейся ресурсной проблеме, в росте средств массового уничтожения, обострении негативных аспектов машинного производства, в потребительской гонке, давлений бюрократических структур. Историческая бесперспективность индустриального общества, порожденные им опаснейшие угрозы демонстрируют необходимость перехода к новому типу цивилизации – к постиндустриальному обществу.

Постиндустриальное общество – это тип цивилизации, следующий за индустриальным обществом, т.е. это более высокая стадия развития индустриального общества, пришедшая ему на смену во второй половине XX в. в экономически развитых странах с рыночной системой хозяйствования. Его понятие впервые введено Д. Беллом в 1962 г. Основные черты постиндустриального общества: высокий уровень организации управления и его профессионализация, информатизация, формирование принципиально новых технологических укладов, гуманизация производства и управления, повышение роли человеческого фактора, экономической психологии в хозяйственной деятельности. Следовательно, способ производства, характерный для постиндустриального общества определяется прогрессом науки и техники, сделавшим основой технико-экономического развития высокие технологии, наукоемкие производства. Принципиальное значение приобретает информатизация, с которой непосредственно связаны глубокие качественные изменения в характере, скорости, структуре всего вос-

производственного процесса. Информация становится важнейшим видом экономических ресурсов постиндустриального общества, ее сбор и обработка превращаются в основную сферу занятости. Постиндустриальное общество часто называют информационным обществом, но это не вполне корректно, и ниже мы рассмотрим информационное общество отдельно. На базе новых информационных технологий, при углубляющемся международном разделении труда, в условиях глобализации социально-экономических проблем формирование мирового хозяйства как единой системы становится характерной чертой постиндустриального общества. В ходе его становления все более тесно переплетаются экономика и социальная сфера; от состояния последней в возрастающей степени зависят темпы и результаты экономического роста. "Гомоцентристский" характер постиндустриальной цивилизации обусловлен как возможностью, так и необходимостью гуманизации общества не только в целях обеспечения эффективного экономического роста, но и как условия выживания человечества. С ним же связан отказ от агрессивного отношения к природе и формирование новых, гармонизированных отношений в системе "человек–общество–природа". Постиндустриальное общество отходит от прежней фетишизации экономического роста, не ограниченной экологическими и социальными параметрами. В качестве критерия общественного прогресса начинает выступать не увеличение валового национального продукта (ВВП), а повышение качества жизни человека. В числе характерных черт постиндустриального общества – широкий выбор форм и направлений социально-экономической деятельности; господство принципов плюрализма, проявляющихся в смешанной экономике, в развитии демократии, в том числе и демократии участия", в распространении процессов децентрализации; стремление решать конфликты не путем конфронтации, а поиском консенсуса, разработкой эффективных механизмов согласования индивидуальных и коллективных интересов. В таком обществе экономическая составляющая утрачивает определяющее значение, а труд перестает быть основой социальных отношений – доминирующими становятся постматериалистические ценности, в частности гуманитарные. Характерные для постиндустриального общества тенденции проявляются все более отчетливо в XXI в.

В то же время становление постиндустриального общества – процесс сложный, протекающий неравномерно, в обстановке глобальных угроз, не исключающих развития катастрофического сценария. Серьезные проблемы возникают в ходе утверждения и развития самого постиндустриального общества. Это противоречия между человеком и современной техникой в социальном, экономическом и психологическом аспектах, конфликт между тенденцией к глобализации в сфере экономики и традиционными принципами национально-государственного суверенитета.

Все большее преобладание информационной составляющей в структуре общества позволяет говорить о том, что постиндустриальное общество трансформируется в информационное.

Информационное общество это современная стадия экономического и социального развития, главным свойством которой является превращение информационных продуктов и услуг в основной объект производства и потребления. Для информационного общества как очередной ступени становления постиндустриального общества характерен постоянный рост стоимости обновляемых информационных технологий, достигающей более половины валового национального продукта.

В постиндустриальном обществе информационные ресурсы – наиболее значительный потенциальный источник национального богатства. Это означает, что необходимо развивать ту сферу экономики, которую принято называть информационной экономикой. Переход к индустриальному обществу вызывает существенные структурные сдвиги в экономике. Основным источником экономического роста в развитых странах становятся так называемые высокие технологии. Так, по данным статистики, в 90-е гг. прошлого века и в первые годы XXI в. темпы роста электроники в промышленно развитых странах превышали темпы роста их валового национального продукта (ВВП) в 5 – 10 раз. Доходы от инвестиций в эту сферу почти в 4 раза превышают соответствующий показатель для других отраслей производства. Формирование информационного общества проходит под непосредственным воздействием новых информационных (в том числе телекоммуникационных) технологий. Интернет – всемирная информационная сеть предоставляет услуги по передаче файлов, удаленному доступу, электронной почте, телеконференциям и пр. Интернет превратился в информационно-технологическую среду мирового бизнеса. Продолжается либерализация мировых рынков телекоммуникационных и информационных технологий; более 90 % этого рынка открывается для свободной конкуренции.

Понятие информационного общества не сводится, однако, к телекоммуникациям и информационным ресурсам. Подлинное информационное общество призвано обеспечить каждому гражданину, всем своим членам и соц. группам независимо от места пребывания и в любое время всю необходимую информацию, сделать ее в полном смысле слова общедоступной.

Главными чертами становления и развития информационного общества следует признать: формирование и в дальнейшем преобладание в экономике таких технологических укладов, которые базируются на широком использовании сетевых информационных технологий, перспективных средств вычислительной техники и телекоммуникаций; переход информационных ресурсов в разряд реальных ресурсов социального и экономического развития, а также создание информационного рынка как действенного фактора производства (наряду с рынками труда, капитала и природных ресурсов); увеличение значимости инфраструктуры в общественном производстве; создание эффективной системы обеспечения права граждан и общественных институтов на свободное получение, использование и распространение информации, а также полное удовлетворение потребностей общества и его членов в информационных продуктах и услугах; углубление информационной и экономической интеграции стран и регионов, формирование единого мирового информационного пространства.

Однако все более настоятельно ставится вопрос о формировании общества благосостояния (социального общества), которое изучает экономическая теория благосостояния, старающаяся классифицировать различные способы распределения ресурсов в терминах благосостояния. Хотя экономическая теория благосостояния связана с такими важными вопросами, как налогообложение, распределение, регулирование внешних эффектов экономической деятельности, государственная политика и т.д., ее практическое использование весьма ограничено. К сожалению, единственным общепризнанным критерием для альтернатив является оптимальность по Парето. Это один из самых распространенных критериев оптимальности, предназначенный для того, чтобы проверить, улучшает ли предложенное изменение в экономике общий уровень благосостояния. Оптимальность по Парето – это условие эффективности, выведенное экономистом и политологом Вильфредо Парето (1848 – 1923). Критерий Парето звучит просто: "Следует считать, что любое изменение, которое никому не причиняет убытков и которое приносит некоторым людям пользу (по их собственной оценке), является улучшением". Размещение, или распределение товаров и услуг в экономике считается оптимальным по Парето, если ни один из альтернативных вариантов размещения не может улучшить экономическое положение хотя бы одного индивида, не ухудшая при этом положения остальных. Критерий Парето неприменим к весьма распространенным ситуациям, при которых экономическая мера, приносящая пользу

одним, в то же время наносит ущерб другим. Тем не менее данная концепция оказалась весьма полезным инструментом анализа эффективности экономических систем и формулирования экономической политики. Например, с позиций индустриального общества работа Иркутского целлюлозно-бумажного комбината приводит к получению значительного экономического эффекта, однако, с позиций общества благополучия отрицательные социальные последствия загрязнения озера Байкал таковы, что результирующий социально-экономический эффект будет отрицательным.

В обществе благосостояния произойдут изменения приоритетности факторов, влияющих на общественно-экономическое развитие. Во-первых, возрастет роль фактора межгосударственной, межрегиональной и внутрирегиональной кооперации и торговли, что обеспечит всем субъектам сравнительные преимущества и рост социально-экономической эффективности производства; во-вторых, приоритетным станет фактор творческого интеллектуального труда, который во все большей степени целенаправленно будет детерминировать другие факторы производства и меру их перенесения на стоимость в процессе производства; и в третьих, приоритетным станет институциональный подход, учитывающий, кроме вещественно-трудовых, социально-политические, культурно-этические, психологические, экологические и другие факторы, повышение роли которых обусловлено единством и противоречием двух тенденций: дальнейшей социализации общества и повышения роли личности.

В особенности важным фактором должен стать интеллектуальный творческий труд, результатом которого будет создание доминирующего над остальными видами интеллектуального продукта, как выражения духовной, мыслительной, интеллектуальной деятельности: изобретения, открытия, патенты, научные отчеты и доклады, проекты, новые технологии, ноу-хау, результаты исследовательских, конструкторских, проектных работ, технические усовершенствования и приспособления, повышающие эффективность действующего производства, производительность труда, качество продукции старой и образцы новой, являющейся вкладом в научно-технический прогресс, а также литературные, музыкальные, художественные произведения, творения искусства и др.

Интеллектуальный продукт может рассматриваться как категория экономическая, когда он становится товаром, объектом купли-продажи и когда определенные его разновидности превращаются в самостоятельный фактор производственного процесса.

Совокупность продукта интеллектуального, творческого образует интеллектуальный капитал, т.е. капитал, воплощенный в знаниях, умениях, опыте, квалификации людей. Отдача такого капитала в свою очередь позволяет наращивать производство нового интеллектуального, творческого продукта.

Повсеместный и весьма интенсивный рост производства интеллектуального продукта, расширение его "ассортимента" и многообразие сфер его применения, безусловно, признаются главным факторами экономического, научно-технического и социального прогресса в мире, важными предпосылками развития информационного общества и формирования общества благополучия.

Однако разработка фундаментальной концепции этого общества еще предстоит и представляет серьезную проблему социально-экономической теории и практики.

К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕНЕНИИ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ

С тех пор, когда английский финансист Н. Калдор в 1955 г. впервые предложил ввести налог на расходы, дискуссии об изменении налогооблагаемой базы не прекращаются. Эти дискуссии обусловлены поиском эффективной модели налогообложения. Она включает в себя, как известно, выбор налогов, формирование налогооблагаемой базы, ставок, льгот и т.д. Среди этих аспектов принципиальными являются определение базы налогообложения, а также установление оптимальных пропорций прямого и косвенного налогообложения и сочетание их форм.

На протяжении последних лет поиск эффективной модели налогообложения активно продолжается. В этой связи следует отметить два конкурирующих положения определения налоговой базы: налогообложение расходов и налогообложение доходов.

Предпочтительность выбора базы налогообложения, прежде всего связана с экономической эффективностью налогов. Если говорить о налогообложении с этой точки зрения, то налоги на расходы – это налоги на потребление. Поэтому, субъект экономики, стараясь сэкономить на налогах, стремится снизить потребление. Последнее, будет способствовать сбережениям, что создаст лучшие условия для расширения производства. В самом деле, все общество, несомненно, заинтересовано в налоговой политике, направленной на содействие развитию производительных сил.

Следует заметить, что в теории налогов известны мнения экономистов о признании в качестве высшего принципа налоговой политики принцип развития производительных сил. Так как этот принцип выражается, прежде всего, в росте национального продукта как абсолютном, так и относительном, т.е. по расчету на душу населения, то принцип развития производительных сил можно сформулировать еще так: налоги должны содействовать или, по крайней мере, не противодействовать абсолютному и относительному росту национального продукта. Пути и способы его практического осуществления могут быть самыми различными. При этом наличие противоречий экономических интересов неизбежно приводит к серьезным разногласиям в обществе. К примеру, интерес накопления и интерес повышения благосостояния тех, кто не имеет права собственности на такие факторы производства, как капитал, земля не легко примиряются. В самом деле, накопление является, несомненно, необходимым условием развития производительных сил. Но накопление требует ограничения личного текущего потребления работников наемного труда, как главной производительной силы общества. В рыночных условиях хозяйствования, класс собственников, естественно, заинтересован в том чтобы его прибыль, а, следовательно, и его накопление возрастали за счет заработной платы. Класс неимущих, наоборот, заинтересован в повышении своего благосостояния за счет прибыли собственников факторов производства. Это показывает, что подход к налогообложению через расходы в практическом его осуществлении может иметь различные выводы.

Выбор налоговой системы, основанной на "расходном" подходе затрагивает и решение вопросов справедливости и администрирования. Эта логика определена в учении о принципах обложения. Как известно, в этом учении, получившем свое развитие у А. Вагнера, одним из важных является принцип справедливости. На этот принцип ссылается и Н. Калдор, говоря о том, что люди должны облагаться налогами на основании такого вклада, который они извлекают из "общественной копилки", а не такого, который они вносят в нее. Полежаев В.А. также в статье о "Налогообложении расходов вместо налогообложения прибыли" также, ссылаясь на этот принцип, пишет: "...расходы в качестве меры сравнения индивидуального благосостояния подходят лучше, чем доходы". Но понятие справедливости в истории налогов всегда представлялось условным и неопределенным. Правда в результате общественного развития складывается известный этический уровень, вырабатываются известные понятия и нормы, которые получают более или менее общее признание и потому становятся как бы одним из объективных элементов хозяйственной жизни. В финансовой области также вырабатываются некоторые положения, приобретающие с течением времени характер как бы общепризнанных принципов. Так, например, у нас в обществе считается необходимым в современных условиях развития экономики применение плоской шкалы налогообложения. Хотя идея прогрессии почти никем среди теоретиков налогового права не оспаривается. Большие споры возникают лишь по вопросу пределов этой прогрессии. Вот почему принцип справедливости только в том случае может служить для налоговой политики достаточно твердым критерием, если он сам основывается на тех или иных предпосылках или подкрепляется требованием целесообразности. Принцип справедливости, на который ссылаются вышеназванные авторы, может получить большую определенность, если применяется к группам, однородным в социально-экономическом отношении. Однако, наше современное общество не отличается такой характеристикой. В этой связи говорить о справедливости в отношении налогооблагаемой базы по расходам считаем не совсем корректным.

По утверждению сторонников налогообложения по расходам, с точки зрения администрирования налога, организовать такой подход проще, чем по доходам. Для этого следует включить в цену товара (работ, услуг) соответствующий налог и тогда очевидной будет связь между потреблением и уплатой самого налога. Это характерно для конечного потребления. Для производственной сферы сторонниками данного подхода предлагается налогообложение запасов и затрат. На наш взгляд, снизить налоги в этом случае не представляется сложным. Так, к примеру, внедрение на предприятии поставок "точно в срок" позволит вполне заслуженно уменьшать налоги по расходам. Реализация подобного подхода, несомненно, позволит упростить сборы налогов, так как вся налоговая база может быть подтверждена документально. Невыгодным станет дробление технологических цепочек производства, так как каждый переход комплектующих будет облагаться налогом на использование ресурсов, что будет способствовать в еще большей степени экономии материальных ресурсов, развитию интеграции и специализации производства. В условиях ограниченности ресурсов, это, бесспорно, актуальный подход. По сути, изменение налогооблагаемой базы – с доходов на расходы – будет означать введение антизатратного налогового механизма. Он будет способствовать переходу предприятий на ресурсосберегающие технологии, позволит предприятиям повышать их конкурентные преимущества на рынке за счет относительного снижения налоговой нагрузки при повышении эффективности производства. При этом появляется возможность существенно увеличить инвестиционные ресурсы предприятий и в обществе в целом.

В современных российских условиях, когда меры по сдерживанию инфляции не дают ожидаемых результатов, введение налога на расходы с включением его в цену неизбежно приведет к ее дальнейшему росту. Поэтому "новый налог на расходы"

должен заменить ряд других налогов, рассчитанных по доходам, в частности, НДС. Это исключит возможное повышение цен, вызванное изменением налогооблагаемой базы.

Кроме всего сказанного, налог на расходы придаст разновекторность налоговой системе, когда искусственная минимизация одного налога приведет к росту другого. Вполне допускаем, что налог на расходы позволит решать проблемы с завышением затрат в учете в виде фиктивных договоров о производстве работ или оказания услуг, представления к налоговому вычету ложных счетов-фактур, некорректной квалификации типа сделок и т.д. Однако высказывания по этому поводу предполагают одновременное "существование" НДС. А это, как отмечено выше, неизбежно приведет сначала к перманентному росту цен, а затем к решению вопроса о размерах ставок налогов на расходы и доходах и правомерности их одновременного существования. Поскольку НДС – это налог с добавленной стоимости, то очевидным возникнет вопрос "Почему продолжает действовать обложение доходов?" Как известно, добавленная стоимость – это доходы всех собственников факторов производства: труда, капитала, земли и предпринимательских способностей. В случае сохранения НДС в составе других налогов при изменении налогооблагаемой базы мы будем иметь дело с нарушением принципов обложения. Мы согласны, что налог на расходы – более собираемый, так как потребление осуществляется тогда, когда есть деньги. Из экономической теории известно, что потребление возможно и при нулевом и даже отрицательном доходе. Так называемое "автономное потребление", т.е. потребление за счет кредитов, займов. Не трудно предположить, что установление налога на расходы отрицательно скажется на таком потреблении, так как введение самого налога и процентная ставка, включенные в цену "расходов" снизят желание потребителей "жить взаимно". Сокращение автономного потребления приведет к адекватной динамике объемов реализации, а затем и величины произведенных товаров, работ, услуг. При таком раскладе, в конечном счете, снизятся темпы экономики.

Стремление оптимизировать налогообложение на микроуровне будет присутствовать всегда в том обществе, где нарушен принцип возвратности налогов. Это, кстати говоря, характерно для экономики нашей страны. По нашему мнению, изменение налогооблагаемой базы, а именно с доходов на расходы не приведет к серьезному увеличению налоговых поступлений. В конечном итоге, налогообложение в масштабах общества сводится к обложению валового внутреннего продукта (ВВП), как в целом, так и отдельных его составляющих. ВВП как конечный показатель экономической активности населения страны измеряется различными методами. В макроэкономической науке принято выделять три метода исчисления ВВП: производственный, суммирования доходов и суммирования расходов. Использование любого из методов дает в итоге одинаковую величину валового внутреннего продукта. Так, ВВП, рассчитанный методом расходов, представляет собой сумму расходов экономических агентов на все конечные товары и услуги, а ВВП рассчитанный методом доходов – это сумма всех доходов (оплата труда наемных работников, прибыль, процент, рентные платежи). Логично представляется, что и изменение базы налогообложения также не отразится существенно на величине налоговых поступлений. Поэтому, суть вопроса не в базе налогообложения, а в совершенствовании механизма налогообложения. По сути, смена базы налогообложения – это изменение приоритетов в экономической политике страны. Как известно, сбережения на макроуровне равны инвестициям, увеличивая первые через налоговый механизм, государство тем самым готовится к проведению активной инвестиционной политики.

**АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ В 2000 – 2004 ГОДАХ**

Общеизвестно, что для современного развития Российской Федерации требуются огромные капитальные вложения. Одним из источников их получения являются иностранные инвестиции.

Проследим поступления средств в Россию из-за рубежа. В последние годы оно увеличилось. Об этом свидетельствуют табл. 1 и 2 [2].

**1. Объем накопленных иностранных инвестиций в РФ
в 2000 – 2006 гг., млрд. долл.**

Показатели \ Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	10,9	14,2	19,8	29,7	40,5	53,7	55,1
Прямые	4,4	3,9	4,0	6,8	9,4	13,1	13,7
Портфельные	0,1	0,5	0,5	0,4	0,3	0,5	3,2
Прочие	6,4	9,8	15,3	22,5	30,8	40,1	38,2

**2. Структура накопленных иностранных инвестиций в РФ
в 2000 – 2006 гг., %**

Показатели \ Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	100	100	100	100	100	100	100
Прямые	40,4	27,5	20,2	22,9	23,2	24,4	24,9
Портфельные	0,9	3,5	2,5	1,4	0,7	0,9	5,8
Прочие	58,7	69	77,3	75,7	76,1	74,7	69,3

Как видно из таблиц 1 и 2 иностранные капиталовложения в Россию растут.

По состоянию на 1 января 2007 г. в экономике России накоплено 55, 1 млрд. долл. Это в пять раз больше, чем в 2000 г. На долю прямых инвестиций на конец 2006 г. приходится 24,9 %. Среди них наибольшее предпочтение инвесторы отдают лизингу. Но по сравнению с 2000 г. их доля в составе всех инвестиций уменьшилась: с 40,4 % в 2000 г. она снизилась до 27,5 % в 2001 г. и с этого времени так и не достигла 30 %.

В 2006 г. произошел рост портфельных инвестиций с 0,9 до 5,8 %. Но это лишь внезапный всплеск, аналогичный скачку инвестиций в 2001 г., когда они увеличились с 0,9 до 3,5 %. Наибольший объем среди них занимают долговые ценные бумаги. В развитых странах портфельные инвестиции имеют существенно большее значение, чем прямые капиталовложения. В России их уровень незначителен из-за низкого уровня доверия иностранных инвесторов к деятельности российских предприятий и развитию экономики в целом. Кроме того, портфельные инвестиции не позволяют контролировать деятельность предприятий.

На протяжении с 2000 по 2006 гг. прочие инвестиции занимали лидирующее положение. Хотя с 2005 по 2006 гг. их доля немного сократилась с 74,7 до 69,3 %. Основную роль среди них играют кредиты на срок свыше 180 дней – это кредиты, предназначенные для обслуживания внешнеторговых операций.

Доля прямых и портфельных инвестиций остается крайне незначительной, хотя именно эти виды играют важную роль в развитии экономики. Благодаря им происходит модернизация и расширение производства, в страну поступают новые технологии.

В 2006 г. в экономику России поступили иностранные инвестиции из 119 стран (в 2005 г. – из 113, в 2004 г. – из 116, в 2003 г. – из 117). Наиболее активными инвесторами нашего государства являются Люксембург, Кипр, Нидерланды, Великобритания, Германия, США, Франция, Швейцария, Британские Виргинские и Багамские острова. На долю этих инвесторов приходится более 80 % иностранных инвестиций. Во вложениях из Кипра, Нидерландов, США, Виргинских островов, Швейцарии доминируют прямые инвестиции, а Люксембург и другие страны предпочитают предоставлять свои средства в виде кредитов. К сожалению, преобладают при этом вложения в топливно-энергетический комплекс. На первом месте по объему вложений находится Кипр (22,6 % на 1 января 2007 г.), на втором – Нидерланды, на третьем – Люксембург, на четвертом – Великобритания, на пятом – Германия, на шестом – США, на седьмом – Франция. Существуют предположения, что ввозимый из этих стран капитал – российского происхождения. Созданные в большинстве из них оффшорные зоны привлекли русские финансовые ресурсы, полученные легальным и нелегальным путем, раньше. Теперь предприниматели возвращают средства на родину.

Страны-участники Содружества Независимых Государств также вкладывали свои средства в Россию. Увеличивают свои вложения Азербайджан, Грузия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан и Узбекистан. Уменьшают – Армения, Белоруссия, Украина и Молдавия.

Что касается распределения инвестиций по отраслям экономики, то в последнее время здесь сложилась следующая ситуация (табл. 3, 4) [2].

Наибольший объем иностранных инвестиций в 2000 – 2004 гг. поступил в промышленность (48,5 % в 2004 г.). Причем наибольший интерес представляют топливная и пищевая отрасли. Но если в первую наблюдается увеличение вложения средств (с 5,7 % в 2000 г. до 20,1 % в 2004 г.), то во вторую вложения падают (с 16,3 % в 2000 г. до 2,4 % в 2004 г.).

**3. Объем накопленных иностранных инвестиций в РФ
в 2000 – 2004 гг. по отраслям экономики, млрд. долл.**

Показатели	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004
Всего инвестиций	10,9	14,3	19,8	29,7	40,5
Из них:					
промышленность	4,7	5,7	7,3	12,3	19,6
В том числе:					
топливная	0,6	1,0	1,9	5,3	8,2
химическая и нефтехимическая	0,2	0,3	0,3	0,5	0,9
машиностроение	0,5	0,7	0,5	0,8	1,6
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	0,3	0,2	0,3	0,6	0,9
пищевая	1,8	1,6	1,2	1,0	0,9
Строительство	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4
Транспорт	1,0	0,8	0,2	0,4	0,7
Связь	0,9	0,5	0,4	0,7	1,4
Торговля и общественное питание	1,9	5,3	8,8	10,5	12,9
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	0,3	0,1	0,1	0,6	0,8
Деятельность по обеспечению функционирования рынка	0,3	0,8	1,4	3,4	1,2
Прочие отрасли	1,7	1,0	1,4	1,5	3,4

**4. Структура накопленных иностранных инвестиций в РФ
в 2000 – 2004 гг. по отраслям экономики, %**

Показатели	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004
Всего инвестиций	100	100	100	100	100
Из них:					
промышленность	43,1	39,7	37,1	41,5	48,5
В том числе:					
топливная	5,7	7,2	9,8	17,9	20,1
химическая и нефтехимическая	2,2	1,9	1,7	1,7	2,2
машиностроение	4,3	4,9	2,5	2,6	3,9
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2,3	1,7	1,6	2,0	2,4
пищевая	16,3	10,9	6,1	3,5	2,4
Строительство	0,8	0,7	0,6	0,9	1,0
Транспорт	9,3	5,3	0,9	1,4	1,6
Связь	8,5	3,5	2,2	2,3	3,4
Торговля и общественное питание	17,8	37,1	44,5	35,4	32,1
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	2,5	0,9	0,7	2,2	2,1
Деятельность по обеспечению функционирования рынка	2,5	5,6	6,9	11,5	3,0
Прочие отрасли	15,6	7,2	7,1	4,8	8,4

В сфере добычи полезных ископаемых сосредоточена пятая часть всех накопленных в РФ иностранных капиталов: 17 % приходится на добычу сырой нефти и природного газа, причем инвесторы стремятся получить контроль над российскими месторождениями. При этом интерес вызывает использование ресурсов уже разведанных месторождений, а не вложения средств в геологоразведочные работы.

На третьем месте по вложениям находится машиностроение. В этой отрасли зарубежных инвесторов интересуют не готовые металлургические изделия, а продукты первого передела и полуфабрикаты металлургического производства. Снижение внимания иностранных инвесторов к металлургической и пищевой промышленности связано с тем, что начинают развиваться российские предприятия, способные конкурировать с зарубежными.

В химическую промышленность в 2004 г. поступило 2,2 % средств.

Отрасль обработки древесины и производства изделий из дерева вызывает стабильный интерес инвесторов в связи с огромными природными ресурсами, находящимися на территории нашего государства.

Меньше всего поступает в сельское хозяйство. Зарубежным инвесторам намного выгоднее ввозить в Россию готовую сельскохозяйственную продукцию, которая во многих странах производится в избытке, чем создавать конкурентоспособные производства в нашей стране. Исключения составляют сельскохозяйственные предприятия, предназначенные для поставки сырья для пищевых производств, которые уже освоены иностранными компаниями и развиваются быстрыми темпами. Производственный процесс таких предприятий почти полностью контролируется иностранными собственниками.

Определенным отраслям особенно требуется помощь иностранных инвесторов. Речь идет о текстильном производстве, производстве электрического, электронного, оптического оборудования, производстве электрических машин, аппаратуры для радио, телевидения и связи, производства измерительных и оптических приборов, медицинской техники. России необходимо проводить модернизацию и реструктуризацию в этих сферах, повышать уровень их международной конкурентоспособности. Но иностранным инвесторам не выгодно вкладывать средства в такие предприятия, а гораздо выгоднее импортировать в нашу страну готовое оборудование с высокой долей добавленной стоимости, чем организовывать современные производства аналогичной продукции.

Заинтересованность иностранных инвесторов именно в развитии импорта подтверждают данные по объему зарубежных капиталов в сфере оптовой торговли, куда включается внешняя торговля. Именно благодаря ей велика доля прочих инвестиций.

Среди других сфер услуг наибольший интерес инвесторов вызывают рынок электросвязи и деятельность сухопутного транспорта.

Финансовая сфера на сегодняшний день аккумулировала более 2 % всех накопленных капиталов. Речь идет прежде всего о вложениях в банки с иностранными инвестициями на территории России.

Зарубежные инвестиции в страхование очень малы.

Увеличивается интерес иностранных инвесторов к вложениям в операции с недвижимостью. Их интерес подогревает быстрый рост цен на недвижимость, прежде всего в Москве.

Участие зарубежных инвесторов в таких сферах, как научные разработки и научные исследования, деятельность с использованием вычислительной техники и информационных технологий остается незначительной.

5. Объем иностранных инвестиций в РФ в 2000 – 2006 гг. по федеральным округам России, млрд. долл.

Регион \ Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Российская Федерация	10,9	14,3	19,8	29,7	40,5	53,7	55,1
Центральный федеральный округ	4,7	6,5	9,5	15,7	19,3	28,9	30,1
Северо-Западный федеральный округ	1,7	1,8	1,6	1,9	2,9	3,5	7,7
Южный федеральный округ	1,2	0,9	0,6	0,7	0,7	0,9	1,3
Приволжский федеральный округ	0,7	1,2	1,4	0,9	2,4	2,2	3,1
Уральский федеральный округ	0,9	1,8	2,5	5,6	7,0	5,4	4,3
Сибирский федеральный округ	1,1	1,2	2,9	2,1	3,2	6,8	1,9
Дальневосточный федеральный округ	0,6	0,8	1,1	2,8	5,1	5,9	6,7

6. Структура иностранных инвестиций в РФ в 2000 – 2006 гг. по федеральным округам России, %

Регион \ Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Российская Федерация	100	100	100	100	100	100	100
Центральный федеральный округ	42,6	45,4	48,1	52,7	47,6	53,9	54,6
Северо-Западный федеральный округ	15,7	12,5	8,1	6,3	7,1	6,5	14,0
Южный федеральный округ	11,4	6,9	3,0	2,3	1,7	1,8	2,3
Приволжский федеральный округ	6,1	8,6	7,3	3,2	5,9	4,1	5,7
Уральский федеральный округ	8,6	12,6	12,8	18,7	17,4	10,0	7,8
Сибирский федеральный округ	10,3	8,6	14,9	7,2	7,8	12,6	3,4
Дальневосточный федеральный округ	5,3	5,4	5,8	9,6	12,5	11,1	12,2

Проследим поступление иностранных инвестиций по округам – (табл. 5, 6) [2].

Лидером по объему привлеченных и накопленных капиталов из-за рубежа является Центральный федеральный округ, а в частности Москва (более 50 % всех иностранных инвестиций). Эта территория привлекательна для инвесторов открывающимися перспективами по вложениям в пищевую промышленность, развитие автомобильного производства, удобным месторасположением головных офисов крупнейших компаний, крупнейших банков и т.д. На втором месте находится Северо-Западный федеральный округ. Однако поступления в него средств неравномерны и скачкообразны. На третьем месте Дальневосточный федеральный округ (с 2000 г. вложения увеличились с 5,3 до 12,2 % в 2006 г.). Вложения в Южный и Сибирский федеральные округа явно уменьшаются.

Проведенный анализ поступлений иностранных инвестиций характеризует их недостаточное и неравномерное поступление в российскую экономику. Средства по большей части вкладываются в добычу полезных ископаемых. Как раз те регионы, которые больше всего нуждаются в финансовых ресурсах, недополучают их от иностранных инвесторов. Это не способствует выравниванию социально-экономического развития субъектов Федерации.

Необходимо проведение такого инвестиционного менеджмента, который способствовал бы и увеличению иностранных капиталовложений, и их равномерному распределению по регионам и отраслям экономики.

Список литературы

1. Гусев, К.Н. Иностранные инвестиции в России: новые рекорды / К.Н. Гусев // Банковское дело. – 2006. – № 5. – С. 23 – 30.
2. Сафронов, Б. Иностранные инвестиции в Российской Федерации: 1998 – 2006 гг. / Б. Сафронов, Б. Мельник, И. Кудрявцева // Инвестиции в России. – 2007. – № 7. – С. 3 – 14.

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Региональная инвестиционная политика является основой всего процесса управления инвестициями в субъекте Федерации.

Проведение эффективной инвестиционной политики в регионе способствует развитию инвестиционной деятельности в области промышленного и сельскохозяйственного производства, науки и техники, транспорта, внешнеэкономических связей на основе совершенствования системы управления на всех уровнях, улучшению технологической структуры производства, повышению в нем доли продукции с высокой степенью обработки, развитию инфраструктуры экономики, развитию системы свободного движения товаров, труда и капитала.

Инструментом реализации эффективной инвестиционной политики является такая организация инвестиционного процесса в регионе, которая:

- создаст благоприятный климат для инвестиций;
- позволит произвести трансформацию сбережений в инвестиции;
- будет способствовать увеличению объемов и эффективности инвестиций.

По нашему мнению, организация инвестиционного процесса в регионе должна базироваться на создании Региональной информационной системы.

Региональная информационная система представляет собой единый информационный центр, созданный в субъекте Федерации, с целью улучшения информационного обеспечения инвесторов. Она оказывает инвесторам комплекс информационных услуг. Система представляет им на коммерческой основе различную экономическую информацию. При этом Система несет юридическую ответственность за надежность предоставляемой информации. Это обеспечивает инвесторам возможность принятия решения с наименьшей степенью риска.

Возникает вопрос о юридическом статусе Региональной информационной системы и порядке ее формирования. Мы считаем, что целесообразно создать данную организацию на кооперативных началах, объединив финансы, технику, профессионалов, информационные возможности всех организаций, заинтересованных в деятельности системы. Необходимо привлечь в качестве участников владельцев наиболее значительных в регионе банков данных, и, организации, предоставляющие в регионе базовые узлы крупнейших электронных сетей передачи данных общего пользования. Учредителями Региональной информационной системы могут стать: региональные органы власти; коммерческие организации (банки) и общественные организации (вузы). Порядок создания и функционирования Региональной информационной системы должен определяться нормативно-законодательным актом, специально созданным региональными органами власти.

Определение состава информационных услуг, оказываемых Региональной информационной системой, проводится на основе анализа информационных потребностей инвесторов. Под информационными потребностями инвесторов будем понимать совокупность требований, предъявляемых ими к содержанию информации, необходимой для принятия решений об осуществлении капиталовложений в инвестиционные проекты.

В настоящее время в литературе отсутствует информационное описание информационных потребностей инвесторов. Существуют лишь общепринятые подходы (Бланк И.А., Кныш М.И., Шерemet В.В.), которые описывают функции инвесторов. Для определения перечня задач любых пользователей в литературе предлагается использовать такие методы, как метод "прямого опроса", метод "анализа существующих информационных связей", метод "построения и анализа дерева целей", метод "предложения".

Мы считаем, что наиболее эффективно определяет и детализирует содержание информационной деятельности инвесторов метод "построения и анализа дерева целей".

Предложим свое построение дерева целей инвесторов: Структура дерева целей информационно-аналитической работы, проводимой инвестором при принятии решения об осуществлении капиталовложения в один или несколько инвестиционных проектов.

0. Основная цель: осуществление эффективного капиталовложения в один или несколько инвестиционных проектов.

1. Исследование инвестиционной среды и прогнозирование конъюнктуры инвестиционного рынка.

1.1. Оценка и прогнозирование макроэкономических показателей развития инвестиционного рынка.

1.1.1. Изучение законодательного регулирования инвестиционной деятельности включает: 1.1.1.1. Создание банка данных нормативно-законодательных актов в области инвестиционной деятельности; 1.1.1.2. Анализ нормативно-законодательных актов в области инвестиционной деятельности.

1.1.2. Изучение динамики ВВП, национального дохода и объемов производства промышленной продукции включает: 1.1.2.1. Определение основных показателей ВВП, национального дохода и объемов производства промышленной продукции по определенным периодам; 1.1.2.2. Анализ динамики показателей ВВП, национального дохода и объемов производства промышленной продукции.

1.1.3. Изучение динамики распределения национального дохода включает: 1.1.3.1. Определение показателей накопления национального дохода и их анализ; 1.1.3.2. Определение показателей потребления национального дохода и их анализ; 1.1.3.3. Анализ динамики показателей распределения национального дохода.

1.1.4. Изучение развития отдельных инвестиционных рынков.

1.2. Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности регионов.

1.2.1. Оценка законодательных условий в регионе включает: 1.2.1.1. Создание банка данных нормативно-законодательных актов в области инвестиционной деятельности по региону; 1.2.1.2. Анализ нормативно-законодательных актов в области инвестиционной деятельности по региону.

1.2.2. Оценка инвестиционного потенциала региона включает: 1.2.2.1. Оценка ресурсно-сырьевой базы региона; 1.2.2.2. Оценка производственного потенциала региона (определение совокупного результата хозяйственной деятельности населения); 1.2.2.3. Оценка потребительского потенциала региона (определение совокупной покупательской способности населения); 1.2.2.4. Оценка экономико-географического положения региона и инфраструктурной насыщенности региона; 1.2.2.5. Оценка инновационного потенциала (потенциала научно-технической деятельности); 1.2.2.6. Оценка трудового потенциала региона (данные о численности экономически активного населения и его образовательном уровне); 1.2.2.7. Оценка институционального потенциала региона; 1.2.2.8. Оценка финансового потенциала региона; 1.2.2.9. Определение общего инвестиционного потенциала региона.

1.2.3. Оценка инвестиционного риска региона включает: 1.2.3.1. Оценка политического риска; 1.2.3.2. Оценка экономического риска; 1.2.3.3. Оценка социального риска; 1.2.3.4. Оценка криминального риска; 1.2.3.5. Оценка экологического риска; 1.2.3.6. Оценка финансового риска; 1.2.3.7. Определение общего инвестиционного риска региона.

1.2.4. Ранжирование регионов по инвестиционной привлекательности.

1.2.5. Выбор наиболее привлекательного с точки зрения осуществления капиталовложений региона.

1.3. Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности отраслей экономики.

1.3.1. Изучение уровня прибыльности в отраслях используемых активов включает: 1.3.1.1. Определение показателей "прибыль от реализации продукции (работ, услуг), отнесенная к общей сумме используемых активов" по определенным периодам; 1.3.1.2. Определение показателя "балансовая прибыль, отнесенная к общей сумме используемых активов" по определенным периодам; 1.3.1.3. Анализ динамики показателей уровня прибыльности.

1.3.2. Определение устойчивости развития отрасли включает: 1.3.2.1. Определение степени государственной поддержки отрасли; 1.3.2.2. Определение обеспеченности развития отрасли финансовыми ресурсами.

1.3.3. Ранжирование отраслей по перечисленным показателям.

2. Поиск инвестиционных проектов и оценка инвестиционной привлекательности отдельных проектов, отбор наиболее эффективных из них.

2.1. Поиск вариантов реальных инвестиционных проектов для возможной их реализации.

2.1.1. Изучение текущего предложения на инвестиционном рынке выбранного региона, отрасли.

2.1.2. Создание банка данных инвестиционных предложений для их оценки.

2.1.3. Подготовка информационной базы для оценки инвестиционных проектов включает: 2.1.3.1. Рассмотрение наличия всей необходимой документации по инвестиционному предложению; 2.1.3.2. Направление на доработку документации инициаторам инвестиционного предложения.

2.2. Первичный отбор инвестиционных проектов для более углубленного последующего их анализа.

2.2.1. Отбор инвестиционных проектов, соответствующих стратегии деятельности и имиджу инвестора.

2.2.2. Отбор инвестиционных проектов по отраслевой направленности.

2.2.3. Отбор инвестиционных проектов по масштабам.

2.2.4. Отбор инвестиционных проектов по срокам реализации.

2.2.5. Отбор инвестиционных проектов в зависимости от источников финансирования.

2.2.6. Ранжирование инвестиционных проектов в разрезе перечисленных характеристик по балльной шкале.

2.3. Экспертиза отобранных инвестиционных проектов для непосредственной реализации.

2.3.1. Экспертиза инвестиционных проектов по критериям эффективности (доходности) включает: 2.3.1.1. Расчет показателей оценки эффективности инвестиций (чистого дисконтированного дохода ЧДД, индекса доходности ИД, внутренней нормы доходности ВНД, срока окупаемости СО, рентабельности инвестиций РИ); 2.3.1.2. Ранжирование инвестиционных проектов по показателям эффективности (доходности) на основе: метода выбора по Паретто, или метода выбора по Борда, или метода выбора по удельным весам показателей, или методов линейного программирования.

2.3.2. Экспертиза инвестиционных проектов по критериям ликвидности включает: 2.3.2.1. Расчет финансовых коэффициентов (Коэффициентов рентабельности, коэффициентов оборачиваемости, коэффициентов финансовой устойчивости, коэффициентов ликвидности) на основе финансовых отчетов (отчета о прибыли, отчета о движении денежных средств, бухгалтерского баланса); 2.3.2.2. Анализ финансовых показателей инвестиционных проектов; 2.3.2.3. Ранжирование инвестиционных проектов по степени ликвидности по балльной шкале.

2.3.3. Экспертиза инвестиционных проектов по критериям риска включает: 2.3.3.1. Конкретизация внешних рисков для инвестиционного проекта; 2.3.3.2. Конкретизация внутренних рисков для инвестиционного проекта; 2.3.3.3. Экспертный анализ каждого вида риска по инвестиционному проекту; 2.3.3.4. Количественный анализ рисков по инвестиционному проекту (определение показателей предельного уровня; анализ чувствительности проекта; анализ сценариев развития проекта); 2.3.3.5. Выбор критериальных показателей оценки инвестиционных рисков; 2.3.3.6. Ранжирование инвестиционных проектов по уровню безопасности вложений.

2.4. Окончательный отбор инвестиционных проектов в формируемый портфель с учетом его оптимизации и обеспечения необходимой диверсификации инвестиционной деятельности.

2.4.1. Отбор наиболее эффективных инвестиционных проектов по критериям ликвидности, доходности, риска.

2.4.2. Ранжирование инвестиционных проектов по основным (с точки зрения инвестора) показателям ликвидности, доходности, риска.

2.4.3. Выбор инвестиционных проектов для реализации.

3. Текущее планирование и оперативное управление реализацией отдельных инвестиционных проектов.

3.1. Разработка календарных планов инвестиционных проектов.

3.1.1. Разработка концепции и целей проекта.

3.1.2. Построение структуры разбиения работ.

3.1.3. Назначение ответственных.

3.1.4. Определение основных вех.

3.1.5. Проведение сетевого планирования.

- 3.1.6. Составление календарного плана и анализ календарного графика работ.
- 3.2. Разработка ресурсного плана проекта.
 - 3.2.1. Описание набора доступных ресурсов.
 - 3.2.2. Определение гистограммы загрузки каждого ресурса на протяжении всего жизненного цикла проекта.
 - 3.2.3. Анализ использования ресурсов по всем работам.
 - 3.2.4. Разработка профилей загрузки ресурсов.
 - 3.2.5. Определение разрешения ресурсных перезагрузок.
 - 3.2.6. Составление ресурсного плана проекта.
- 3.3. Разработка финансового плана проекта.
 - 3.3.1. Разработка бюджета.
 - 3.3.2. Разработка плана затрат по всему жизненному циклу проекта.
- 3.4. Составление общего плана проекта.
- 4. Организация мониторинга реализации инвестиционных проектов.
 - 4.1. Формирование системы первичных наблюдаемых показателей, связанных с реализацией инвестиционного проекта.
 - 4.1.1. Формирование показателей выполнения работ по времени.
 - 4.1.2. Формирование показателей выполнения работ по стоимости.
 - 4.1.3. Формирование показателей выполнения работ по качеству.
 - 4.1.4. Формирование показателей выполнения работ по организации.
 - 4.1.5. Формирование показателей выполнения работ по содержанию.
 - 4.2. Определение периодичности сбора и анализа показателей.
 - 4.3. Определение причин отклонений фактических показателей работ от плановых.
 - 4.3.1. Определение причин задержек работ.
 - 4.3.2. Определение причин отклонений в стоимости работ.
 - 4.4. Определение корректирующих действий.
 - 4.4.1. Поиск альтернативных решений для выполнения работ.
 - 4.4.2. Пересмотр стоимости проекта.
 - 4.4.3. Пересмотр сроков проекта.
 - 4.4.4. Пересмотр содержания работ.
 - 4.4.5. Принятие решения о выходе из проекта.
- 5. Подготовка решения о своевременном выходе из неэффективных инвестиционных проектов и реинвестирования капитала.

5.1. Определение факторов, при изменении которых необходимо прекратить участие в проекте.

5.1.1. Определение и анализ факторов, показывающих изменение конъюнктуры инвестиционного рынка включает:

- 5.1.1.1. Факторы, отражающие законодательное регулирование инвестиционной деятельности в государстве;
- 5.1.1.2. Анализ динамики показателей ВВП, национального дохода и объемов производства промышленной продукции;
- 5.1.1.3. Анализ динамики показателей распределения национального дохода;
- 5.1.1.4. Анализ показателей развития отдельных инвестиционных рынков.

5.1.2. Определение факторов, показывающих изменение инвестиционной привлекательности региона включает:

- 5.1.2.1. Факторы, отражающие законодательное регулирование инвестиционной деятельности в регионе;
- 5.1.2.2. Факторы, определяющие инвестиционный потенциал региона;
- 5.1.2.3. Факторы, определяющие инвестиционный риск в регионе.

5.1.3. Определение факторов, показывающих изменение инвестиционной привлекательности отрасли включает:

- 5.1.3.1. Анализ показателей уровня прибыльности в отраслях используемых активов;
- 5.1.3.2. Анализ факторов устойчивости развития отрасли.

5.1.4. Определение и анализ факторов, показывающих изменение состояния объекта инвестирования включает:

- 5.1.4.1. Анализ финансового состояния предприятия;
- 5.1.4.2. Оценка стоимости бизнеса;
- 5.1.4.3. Оценка развития бизнеса;
- 5.1.4.4. Оценка возможности банкротства предприятия.

5.2. Определение формы выхода из инвестиционного проекта.

В данной структуре разбиение дерева целей доведено до пятого уровня. Основная цель инвесторов имеет нулевой уровень. Цели второго уровня – это цели-требования: 1, 2 и 3 цели определяют принятие инвестором решения о вложении средств в тот или иной проект; 4 и 5 цели определяют готовность инвестора участвовать в реализации инвестиционного проекта до конца. Цели третьего уровня определяют направления деятельности инвесторов для достижения целей второго уровня. Цели четвертого уровня определяют области ответственности инвесторов при проведении информационно-аналитической работы. Цели пятого уровня определяют мероприятия, проводимые инвесторами для достижения своих целей.

Цели первого и второго уровней являются устойчивыми и постоянными во времени – это стратегические цели. Цели следующих уровней подвержены динамике – это тактические цели. При необходимости дерево целей может быть детализировано и дальше.

Структура дерева целей информационно-аналитической работы, проводимой инвестором при принятии решения об осуществлении капиталовложения, позволяет определить состав информации и целесообразные формы ее представления, необходимые для принятия решения.

Исследуя построенное дерево целей, сделаем вывод о том, какие информационные услуги Региональная информационная система может предоставлять инвесторам. Региональная информационная система может предоставлять инвесторам следующую информацию. Это – по цели 1.1.1: нормативно-законодательные акты в области инвестиционной деятельности; по цели 1.1.2: показатели ВВП, национального дохода и объемов производства промышленной продукции; по цели 1.1.3: показатели накопления национального дохода, показатели потребления национального дохода; по цели 1.1.4: аналитическую информацию развития отдельных инвестиционных рынков; по цели 1.2.1: нормативно-законодательные акты в области инвестиционной деятельности по региону; по цели 1.2.2: показатели инвестиционного потенциала региона; по цели 1.2.3: показатели

инвестиционного риска региона; по цели 1.2.4: рейтинги регионов по основным показателям инвестиционной привлекательности; по цели 1.3.1: показатели уровня прибыльности в отраслях используемых активов; по цели 1.3.2: показатели устойчивости развития отрасли; по цели 2.1.2: банк данных инвестиционных предложений, предлагаемых для реализации конкретных регионов; по цели 2.1.3: проверка инвестиционных проектов на полноту наличия всей представленной документации и проверка ресурсной обеспеченности инвестиционных проектов; по цели 2.2.2: структуризация инвестиционных проектов по отраслевой направленности; по цели 2.2.3: структуризация инвестиционных проектов по масштабам; по цели 2.2.4: структуризация инвестиционных проектов по срокам реализации; по цели 2.2.5: структуризация инвестиционных проектов в зависимости от источников финансирования; по цели 2.3.1: показатели эффективности инвестиционных проектов; по цели 2.3.2: показатели ликвидности инвестиционных проектов; по цели 2.3.3: показатели риска инвестиционных проектов; по цели 3.1: календарные планы реализации инвестиционных проектов; по цели 3.2: ресурсный план реализации инвестиционных проектов; по цели 3.3: финансовый план реализации инвестиционных проектов; по цели 4.1: система первичных показателей, связанных с реализацией инвестиционного проекта; по цели 4.3: причины отклонений работ по факту от плана при реализации инвестиционных проектов; по цели 5.1.1: информация как и по целям 1.1.1, 1.1.2, 1.1.3, 1.1.4; по цели 5.1.2: информация как и по целям 1.2.1, 1.2.2, 1.2.3, 1.2.4; по цели 5.1.3: информация как и по целям 1.3.1, 1.3.2; по цели 5.1.4: факторы, показывающие изменение состояния объекта инвестирования.

Региональная информационная система, по желанию пользователей, может осуществлять: по цели 1.1.1: анализ нормативно-законодательных актов в области инвестиционной деятельности; по цели 1.1.2: анализ показателей ВВП, национального дохода и объемов производства промышленной продукции; по цели 1.1.3: анализ показателей накопления национального дохода и показателей потребления национального дохода; по цели 1.1.4: анализ информации развития отдельных инвестиционных рынков; по цели 1.2.1: анализ нормативно-законодательных актов в области инвестиционной деятельности по региону; по цели 1.2.2: анализ показателей инвестиционного потенциала региона; по цели 1.2.3: анализ показателей инвестиционного риска региона; по цели 1.2.4: анализ рейтингов регионов по основным показателям инвестиционной привлекательности; по цели 1.3.1: анализ показателей уровня прибыльности в отраслях используемых активов; по цели 1.3.2: анализ показателей устойчивости развития отрасли; по цели 1.3.3: ранжирование отраслей по основным экономическим показателям; по цели 2.1.1: анализ текущего предложения на инвестиционном рынке выбранного региона/отрасли; по цели 2.3.1: ранжирование инвестиционных проектов по показателям эффективности; по цели 2.3.2: анализ финансовых показателей инвестиционных проектов и ранжирование инвестиционных проектов по показателям ликвидности; по цели 2.3.3: экспертный анализ каждого вида риска по инвестиционным проектам, количественный анализ рисков, ранжирование инвестиционных проектов по уровню безопасности вложений.

Региональная информационная система ни при каких условиях не может принять за инвестора решения об осуществлении капиталовложения в тот или иной регион, в ту или иную отрасль, в тот или иной инвестиционный проект. Только сам инвестор должен решать куда ему вкладывать свои денежные средства, какие корректирующие действия применять во время реализации инвестиционных проектов, когда и в каких случаях реинвестировать капитал.

Рассмотрим общий аспект функционирования Региональной информационной системы – организационную структуру (рис. 1).

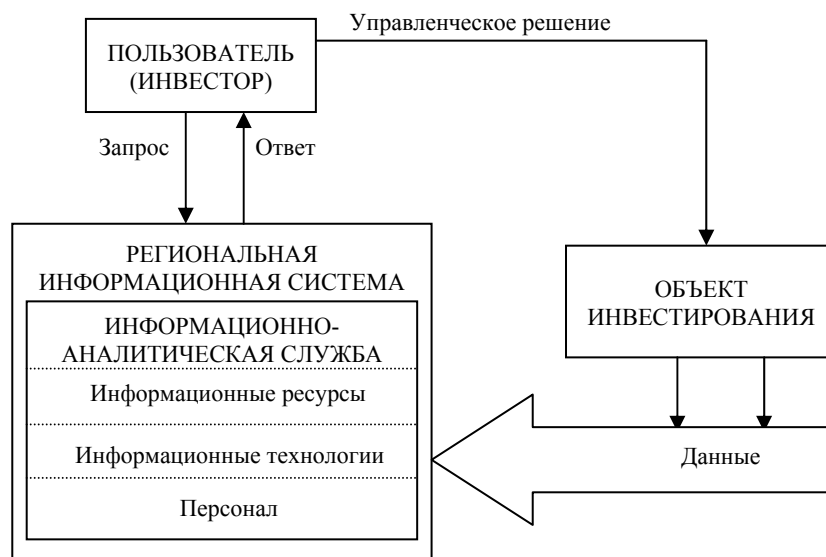


Рис. 1. Организационная структура Региональной информационной системы

Региональная информационная система как информационная система, в организационно-экономическом отношении представляет собой совокупность информационных, финансовых, кадровых, технических ресурсов, организованных соответствующим образом.

Основную деятельность в Региональной информационной системе осуществляет информационно-аналитическая служба. Персонал службы может быть разделен на несколько групп.

Первая группа осуществляет сбор данных законодательного характера, их регистрацию, обработку, а также сбор соответствующих макроэкономических показателей и их анализ.

Вторая группа осуществляет сбор данных, характеризующих экономическую ситуацию в регионе и отраслях, проводит их регистрацию, анализ и оценку.

Третья группа осуществляет сбор и регистрацию данных по инвестиционным проектам; проверку доработанности документации по инвестиционным проектам и соответствия всех видов обеспечения инвестиционным проектам.

Четвертая группа осуществляет обработку инвестиционных проектов, находящихся в банке данных Региональной информационной системы.

Пятая группа осуществляет подготовку планов инвестиционных проектов и мониторинг инвестиционных проектов.

Шестая группа осуществляет анализ состояния объектов инвестирования.

Седьмая группа обеспечивает доступ широкого круга пользователей к информации и обрабатывает запросы. Кроме того, эта группа осуществляет анализ анкет-интервью.

Уточним, что все группы в рамках своей деятельности должны проводить обработку информации по персонифицированным запросам пользователей и оказывать консультационные услуги.

Обобщая все вышесказанное, отметим, что один из вариантов реализации эффективной инвестиционной политики в субъекте Федерации – создание Региональной информационной системы. По нашему мнению, Региональная информационная система должна осуществлять сбор, обработку, хранение и предоставление информации пользователям-инвесторам для осуществления капиталовложений в инвестиционные проекты. Состав банка данных Региональной информационной системы определяет Структура дерева целей информационно-аналитической работы, проводимой инвестором при принятии решения об осуществлении капиталовложения в один или несколько инвестиционных проектов. Функционирование Региональной информационной системы необходимо для инвесторов, так как имея определенную инвестиционную программу эти инвесторы смогут выбрать интересные для них проекты и профинансировать их. Функционирование Региональной информационной системы необходимо и для местных органов власти. Местным органам власти региональная информационная система позволит в качестве информационно-справочного и информационно-аналитического центра получать информацию по различным инвестиционным проектам и по экономической ситуации в регионе. Таким образом, местные органы власти получают больше возможностей для экономической поддержки определенных отраслей региона.

**МЕХАНИЗМЫ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Антикризисное управление имеет достаточно четкую специфику, выделяющую его в одну из отраслей общепромышленного менеджмента. Совпадая с основными постулатами научного управления в базовых элементах, оно содержит ряд особых черт, форм и методов реализации. Главными базовыми детерминантами антикризисного менеджмента являются: 1) чрезмерно высокая изменчивость внутренней и внешней среды; 2) повышенная опасность саморазрушения организации вследствие неточных управленческих действий; 3) крайне ограниченный финансовый и временной ресурс на преодоление кризиса. Все это требует применения специальных форм мониторинга и анализа процессов, технологии разработки и принятия управленческих решений, особых форм и методов планирования, организации, мотивации и контроля.

Системное представление о содержании работ по антикризисному управлению предприятием на основных этапах развития кризиса дает структурная схема (рис. 1) [1].

Начало антикризисного управления предприятием – обнаружение ранних признаков наступающего кризиса и идентификация финансовых состояний предприятия: нормальное, предкризисное, кризисное и несостоятельное (судебные процедуры банкротства). Традиционный финансовый анализ в цикле управления предприятием дополняется мониторингом выбранных показателей – индикаторов безопасности, изменение которых дает возможность обнаружить ранние признаки наступающего кризиса и осуществить его диагностику. В зависимости от степени изменения индикаторов безопасности относительно их планово-нормативных значений по разным моделям идентифицируются финансовые состояния предприятия и вычисляются уровни вероятности банкротства. Результат идентификации финансового состояния предприятия очень важен, так как он не только дает обобщающую оценку текущего состояния предприятия, но и указывает на принятие управленческих мер в планировании, организации и мотивации.

Нормальное финансовое состояние идентифицируется как состояние, при котором не нарушаются основные экономические законы производства, а экономические показатели не выходят за пределы планово-нормативных значений [2]. Развитие предприятия соответствует стратегиям роста или стабильности. Планирование, организация и мотивация осуществляются по традиционным схемам управления с использованием превентивных мер, направленных на устранение выявленных единичных отклонений. Цель принятия превентивных мер – придание управлению предприятием антикризисного характера, для предотвращения возможного перехода предприятия в предкризисное финансовое состояние. Предкризисное финансовое состояние, соответствующее начинающемуся скрытому кризису, характеризуется проявлением проблем в разных областях деятельности предприятия и ухудшением отдельных экономических показателей. При идентификации предкризисного финансового состояния планирование, организация и мотивация направлены на реализацию мер финансовой стабилизации предприятия. В основе этих мер лежат меры по устранению неплатежеспособности, использующие принцип "отсечение лишнего" и меры по восстановлению финансовой устойчивости, в числе которых оптимизация структуры капитала, активов, денежных источников, инвестиций [3]. Предприятие в предкризисном финансовом состоянии находится как бы в граничной области между стратегиями роста или стабильности и стратегией сокращения. В зависимости от действий менеджмента предприятие может вернуться в нормальное финансовое состояние, либо перейти в кризисное финансовое состояние, либо остаться в предкризисном состоянии. Цель антикризисного управления предприятием в данной ситуации – вернуться в нормальное финансовое состояние (максимум) или остаться в предкризисном финансовом состоянии (минимум).

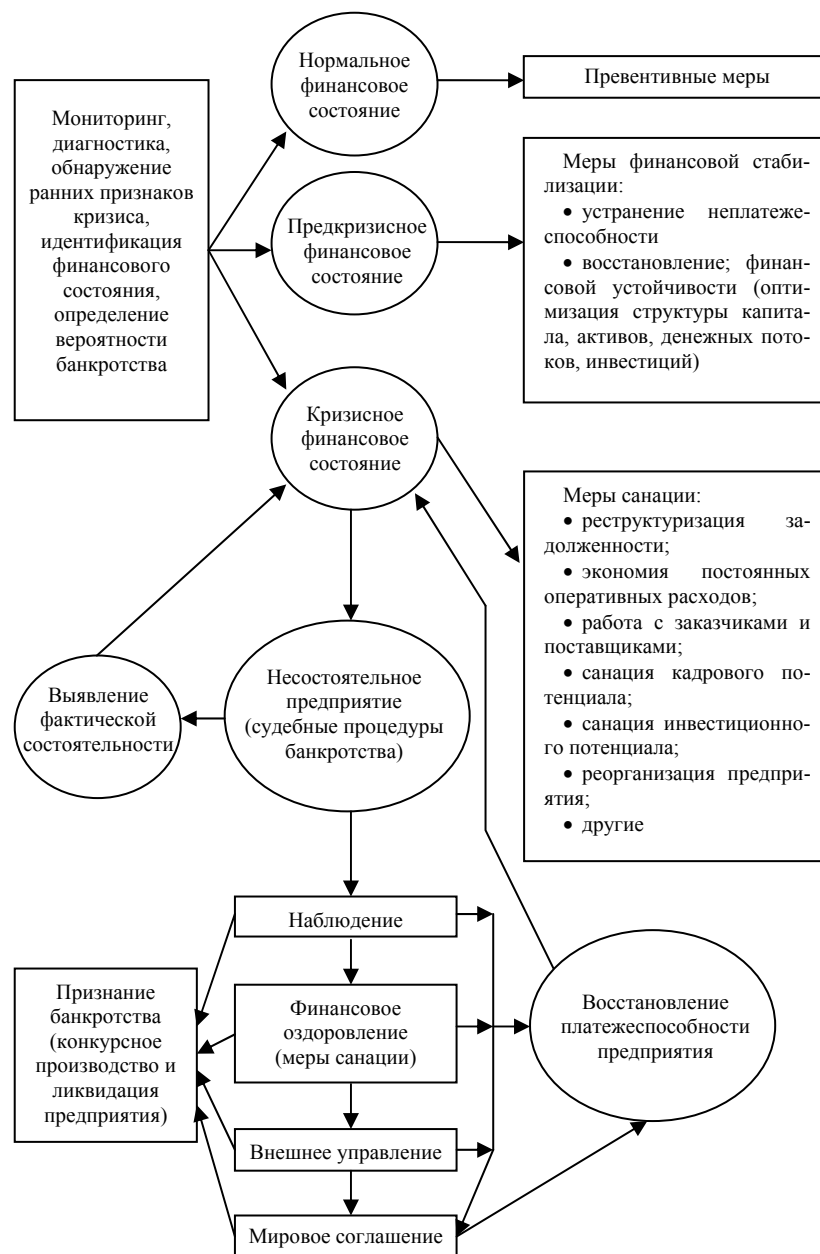


Рис. 1. Структурная схема системы механизмов, используемых в антикризисном управлении предприятием

Кризисное финансовое состояние предприятия – это состояние, при котором произошло серьезное нарушение финансовой устойчивости, препятствующее нормальному осуществлению его хозяйственной деятельности, и имеет место продолжительная неплатежеспособность предприятия, вызванная низкой ликвидностью его активов [2]. Такое состояние предприятия может соответствовать его развитию по стратегии сокращения. При этом текущие значения экономических показателей ухудшаются относительно своих пороговых (граничных) значений. При идентификации кризисного финансового состояния в планировании, организации и мотивации используют меры санации, в числе которых реструктуризация задолженности, экономия постоянных оперативных расходов, особая работа с заказчиками и поставщиками, санация кадрового потенциала, санация инвестиционного потенциала, реорганизация предприятия и другие меры. Цель антикризисного управления предприятием в кризисном финансовом состоянии – вернуться в предкризисное финансовое состояние (максимум) или остаться в кризисном финансовом состоянии, не допуская банкротства предприятия (минимум).

Дальнейшее развитие кризиса предприятия при наличии юридических оснований переводит предприятие в разряд несостоятельных с проведением судебных процедур банкротства, в числе которых: выявление фактической состоятельности (фиктивного банкротства) предприятия; наблюдение; финансовое оздоровление, включающее известные меры санации; внешнее управление и мировое соглашение. Цель антикризисного управления предприятием при выполнении этих процедур – восстановление платежеспособности предприятия-должника. При отрицательном результате этих процедур предприятие юридически признается банкротом с открытием конкурсного производства и ликвидацией предприятия.

Структурная схема системы механизмов, используемых в антикризисном управлении предприятием (рис. 1), дает возможность в сжатом виде представить основное содержание, последовательность и взаимосвязь важнейших элементов антикризисного управления. Технология антикризисного управления предприятием упрощенно содержит две группы специфических этапов. В первую группу входят мониторинг, диагностика и идентификация финансового состояния предприятия по выбранным экономическим показателям – индикаторам безопасности. Вторая группа этапов включает планирование, организацию и мотивацию антикризисных мер, специфических для идентифицируемых финансовых состояний.

Идентификация финансового состояния предприятия осуществляется в результате мониторинга и диагностики выбранных индикаторов безопасности. Например, в работе [3] рекомендуется идентифицировать финансовые состояния предприятия по признакам изменения 42 показателей, составляющих "кризисное поле" наблюдения. В работе [4] предлагается клас-

сифицировать финансовые состояния предприятия по количеству набранных баллов, соответствующих фактическим значениям восьми финансовых коэффициентов, рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности.

Предлагаемая в работе [5] модель идентификации финансового состояния предприятия использует четкие признаки перелома тенденции показателей, признаки изменения направленности их динамики, которые возникают при стихийном изменении стратегической направленности развития предприятия. В качестве индикаторов безопасности выбраны четыре лидирующих показателя: коэффициент текущей ликвидности $K_{тл}$, доля собственных оборотных средств D_{coc} , рентабельность капитала ROA и коэффициент оборачиваемости капитала $K_{об}$.

Выбор этих показателей основан на следующих факторах.

1) Показатели охватывают основные стороны деятельности предприятия (ликвидность, финансовая устойчивость, прибыльность – эффективность использования капитала и оборачиваемость – интенсивность использования капитала) и не дублируют друг друга.

2) Показатели являются лидирующими в своей группе и характеризуют одинаковую направленность динамики остальных показателей этой группы. Их выбор осуществлен на базе экспериментального исследования тесноты корреляционных связей показателей группы и исключает использование дублирующих показателей в группе [6].

Осуществляя мониторинг этих показателей даже за один отчетный период (на начало и конец), можно идентифицировать финансовое состояние предприятия по следующей модели (табл. 1).

1. Модель идентификации финансовых состояний предприятия

Индикаторы безопасности и их пороговые значения	Финансовые состояния предприятия		
	Нормальное	Предкризисное	Кризисное
1. Коэффициент текущей ликвидности $K_{тл} > (1...2)$	Текущие значения всех индикаторов безопасности находятся выше своих пороговых значений и имеют положительную или стабильную направленность (динамику) за отчетный и предыдущий аналогичный период.	Текущие значения части или всех индикаторов безопасности находятся выше своих пороговых значений. Все или часть индикаторов безопасности имеют отрицательную направленность (динамику) за отчетный и предшествующий период	Текущие значения всех индикаторов безопасности находятся ниже своих пороговых значений и имеют отрицательную направленность (динамику) за отчетный и предыдущий аналогичный период.
2. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов $D_{coc} \geq 1$			
3. Рентабельность капитала $ROA > 0$			
4. Коэффициент оборачиваемости капитала $K_{об}$			
	$(K_{тл1} \geq K_{тл0}) \geq 1...2$ ($D_{coc1} > D_{coc0}$) $\geq 1,0$ ($ROA_1 \geq ROA_0$) > 0 $(K_{об1} \geq K_{об0})$		$(K_{тл1} < K_{тл0}) < 1...2$ ($D_{coc1} < D_{coc0}$) $< 1,0$ ($ROA_1 < ROA_0$) ≤ 0 ($K_{об1} < K_{об0}$)

Идентификация финансового состояния предприятия дает возможность оценить состояние предприятия и предложить (см. рис. 1) круг мер антикризисного управления, например, меры финансовой стабилизации.

Функциональная модель системы антикризисного управления финансами предприятия в стратегическом плане представляет собой систему антикризисных мер, направленных на поддержание достигнутого финансового равновесия предприятия в длительном периоде и воссоздание потенциала финансового успеха [7]. Этот подход базируется на использовании модели устойчивого экономического роста предприятия, обеспечиваемого основными параметрами его финансовой стратегии. Цель этого этапа антикризисной деятельности – достижение финансовой стабилизации – считается выполненной, если в результате ускорения темпов устойчивого экономического роста предприятия произошло восстановление его потенциала финансового успеха и обеспечивается рост его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе.

Таким образом, элементы функциональной модели системы антикризисного управления финансами предприятия могут носить как защитно-адаптационный, так и наступательный характер, и их использование может позволить предприятию в кризисных условиях не только решать проблему выживания, но и реализовать перспективу устойчивого роста.

Процедуры реструктуризации балансов позволяют перевести их в удовлетворительную структуру за счет реализации специально подобранного комплекса организационно-технических мероприятий. Но однозначно выбрать для практического выполнения из возможных вариантов наиболее рациональный, затруднительно, так как, если по прогнозируемым показателям платежеспособности, структуры баланса они равнозначны, то по прогнозным финансовым результатам могут быть противоположны.

Оценить предпочтительность каждого из этих вариантов оказывается возможным, если сформулировать задачу оптимизации процедур реструктуризации балансов. Экономическая интерпретация и математическая постановка задачи будут определяться текущим уровнем финансовой состоятельности, прежде всего сложившимся уровнем платежеспособности [8].

Для неплатежеспособных предприятий, находящихся в предкризисном или кризисном состояниях, постановка задачи оптимизации выбора направлений текущей деятельности будет заключаться в выборе наиболее эффективной политики управления активами и пассивами.

Для финансово устойчивых предприятий постановка задачи оптимизации сводится к поддержанию и развитию достигнутого уровня финансовой устойчивости за счет реализации такого комплекса организационно-технических мероприятий по функциям управления деятельностью, которые обеспечили бы возможность совершенствования большинства основных показателей финансовой состоятельности.

Список литературы

1. Вишневская, О.В. Механизмы антикризисного управления предприятием / О.В. Вишневская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 3.
2. Жданов, С.А. Основы теории экономического управления предприятием : учебник / С.А. Жданов. – М. : Издательство "Финпресс", 2000.

3. Бланк, И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, Эльга, 2003.
4. Никифорова, Н.А. Анализ в антикризисном управлении / Н.А. Никифорова // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 6.
5. Вишневская, О.В. Направленность стратегического развития предприятия: модели, контроль и управляющие воздействия / О.В. Вишневская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 5.
6. Вишневская, О.В. Взаимосвязь финансовых показателей / О.В. Вишневская // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 6.
7. Белых, Л.П. Реструктуризация предприятий : учебное пособие для вузов / Л.П. Белых, М.А. Федотова. – М. : "ЮНИТИ-ДАНА", 2001.
8. Чавкин, А.М. Методы и модели рационального управления в рыночной экономике: разработка управленческих решений / А.М. Чавкин. – М. : Финансы и статистика, 2001.

Л.А. Жарикова
**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В
ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК
ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАБОТЫ С
ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ**

Все больше компаний выходят на международный рынок. Отечественные организации все увереннее чувствуют себя на международных рынках капитала, берут займы за рубежом, сотрудничают с иностранными инвесторами, покупателями, поставщиками. Но для реализации подобных амбиций необходимо знание как российских, так и международных стандартов финансовой отчетности. Изменение системы общественных отношений, пользователей информации, гражданско-правовой среды, а также необходимость приведения отечественной системы бухгалтерского учета в соответствие с МСФО обусловили необходимость соответствующей трансформации системы бухгалтерского учета в России.

Для того чтобы пользователи финансовой отчетности из разных стран говорили на одном языке, в нашей стране осуществляется реформа бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). В 2004 г. Министерством финансов Российской Федерации одобрена Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу, определяющая путь, по которому отечественный бухгалтерский учет будет развиваться в ближайшее время – в период с 2004 по 2010 гг. Ее суть заключается в активизации использования МСФО для реформирования российского бухучета. В целях повышения качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, и обеспечения гарантированного доступа к ней всем заинтересованным пользователям, Министерством финансов Российской Федерации утвержден План мероприятий по реализации указанной Концепции на 2004 – 2007 гг.

Сегодня одним из важнейших условий выхода предприятия на международные финансовые рынки и привлечения инвестиций является обеспечение прозрачности собственной финансовой информации. Годовой отчет и бухгалтерская отчетность предприятия – важная составляющая такой информации. В Плате мероприятий по развитию бухгалтерского учета в России на среднесрочную перспективу (2004 – 2007 гг.) предусмотрена разработка проекта постановления, определяющего общие принципы составления бухгалтерской отчетности в условиях рыночной экономики, соответствующие требованиям Международных стандартов финансовой отчетности.

Формирование годовой бухгалтерской отчетности – сложный и ответственный этап работы бухгалтерской службы каждой организации. В течение времени составления годового отчета бухгалтерскому персоналу предстоит выполнить значительный объем учетных работ.

Расхождения между российской системой бухгалтерского учета и МСФО приводят к значительным различиям между финансовой отчетностью, составляемой в России и в западных странах. Основные различия между МСФО и российской системой учета связаны с исторически обусловленной разницей в конечных целях использования финансовой информации. Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, используется инвесторами, а также другими предприятиями и финансовыми институтами. Финансовая отчетность, которая ранее составлялась в соответствии с российской системой учета, использовалась органами государственного управления и статистики. Так как эти группы пользователей имели различные интересы и различные потребности в информации, принципы, лежащие в основе составления финансовой отчетности, развивались в различных направлениях.

В мировой практике известны два способа подготовки финансовой отчетности по международным стандартам: параллельный учет или трансформация.

Параллельный учет – это процесс ведения бухгалтерского учета операций (от первичных документов) в двух стандартах (РСБУ и МСФО), т.е. две системы финансового учета, работающие одновременно.

Трансформацией называется проводимая на определенную дату (как правило, отчетную) процедура составления отчетности по МСФО путем корректировок российской бухгалтерской отчетности. В холдинге может делаться как для каждой компании, так и для Группы в целом (без разбивки на отдельные предприятия) – путем корректировок к сводной отчетности по РСБУ.

Трансформация бухгалтерской отчетности организации производится для формирования отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) на основе данных российского бухгалтерского учета.

Преимуществами процесса трансформации являются отсутствие постоянных накладных расходов, связанных с ведением двойного учета; не требуется мощная автоматизированная система; проще внедрить, так как не требует разнесения входящих остатков на уровне первичных документов; и также проще для крупных холдингов, ввиду отсутствия необходимости двойного учета в каждой компании. Процесс трансформации отчетности в формат МСФО проходит несколько этапов:

1. Составление учетной политики по МСФО и ее дальнейшее изменение.
2. Установление порядка трансформации форм отчетности.
3. Определение источников информации для трансформации отчетности.
4. Подготовка информации для трансформации.
5. Выбор используемых видов корректировок и порядок их осуществления.
6. Варианты проведения корректировок в отношении их деления на корректировки отчетного периода и прошлых периодов.
7. Варианты проведения корректировок в отношении их последовательности внутри корректировок отчетного периода и внутри корректировок прошлых периодов.
8. Предварительное установление содержания форм отчетности.
9. Подготовка корректировочных таблиц.
10. Осуществление корректировок для баланса и отчета о прибылях и убытках.
11. Составление отчета о движении денежных средств и отчета об изменениях в капитале

Основные задачи бухгалтерского учета ОАО "Тамбовэнерго" соответствуют требованиям пункта 3 Закона "О бухгалтерском учете" от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ. Помимо этого, основными задачами бухгалтерского учета ОАО "Тамбовэнерго" являются также: обеспечение возможности для составления консолидированной отчетности РАО "ЕЭС России" в соот-

ветствии с требованиями МСФО, РСБУ; предоставление информации для исчисления налоговых платежей; обеспечение возможности ведения учета по видам деятельности.

Сводная бухгалтерская отчетность ОАО "Тамбовэнерго" формируется бухгалтерией исполнительного аппарата управления на основании обобщенной информации об имуществе, обязательствах и результатах деятельности с учетом информации, предоставляемой бухгалтериями филиалов. Отчетность ОАО "Тамбовэнерго" формируется путем свода незаконченных балансов филиалов и баланса исполнительного аппарата. Представление отчетности филиалами осуществляется в сроки в соответствии с Графиком документооборота, при необходимости сроки утверждаются дополнительным распорядительным письмом.

В целях формирования РАО "ЕЭС России" консолидированной отчетности по МСФО ОАО "Тамбовэнерго" систематизирует и передает в РАО "ЕЭС России" финансовую информацию в виде разработанных РАО "ЕЭС России" консолидированных таблиц – расшифровок, разрабатываемых для каждого отчетного периода.

ОАО "Тамбовэнерго" ежеквартально составляет субконсолидированную отчетность по ОАО "Тамбовэнерго" и дочернему обществу ОАО "Тамбовэлектросетьсервис".

Годовая бухгалтерская отчетность ОАО "Тамбовэнерго" рассматривается, утверждается общим собранием акционеров, представляется в сроки и адреса, установленные статьей 15 Федерального закона "О бухгалтерском учете" от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ, и в соответствии с статьей 16 данного закона публикуется не позднее 1 июня года, следующего за отчетным.

В составе ОАО "Тамбовэнерго" на незаконченный баланс выделены следующие филиалы: Тамбовские электрические сети, Мичуринские электрические сети, Моршанские электрические сети, Жердевские электрические сети, Кирсановские электрические сети, Тамбовские магистральные сети. Выделение филиалов на незаконченный баланс осуществлено: в связи с их территориальной удаленностью; в связи с относительной обособленностью производственного, коммерческого, финансово-хозяйственного процессов.

Филиалы наделяются имуществом, создавшим их ОАО "Тамбовэнерго" и действуют на основании утвержденных им положений. ОАО "Тамбовэнерго" имеет дочерние общества: ОАО "Санаторий-профилакторий "Энергетик" ОАО "Тамбовэлектросетьсервис".

Основные положения учетной политики ОАО "Тамбовэнерго" являются обязательными для применения Дочерними обществами. Дочерние общества, исходя из специфики деятельности, могут иметь особенности учетной политики. Дочерние общества ОАО "Тамбовэнерго" самостоятельно ведут бухгалтерский учет, составляют балансы и другую бухгалтерскую отчетность, являются налогоплательщиками в соответствии с законодательством.

Организация процесса трансформации бухгалтерской отчетности определяется структурными особенностями ведения бухгалтерского учета в организации: наличием журналов-ордеров, ведомостей и главной книги – сводного регистра, в который в едином формате переносятся результаты обработки учетных данных.

Для трансформации отчетности используются:

- сводная трансформационная таблица;
- рабочие таблицы, в которых отражаются суммы трансформационных бухгалтерских записей;
- журналы трансформационных бухгалтерских записей, необходимые для систематизации регулировочных записей;
- частные трансформационные таблицы по разделам учета.

Состав отчетности по МСФО определяется стандартом № 1 "Представление финансовой отчетности" и включает в себя баланс, отчет о финансовых результатах, или отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, описание учетной политики, пояснения (примечания).

При трансформации бухгалтерской отчетности пересчету подвергаются показатели баланса и отчета о прибылях и убытках, остальные отчеты формируются на их основе. В пояснениях указываются особенности принятой учетной политики и способы трансформации.

Трансформация отчетности осуществляется в определенной последовательности:

- определяется состав статей международной финансовой отчетности. Пакет форм финансовой отчетности, включающий все требуемые стандартами отчеты, а также формы представления информации, подлежащей раскрытию в пояснительной записке, должны быть предоставлены (разработаны) до начала трансформации. Одновременно должна быть определена учетная политика для целей формирования отчетности по МСФО;
- расшифровываются статьи российской бухгалтерской отчетности;
- проводится детализация остатков и оборотов по счетам и выполняется реклассификация статей российской отчетности (т.е. необходимо увязать каждый из бухгалтерских счетов с соответствующей ему статьей международной отчетности);
- делаются необходимые корректировки к остаткам (оборотам) по счетам, из которых состоят статьи российской отчетности, чтобы привести их к учетному базису международной отчетности;
- группируются остатки по статьям международной отчетности и на их основании заполняются отчетные формы;
- систематизируется информация о трансформации (представить отчет о порядке регулирования статьи российской отчетности по МСФО).

Если международная отчетность была составлена методом трансформации, то такую информацию необходимо раскрыть в пояснениях к отчетам. Все указанные операции выполняются с помощью сводной трансформационной таблицы – основного инструмента трансформации.

Таким образом, трансформация отчетности оправдана в том случае, когда собственники заинтересованы в повышении качества учетной информации и подготовке бухгалтерской отчетности, обеспечивающей достоверное и добросовестное представление финансового положения, результатов деятельности и изменений в финансовом положении организации. Несмотря на то, что внедрение трансформации учета требует дополнительных затрат, составление отчетности по МСФО свидетельствует о применении более современных информационных технологий и, следовательно, повышении конкурентоспособности организации. Такие корректировки позволяют пользователям финансовой отчетности по МСФО, главным образом, иностранным, доверять содержащейся в ней информации, принимать взвешенные экономические решения, и в том числе об установлении взаимовыгодного сотрудничества с российскими предприятиями.

УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОТИВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сегодня конкурентоспособность организаций в большей мере зависит от степени превосходства в области практического управления и от качества менеджмента.

На современном этапе мирового развития конкуренция как движущая сила развития общества вынуждает производителей товаров постоянно искать пути повышения их качества, снижения цены, повышения качества сервиса товара на конкретном рынке, снижения эксплуатационных затрат на его использование.

Мировая практика предприятий доказала, что чисто управленческими средствами можно добиться более впечатляющих успехов, применяя при этом даже старое оборудование.

Сегодня теоретический менеджмент как научная дисциплина, имеет все необходимые методы рационального планирования и организации труда, достаточные для решения основных организационных задач. Но здесь отсутствует краеугольный камень без которого невозможно реализовать потенциал методов управления, а значит следует найти такое решение, при котором была бы высвобождена движущая сила повышения производительности труда – личная заинтересованность работников. Таким краеугольным камнем и является механизм эффективной мотивации – как один из важных проблем в менеджменте. Проблема мотивации возложена на плечи руководителя, осуществляющего процесс управления. Ожидается, что в ближайшие годы проблемы управления будут заключаться, главным образом, в сфере человеческих ресурсов. Поэтому управление персоналом, являясь неотъемлемой частью хозяйственной политики предприятия, будет играть все более важную роль.

На протяжении всей истории существования производственных отношений между людьми руководители сталкивались с одной и той же проблемой. Это проблема мотивации выполнения управленческих решений.

Мотивация – процесс формирования у работников необходимых стимулов, являющихся внешним побуждением к труду, которое развивается на основе осознания как своих личных потребностей, так и потребностей других людей. При должной мотивации у работника появляется возможность не только удовлетворять свои собственные потребности, но и одновременно достигать цели предприятия, на котором он трудится, поэтому одной из важнейших проблем в менеджменте является создание на предприятии действенной системы мотивации труда. Готовность и желание человека выполнять свою работу является одним из ключевых факторов успеха функционирования организации. Здесь следует учесть тот факт, что индивидуальные потребности могут различаться у разных людей, и факторы, служащие мотиватором для определенного работника в конкретной ситуации не всегда срабатывают в аналогичной ситуации другого человека.

Руководители вынуждены заниматься такими вещами, как принуждение или побуждение, которые могут оказываться бесполезными, так как попытка заставить или побудить работника совершать те или иные действия, выполнение которых в конечном счете не позволяет работнику оптимально удовлетворить свои интересы в рамках существующих условий, регулирующих отношения между ним и руководителем. Принуждение и побуждение ничего общего не имеют с мотивацией. Мотивация – это создание таких условий, которые регулируются трудовыми отношениями, когда у работника появляется потребность самоотверженно трудиться, поскольку это единственный путь достижения своих целей.

Чтобы создать такие условия необходимо найти способ отождествления интересов работника и работодателя.

В процессе складывающихся трудовых отношений работник выступает как специалист, исполнитель и член организации, а руководитель – как работодатель, менеджер и собственник и отождествлять интересы работника и предпринимателя – значит обеспечить взаимное соответствие между интересами, например: интерес работника как специалиста: соответствие зарплаты стоимости его рабочей силы, его квалификации и должности в организации, его профессиональной карьеры.

Интерес руководителя как работодателя: выплата работнику заработной платы, не превышающей реальной стоимости его вклада и соответствующей сложности выполняемых им работ, а для того, чтобы заработок играл стимулирующую функцию необходимо обеспечить однозначную связь между стоимостью рабочей силы и результатом труда.

Таким образом, центром системы является тариф, размер которого должен периодически пересматриваться в сторону повышения или понижения на основе тарифных коэффициентов, где учитываются все квалификационные изменения и изменения в сложности выполняемых функций, а так же результаты аттестации работника с целью оценки его труда. Именно такая система в состоянии решить проблему мотивации лишь в комплексе с умелым руководством, которое благодаря личным качествам и стилю управления руководителя, учитывая содержание труда, позволяет увеличивать эффективность персонала. А умелое руководство способствует развитию сопричастности, целей и развитию духа организации.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ МЕНЕДЖЕРА

Эффективность рыночного будущего нашей страны зависит от интеллектуального капитала, в частности, от квалификации и профессионализма руководителей организации, уровня их компетентности, умения прогнозировать обстановку и адекватно оценивать рыночную конъюнктуру, а также от того, насколько своевременно приняты эффективные управленческие решения и как они осуществляются на практике.

Менеджер, как известно, занимается не объектами, образующими экономическую систему, а самой системой в целом, ее внутренними и внешними связями, персоналом и его поведением, коммуникационными потоками и т.д. Это требует от него системного подхода при анализе ситуаций и принятии управленческих решений, поэтому возможность эффективного управления зависит не только от управленческой компетентности, но и от коммуникативных умений, способности налаживать человеческие отношения с максимальной пользой для деятельности, от умения организовывать совместную работу, этико-нравственных ценностей менеджера, влияющих на выбор решения. Современные менеджеры:

- получают коммуникативные навыки: точного выражения мыслей, слушания, аргументированного высказывания, контраргументации и пр.;
- развивают презентационные умения, навыки представления информации;
- приходят к выводу, что в большинстве реальных ситуаций не бывает только одного и непременно правильного решения и что наличие знаний, приобретенных в процессе обучения, не является панацеей для принятия решений, снимающих все проблемы;
- вырабатывают уверенность в себе и в своих силах, убежденность в том, что в реальной практической ситуации они смогут профессионально решать управленческие проблемы;
- расширяют практический опыт, позволяющий лучше познать выбранную профессию и приобщиться к управленческой деятельности;
- учатся учиться, самостоятельно отыскивая необходимые знания для решения ситуационной проблемы, осваивая алгоритмы управленческих решений.

Наконец, в процессе работы над ситуациями у обучаемых менеджеров формируется конкурентоспособность, развивается персональная и коллективная ответственность, шлифуются личностные ценности и установки, приобретаются навыки репутационного менеджмента, что для управленца чрезвычайно важно.

При активном ситуационном обучении участникам анализа предъявляются факты (события), связанные с некоторой ситуацией по ее состоянию на определенный момент времени в конкретной социально-экономической системе. Задачей обучаемых является необходимость принятия рационального управленческого решения, действуя сначала индивидуально, а затем в рамках коллективного обсуждения возможных решений, т.е. игрового взаимодействия.

К кейс-технологиям, активизирующим учебный процесс, относятся:

- метод ситуационного анализа;
- ситуационные задачи (СЗ), ситуационные упражнения (СУ);
- анализ конкретных ситуаций (АКС), (кейс-стадии);
- метод кейсов;
- метод "инцидента";
- метод разбора деловой корреспонденции;
- игровое проектирование;
- метод ситуационно-ролевых игр;
- метод дискуссии.

Практические ситуационные задачи могут охватывать широкий круг проблем, с которыми соприкасается будущий менеджер в своей профессиональной деятельности, например: технические, экономические, юридические, производственные, психологические, этические, организационные, социальные и т.п. Содержание учебной ситуации может быть связано со следующими объектами, процессами, явлениями:

- внедрением новой техники и технологии;
- введением инноваций;
- осуществлением реорганизации;
- созданием новой формы фирмы;
- изменением организационного поведения;
- внедрением новых форм оплаты труда;
- неэффективным стилем руководства и т.д.

Особенность ситуационной задачи заключается в том, что в отдельных случаях ее оптимальное решение у преподавателя уже имеется. Обучаемому менеджеру остается найти его и обосновать, показать, каким образом он его нашел (например, при расчетах) и как его можно реализовать; или обучаемый должен проанализировать готовый вариант решения (ответа), предложенный автором-разработчиком ситуационной задачи.

Внедрение новых технологий предъявляет к преподавателю такие требования, которые позволяют ему одновременно выступать в разных ролях и демонстрировать разные виды компетентности. Преподаватель, работающий с игровыми технологиями, должен в одинаковой степени хорошо владеть многообразными способностями, навыками и умениями, без наличия которых, даже разобравшись в технологии, осуществлять их в аудитории трудно, а рассчитывать на успех не приходится, следовательно, нужно учиться и самому преподавателю, с одной стороны, осваивая инновационные технологии, с другой – развивая самого себя, свой профессиональный и личностный потенциал.

ДИСКУССИЯ В АКТИВНОМ ОБУЧЕНИИ МЕНЕДЖЕРА

Исследования психологов и педагогов показали, что групповая дискуссия повышает мотивацию и эго-вовлеченность участников в решение обсуждаемых проблем. Это объясняется тем, что на лекции студенты занимают в основном нейтральную позицию в отношении раскрываемой лектором темы, во время дискуссии они формируют собственные определенные мнения, поляризующиеся в ходе обсуждения.

Дискуссионный метод в активной форме помогает достичь разрешения одновременно многих педагогических задач, таких, как:

- развитие умений формулировать проблему, пользоваться своим интеллектом;
- формирование умения отделения главного от второстепенного;
- овладение приемами доказательств;
- развитие инициативы;
- уяснение собственной точки зрения;
- развитие коммуникативных качеств, таких, как умение слушать и взаимодействовать с другими участниками дискуссии;
- демонстрация многозначности возможных решений;
- организация умений и навыков, направленных на приобретение знаний, коррекцию и формирование установок, необходимых для успешного общения в условиях профессиональной деятельности, что особенно важно для будущих юристов, менеджеров, экономистов.

Дискуссия может быть использована и как метод, и как форма, т.е. ее можно организовать при проведении других форм занятий, например, во время "Круглого стола", а можно организовать как отдельное занятие. Независимо от этого технология проведения дискуссии будет примерно одинаковой. Все дискуссии можно свести к трем видам: дискуссия по постановке проблемы, дискуссия по предложенному решению проблемы, дискуссия по обоснованию решения проблемы, но в любом случае, дискуссия – это столкновение интересов людей, конфликт между знаниями и неизвестностью, знаниями и умениями и т.д. Дискуссия всегда состоит из возникающих вопросов и ответов на них, всегда строится по системе "вопрос – ответ". Вопрос в большинстве случаев направлен на устранение возникшей неясности, наводит на ассоциации, способствует генерированию новых идей. Возникновение вопроса – первый шаг на пути к разрешению противоречий, на пути к новому знанию. Пока противоречие не разрешено, человек находится в проблемной ситуации умственного напряжения. Как только вопрос задан, в проблемную ситуацию попадают все участники дискуссии и особенно тот, кто собирается ответить на этот вопрос. Поэтому большинство вопросов требуют умения анализировать проблемную ситуацию, логического мышления, умения обосновать, объяснить и доказать, иначе говоря, это активный творческий мыслительный процесс.

Во время дискуссии люди не просто общаются, а отстаивают свою позицию, опровергают чужое мнение, корректируют свою и чужую точку зрения. Таким образом, создается новая для участника дискуссии информация и различные решения. В связи с этим от участников дискуссии требуется владение приемами доказательств, или, другими словами, умение обосновать истинность высказанной мысли с помощью других, уже известных. Логическое доказательство является показателем убедительности речи.

Механизмы доказательства складываются из трех взаимосвязанных элементов:

- Тезис – мысль или положение, истинность которого следует доказать. Убедить кого-либо – это значит создать у оппонента уверенность в истинности тезиса. Тезис отвечает на вопрос "Что доказывают?"
- Довод – мысли или положения, истинность которых уже проверена. Наиболее сильный довод – это совокупность фактов, имеющих отношение к тезису. Довод отвечает на вопрос "С помощью чего ведется обоснование?"
- Способ доказательства – форма логической связи между тезисом и доводом, отвечает на вопрос "Как ведется обоснование?". Способы доказательства бывают прямыми и косвенными. Прямой способ предполагает, что доводы приводятся непосредственно (прямо) и обосновывают тезис. Косвенный – что довод идет от обратного, при этом опровергается ложность положения. Необходимо учесть, что в лекциях и выступлениях доказательства предполагают для других, для аудитории, так как сам выступающий уже убежден в том, что говорит. В дискуссии приходится искать сначала доводы "для себя", а затем уже "для других", чтобы собственное убеждение стало убеждением всех.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РАЗРАБОТКИ
СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В сфере эффективного менеджмента используются различные подходы к оценке деятельности предприятия. Одним из современных подходов к анализу хозяйственной деятельности предприятия является формирование и использование моделей ключевых показателей хозяйственной деятельности (КПХД) [1].

Из зарубежных моделей КПХД наиболее часто используется модель сбалансированной системы показателей (ССП), что подтверждается ее применением зарубежными и отечественными компаниями.

Концепция ССП заключается в сбалансировании и систематизации огромного количества информации, необходимой для принятия управленческих решений, направленных на достижение стратегических целей деятельности предприятия.

Балансирование информации заключается в следующем [2]: ориентация на краткосрочные цели и отражающие их показатели должны быть сбалансированы вниманием к долгосрочным целям; внешние оценки деятельности предприятия балансируются внутренними; опережающие индикаторы, отражающие желаемые результаты и факторы, которые влияют на их достижение, должны рассматриваться наряду с запаздывающими индикаторами уже произошедших событий.

В модели ССП систематизация результатов оценки хозяйственной деятельности предприятия проводится по четырем составляющим: финансовой; клиентской; внутренних бизнес-процессов; инноваций и обучения. Этот процесс заключается в установлении причинно-следственных связей между показателями деятельности предприятия, оптимальное количество которых 20 – 25 [2 – 4]. Например, предприятие хотело бы достичь финансовых целей, выраженных показателями прибыли, но для этого оно должно получить определенные результаты в части работы со своими клиентами. Это требует совершенствования или изменения внутренних бизнес-процессов, для чего необходимо развитие индивидуальных и организационных способностей сотрудников предприятия.

Показатель представляет собой измеритель степени достижения стратегической цели. Следовательно, для адекватной оценки хозяйственной деятельности предприятия важно правильно выбрать КПХД.

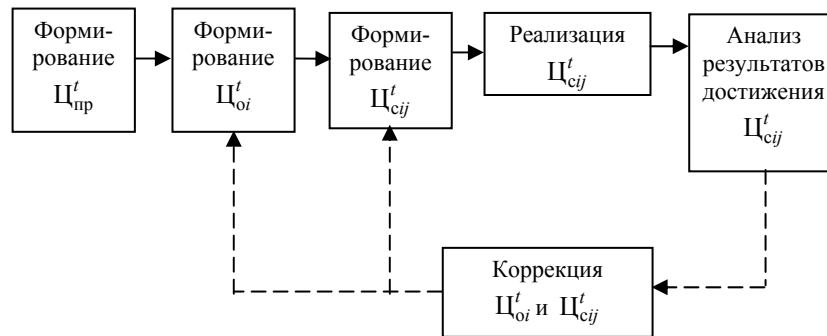


Рис. 1. Процесс достижения стратегической цели предприятия:

$\mathcal{C}_{пр}^t$ – стратегическая цель предприятия; \mathcal{C}_{oi}^t – тактическая цель i -го элемента организационной структуры бизнес-единицы предприятия (производственный отдел, отдел НИОКР, кадровый отдел и др.) в момент времени t , $i = \overline{1, m}$, $t_0 \leq t \leq T$; t_0 – начальное время достижения стратегической цели предприятия; T – конечное время достижения стратегической цели предприятия;

m – количество отделов предприятия; \mathcal{C}_{cij}^t – оперативная цель j -го сотрудника

i -го элемента организационной структуры бизнес-единицы предприятия в момент времени t , $j = \overline{1, n_i}$; n_i – количество сотрудников i -го элемента

организационной структуры бизнес-единицы предприятия, $\sum_{i=1}^m n_i = N$;

N – общее количество сотрудников предприятия

Неэффективность этой модели выражается в том, что она не позволяет сформировать универсальную вневременную систему показателей, так как со временем всякая стратегия должна корректироваться согласно изменениям во внутренней и внешней среде и параллельно с ней будет изменяться и ССП; внедрить данную концепцию на предприятии, где идеи концепции некорректно воспринимаются сотрудниками предприятия.

Последний из указанных недостатков модели сбалансированной системы показателей связан с внедрением системы "сверху-вниз", т.е. процесс формирования и достижения стратегической цели предприятия представляет собой разомкнутый процесс (рис. 1).

Пунктирная линия соответствует связи, позволяющей корректировать оперативные цели сотрудников предприятия с течением времени, которая отсутствует на предприятии, использующем ССП.

Процесс достижения стратегической цели предприятия содержит риск выполнения поставленных перед сотрудниками предприятия целей. Поэтому обратная связь в таком процессе является необходимым атрибутом.

Разработанная в ходе стратегического планирования система целей конкретизируется с помощью КПХД, при этом каждая цель становится измеримой.

Выбранные в качестве оценки степени достижения стратегической цели предприятия показатели должны иметь целевые значения. Принципиальная сложность определения целевого значения того или иного показателя состоит в том, чтобы найти реально достижимый уровень. Показатели и их целевые значения предоставляют менеджменту предприятия своевременные сигналы, основанные на отклонениях фактических от запланированных количественных результатов.

Предложенная нами концептуальная модель разработки сбалансированной системы показателей детально описывает процесс ее создания (рис. 2). Она позволяет глубже вникнуть в процессы, происходящие на этапе создания ССП для конкретного промышленного предприятия, и тем самым повышает достоверность использования средств моделирования (баз данных (БД), баз знаний (БЗ), экспертных систем (ЭС) и др.).

В модели учитываются хозяйственные процессы, протекающие на предприятии, его организационная структура.

Концептуальная модель разработки сбалансированной системы показателей представляет собой картеж следующего вида:

$$KM = \langle MP, MC, MKP, MM, r, IP \rangle,$$

где МП – модель зависимости между долгосрочными и оперативными показателями; МЦ – модель стратегической (тактической, оперативной) цели; МКП – модель ключевых показателей хозяйственной деятельности предприятия; ММ – модель стратегических мероприятий; r – риск достижения сотрудниками предприятия поставленных целей; ИП – информационный поток, т.е. информация, необходимая для разработки ССП.



Рис. 2. Концептуальная модель разработки ССП

Применение разработанной концептуальной модели менеджментом предприятия позволит получить синергетический эффект от использования зарубежного и отечественного опыта, накопленного в области формирования ключевых показателей хозяйственной деятельности, оценить степень влияния недостатков, связанных с некорректным восприятием оперативных целей сотрудниками предприятия, на достижение стратегической цели предприятия и, как следствие, гарантирует предприятию устойчивые конкурентные преимущества.

Список литературы

1. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М. : Инфра-М, 2005.
2. Баранов, И.Н. Оценка деятельности организаций: подход Р. Каплана и Д. Нортон / И.Н. Баранов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3.
3. Беленков, М.В. Некоторые особенности внедрения сбалансированной системы показателей / М.В. Беленков // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 2.
4. Браун, М.Г. Сбалансированная система показателей. На маршруте внедрения / М.Г. Браун. – М. : Альпина бизнес букс, 2005.

**ПОТРЕБИТЕЛЬ В МОДЕЛИ ДЕЛОВОГО СОВЕРШЕНСТВА
ОРГАНИЗАЦИИ ЗА РУБЕЖОМ**

Методистский госпиталь Bronson в городе Каламазу (США) – головная организация Bronson Healthcare Group. Своей миссией он считает предоставление лучших медицинских услуг. Такой подход помогает компании достичь ее главную цель: стать национальным лидером в области качества медицинского обслуживания.

Bronson Healthcare Group включает в себя реабилитационный госпиталь, 20 кабинетов физиотерапии, центр подготовки медицинского персонала, исследовательский центр здорового образа жизни, атлетический клуб, амбулаторный радиологический центр, больничный фонд и центр планирования. Bronson предоставляет своим пациентам стационарные и амбулаторные медицинские услуги силами более чем трех тысяч своих сотрудников. Каждый из них стремится воплотить в своей работе принцип наилучшего обслуживания пациентов.

С конца 1990-х гг. в качестве инструмента самооценки и совершенствования своей деятельности Bronson применяет критерии Национальной премии по качеству имени Малкольма Болдриджа. В 2000 г. была завершена самооценка, а в 2001 г. госпиталь стал единственным обладателем премии штата Мичиган, которую присуждают лидерам в области качества.

Система достижения делового совершенства Bronson учитывает передовой опыт очень многих организаций. В 2005 г. он стал первым медицинским предприятием, удостоенным премии Болдриджа, Американской премии за качество. В 2003 – 2005 гг. его включили в перечень "100 лучших компаний по условиям работы для работающих матерей", "100 лучших компаний-работодателей", "101 лучшей компании штата Мичиган по условиям работы". Госпиталь стал обладателем премии Best of the Best, премии Ассоциации деловых и профессиональных организаций штата Мичиган Elite Winner и Американской премии для благотворительных больниц за деловое совершенство. Благодаря чему госпиталь получил столь большое признание? Прежде всего, благодаря тому, что каждый сотрудник считает себя ответственным за успешную работу учреждения и за обеспечение удовлетворенности пациентов.

Все управление госпиталем основано на учете потребностей персонала, в соответствии с которыми был составлен "План достижения делового совершенства".

В этом плане описаны действующие стандарты обслуживания пациентов и удовлетворения их потребностей, модель совершенствования деятельности на основе цикла PDCA (планируй–делай–проверяй–действуй), философия совершенного медицинского ухода за больными и другие подходы, которыми руководствуются сотрудники.

Совет директоров и администрация госпиталя ежегодно вырабатывают стратегический план развития, в котором основными критериями являются три главные составляющие делового совершенства (табл. 1).

Каждый работник ежегодно тестируется на знание требований безопасности, что служит условием продления трудового договора. Руководство госпиталя постоянно взаимодействует с коллективом: проводит совещания с руководителями подразделений, собрания в отделениях, организует часы приема сотрудников, отвечает на их вопросы по электронной почте. Высокой мотивации и развитию у подчиненных чувства ответственности способствуют методы, среди которых выделяются следующие:

- *Образовательные инициативы*: возможность карьерного роста по результатам обучения и повышения квалификации, наставничество, организация специальных школ, выделение средств на повышение квалификации сотрудников, надбавки к заработной плате за ученые степени, возможность учиться без отрыва от работы.

1. Ключевые факторы успеха

Совершенство лечения больных

- Наивысший в национальной практике уровень лечения.
- Практика методов, доказавших свою эффективность.
- Репутация лучшей клиники.

Совершенство обслуживания и ухода

- Методистский госпиталь Bronson – привлекательное место работы.
- Госпиталь – лидер в создании культуры наилучшего обслуживания клиентов.
- Культура стремления к совершенству и многообразию, поощрение командного стиля работы, постоянное обучение сотрудников и внедрение инноваций.

Эффективность работы

- Высокая финансовая эффективность, способствующая росту оборотов капитала, развитию и устойчивой работе госпиталя.
- Партнерские отношения с медиками и другими заинтересованными сторонами ради достижения общих целей.
- Критерии премии Болдриджа для достижения лучших показателей в работе, совершенствования процессов и повышения эффективности работы.

• *Моральное и материальное стимулирование работников*: благодарственные письма, отличительные знаки на рабочих местах, моральное поощрение со стороны руководителей, проведение торжественных мероприятий, организация совместных пикников и праздничных вечеров, премирование.

• *Социальное страхование*: гибкий график работы для сотрудников, имеющих детей, программа выплат в пенсионный фонд, оплачиваемый отпуск по уходу за детьми, долгосрочное медицинское страхование.

Госпиталь ежегодно оценивает уровень удовлетворенности персонала и поддержки руководства при помощи опросов. От-

веты на вопросы стандартной анкеты вносятся в базу данных Ассоциации научного менеджмента, которая содержит сведения о более 1,5 миллионах медицинских работников. Результаты проведенного анализа ассоциация передает в администрацию госпиталя. Эти материалы на конфиденциальной основе доступны всем руководителям учреждений здравоохранения.

2. Методы изучения пациентов

Методы	Существующие пациенты	Потенциальные пациенты
Исследование уровня удовлетворенности пациентов	М	–
Звонки по телефону выписанным пациентам	Д	–
Опросы на местах предоставления отдельных видов услуг	Д	–
Фокус-группы	ММ, Н	Н
Участие высшего руководства в обходах	Д	–
Обходы пациентов	Д	–
Работа с претензиями пациентов	Д	–
Опрос общественного мнения	Г	Г
Оценка результативности программ и отдельных мероприятий	М	М
Почтовые опросы	Н	Н
Прямые методы маркетинга	Н	Н
Работа с сайтами и электронной почтой	Д	Д
Организация санитарно-просветительных благотворительных базаров	Г	Г
Дни открытых дверей	Н	Н
Исследование удовлетворенности медицинского персонала	Г	Г
Привлечение общественных организаций	Д	Д

Условные обозначения: Д – каждый день; Н – каждую неделю; М – каждый месяц; ММ – каждые два месяца; К – каждый квартал; Г – каждый год; Н – по мере необходимости.

Лояльность потребителей. Потребители услуг госпиталя – пациенты и члены их семей. Уже давно разработаны и внедрены процессы, направленные на укрепление их лояльности. Основным источником информации об удовлетворенности потребителей служат официальные опросы и другие методы (табл. 2). Если пациенты, которые уже проходят лечение, могут поделиться своим опытом в ходе общения, то потенциальные пациенты предоставляют данные об опыте взаимодействия с другими лечебными учреждениями. Эту информацию госпиталь использует для предупреждения пожеланий будущих потребителей.

Программа исследований потребителей изучает потребности пациентов и тенденции их изменения, которые рассматриваются в качестве исходной информации при ежегодном пересмотре стратегических планов.

Для поддержания лояльности докторов и медсестер, с которыми администрация находится в партнерских отношениях, применяются специальные мотивационные стратегии. При связи с пациентами используются все современные средства: личные контакты, почта, электронные письма, Интернет. Запросы обрабатываются сразу по их получении и заносятся в базу данных, которая еженедельно контролируется руководством. Это необходимо для того, чтобы своевременно выявлять тенденции в настроениях пациентов и учитывать их для совершенствования деятельности. При этом работники госпиталя самостоятельно разрешают претензии. Описания медицинских услуг, процедур взаимодействия с пациентами и письменные инструкции, содержащиеся в "Плане достижения делового совершенства", предусматривают все нюансы для обеспечения лояльности пациентов. Отчеты о поступивших претензиях, с их статистическим анализом, подготавливаются еженедельно и доступны руководителям всех подразделений.

Концепция внедрения передовых методов работы не ограничивается взаимодействием с пациентами. Работники госпиталя ежегодно уделяют в сумме около 50 тыс. часов на бесплатное обслуживание общественных и некоммерческих организаций, что эквивалентно инвестициям в местный бюджет приблизительно 41,2 млн. долл. США. В 2005 г. взносы госпиталя Bronson в благотворительную организацию "Единый путь" превысили 400 тыс. долл.

С момента внедрения в 1999 г. в практику своей работы критериев делового совершенства госпиталь добился положительных результатов, среди которых следующие:

- Снижение уровня смертности людей старше 65 лет.
- Повышение уровня удовлетворенности пациентов качеством лечения.
- Сокращение числа сердечных больных, которым после лечения прописывают бета-блокаторы.
- Госпиталь вошел в число лучших больниц, полностью отвечающих показателям, установленным Национальным форумом качества.

- Сокращение текучести персонала.
- Снижение количества незаполненных вакансий дипломированных медсестер.
- Увеличение инвестиций в повышение квалификации персонала.

Итак, каковы планы госпиталя, который уже сейчас относится к числу лучших медицинских учреждений? Во-первых, Bronson продолжит практику проведения дней открытых дверей и обмена опытом на конференциях. Во-вторых, группа, занимающаяся совершенствованием деятельности госпиталя, намерена и в будущем контролировать осуществление успешно зарекомендовавших себя методов улучшения работы и искать новые. Руководители госпиталя уверены, что эти планы позволят предприятию получить премию Болдриджа в 2011 г.

**НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях роста производственной активности предприятий различных сфер производства и различных форм собственности, многие из них сталкивались и продолжают сталкиваться с проблемой дефицита оборотного капитала.

Оборотный капитал предприятия (оборотные активы) – это оборотные средства, находящиеся в материальных, производственных запасах, денежных средствах, ценных бумагах, дебиторской задолженности. Оборотные средства предприятия – это авансируемая в денежной форме стоимость для планомерного образования и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально необходимых размерах, обеспечивающих выполнение предприятием производственной программы и своевременности осуществления расчетов.

Оборотные активы, являясь одним из экономических ресурсов предприятия, влияют на ее производственные возможности. Вместе с тем оборотные активы характеризуются более высоким уровнем ликвидности, чем другие виды материальных ресурсов, поэтому они во многом определяют степень ликвидности и финансовой устойчивости самой организации.

В то же время достаточно часто оказывается, что недостаток оборотных активов является следствием неэффективного их использования. Неэффективность использования оборотных средств проявляется, прежде всего, в нерациональной структуре оборотных средств, излишней величине неликвидных активов по сравнению с ликвидными, нерациональном размещении средств по сферам приложения и др.

С целью оптимизации процесса управления оборотными активами предприятия необходимо комплексное исследование оборотного капитала, которое должно дать ответ на вопрос, где именно можно найти резервы совершенствования управлением оборотными активами и тем самым решить проблемы финансирования текущей деятельности своего предприятия.

Анализ состояния и использования оборотного капитала должен дать ответы на вопросы: 1) какова структура оборотных средств; 2) за счет каких средств финансируется текущая деятельность предприятия; 3) какова потребность в оборотных средствах; 4) какие источники следует использовать для покрытия потребности в оборотных средствах; 5) насколько эффективно используются ресурсы предприятия в определенный период деятельности и в динамике и т.д. Поэтому анализ оборотных активов позволяет уточнить выводы о рыночной устойчивости организации на основе анализа состава, структуры и стратегии финансирования оборотных активов.

Комплексная оценка состояния и эффективности использования оборотного капитала представлена на примере успешно работающего промышленного предприятия Тамбовского региона. Традиционно анализ начинают, как правило, с анализа динамики и структуры исследуемого объекта, в данном случае – оборотных активов ОАО "NNN" (рис. 1).

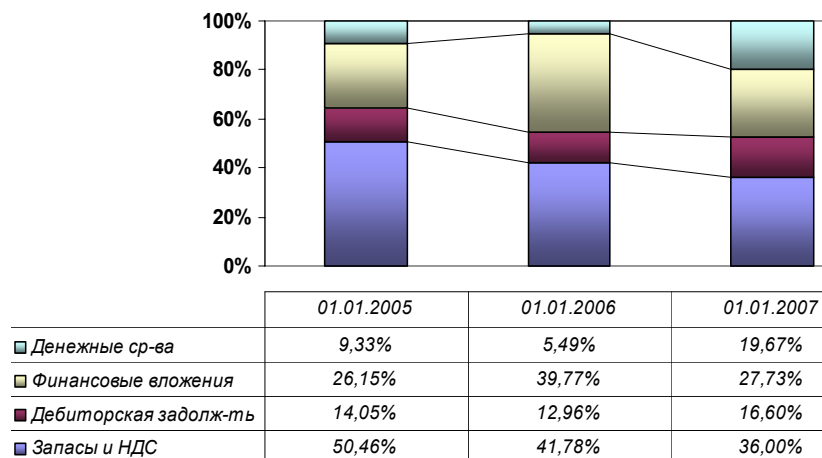


Рис. 1. Структура оборотных активов ОАО "NNN"

Анализ динамики и структуры оборотных активов дал следующие результаты. Динамика и структура оборотных активов заслуживают положительной оценки: рост оборотных активов более чем в два раза (225,74 %) вполне оправдан расширяющейся деятельностью предприятия (выручка увеличилась также более чем в два раза – 223,16 %, основные средства увеличились в полтора раза – 156,81 %).

Структура оборотных активов имеет две преобладающие статьи: запасы (36 % от суммарных оборотных активов) и финансовые вложения – 27,73 %. За исследуемый период структура оборотных активов несколько изменилась. Сократился удельный вес запасов с 50,46 % в начале исследуемого периода до 36 % в конце анализируемого периода. Увеличился удельный вес денежных средств с 9,33 до 19,67 %. Доля финансовых вложений практически осталась без изменений, увеличившись за исследуемый период на 1,58 %.

Проведенный факторный анализ прироста оборотных активов дал следующие результаты (рис. 2):

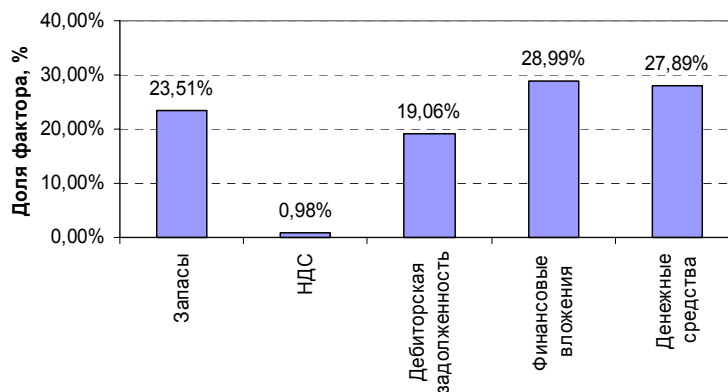


Рис. 2. Факторный анализ изменения оборотных активов

Факторный анализ прироста оборотных активов показывает, что изменения активов происходят в результате прироста всех составляющих оборотных активов, за исключением НДС, прирост которых незначителен. В большей степени на прирост оборотных активов повлияло увеличение суммы финансовых вложений и денежных средств, удельный вес которых в общем изменении оборотных активов в сумме равен почти 60 % (56,88 %). Остальные 40 % приходятся на запасы и дебиторскую задолженность. Очередность прироста оборотных активов за счет перечисленных факторов не является типичной для промышленного предприятия. Как правило, оборотные активы растут за счет прироста запасов и дебиторской задолженности.

Рассмотрим структуру оборотных активов по четырем вариантам: по элементам, по ликвидности, по сферам приложения и по нормируемости [1].

Структура оборотных активов по элементам

Анализ структуры оборотных активов по элементам предполагает сравнение фактической структуры с ограничениями по коэффициентам ликвидности, а именно: абсолютная ликвидность = 0,2; промежуточная ликвидность = 0,7; текущая ликвидность = 2. В соответствии с этими ограничениями определена оптимальная структура оборотных активов по элементам (рис. 3).

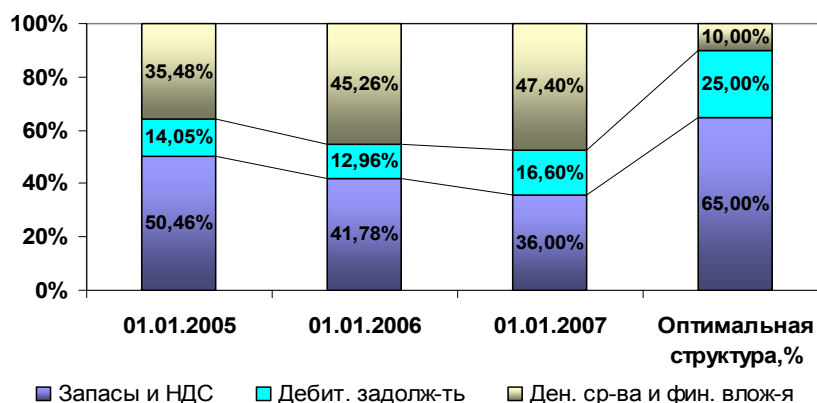


Рис. 3. Структура оборотных средств по элементам

Рассмотренная динамика оборотных активов по элементам дает основание сделать вывод о том, что эта структура не вполне соответствует оптимальной. Наибольшее отклонение от оптимальной величины относится к денежным средствам, удельный вес которых в оборотных активах на 01.01.2007 г. занимает 47,40 %. Возможно это объясняется тем, что часть продукции компания реализует за валюту, а требование об обязательной продаже экспортерами валютной выручки, которое ввели еще в 1991 г., действует и сейчас. В Федеральном законе от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" сказано, что операции с валютой можно будет проводить без ограничений только с 1 января 2007 г., поэтому предприятие вынуждено иметь значительные суммы на депозитных рублевых и валютных счетах [2]. По остальным элементам структуры оборотных активов динамика разнонаправленная: удельный вес запасов снижается, а дебиторской задолженности немного растет.

Структура оборотных активов по уровню ликвидности

С точки зрения ликвидности оборотные активы можно разделить на неликвидные активы, ликвидные активы и высоколиквидные активы. Как показали расчеты, структура оборотных средств по ликвидности вполне благоприятна (неликвидные активы составляют 12,60 % в составе оборотных активов и в течение всего анализируемого периода они снижаются). Если рассмотреть структуру неликвидных активов, то можно заметить следующее (рис. 4):

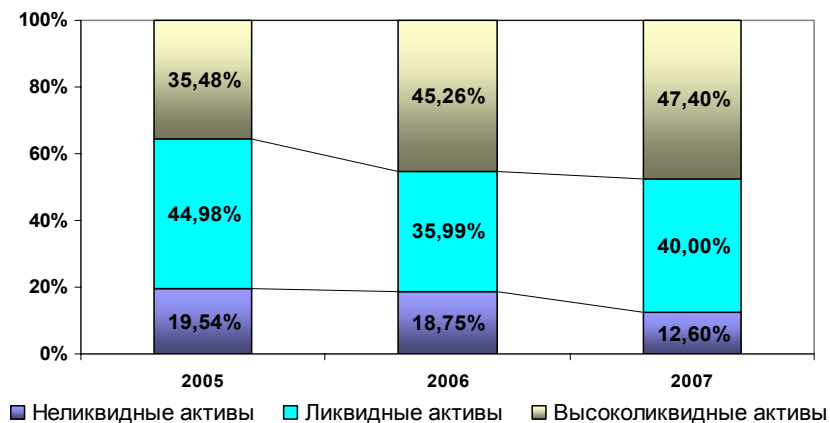


Рис. 4. Структура оборотных активов по ликвидности

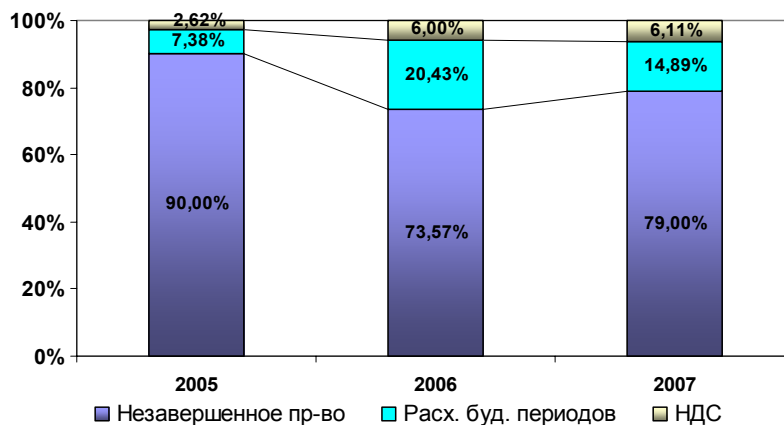


Рис. 5. Структура неликвидных активов

Наибольший удельный вес в составе неликвидных активов занимает статья "затраты в незавершенном производстве", которая в начале периода составляла 90,00 %. Хотя эта статья и остается доминирующей в составе неликвидных активов, однако к концу периода она снижается и составляет 79,00 %.

Увеличение удельного веса статьи "расходы будущих периодов" оправданы, так как в эту статью входят затраты на подготовительные работы, освоение новых производств, агрегатов и др. Рост неликвидных активов за исследуемый период составил 45,61 %, что вполне приемлемо для рассматриваемых условий (рис. 5).

Структура оборотных активов по сферам приложения

Оборотные активы, совершая кругооборот, переходят из сферы обращения в сферу производства и далее опять в сферу обращения в соответствии с формулой: *Деньги–Товар–Деньги*.

Анализ структуры оборотных активов в разрезе оборотных производственных фондов и фондов обращения показывает, что большая часть оборотных активов (68,84 %) пребывает в сфере обращения, а оставшиеся 31,16 % – в сфере производства, что немного отличается от типичных представлений об этой структуре (обычно преобладающая часть оборотных активов производственного предприятия – это оборотные производственные фонды) (рис. 6).

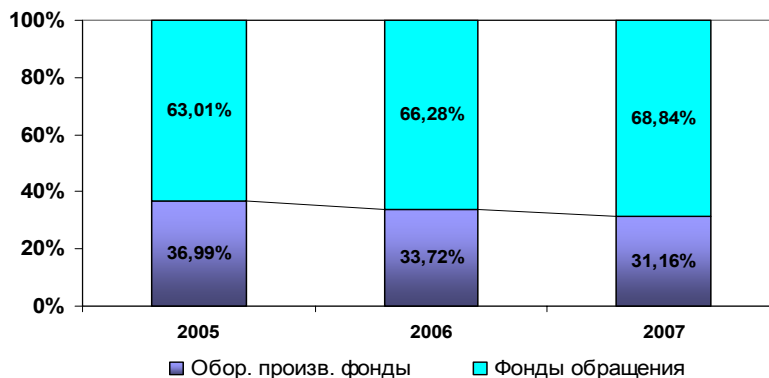


Рис. 6. Структура оборотных активов по сферам приложения

Структура оборотных активов по нормируемости

Анализ оборотных активов в разрезе нормируемых и ненормируемых оборотных активов показывает, что доля нормируемых оборотных активов уменьшается (с 48,51 % в начале анализируемого периода до 33,35 % в конце периода), что свя-

зано с сокращением остатков готовой продукции на складе и отгруженной продукцией. Доля же ненормируемых оборотных средств – увеличивается (рис. 7).

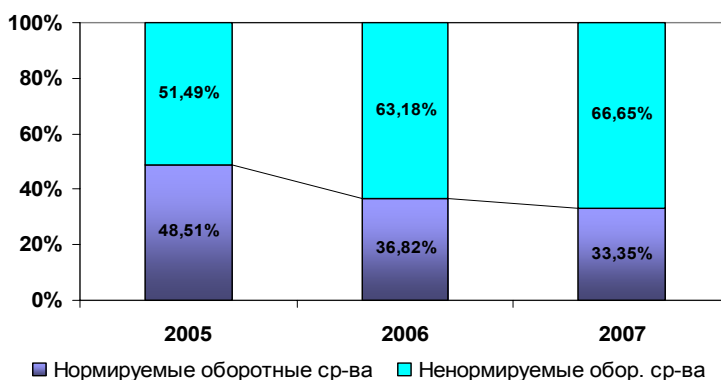


Рис. 7. Анализ структуры оборотных средств по нормируемости

Подводя итог анализу структуры оборотных активов, следует отметить, что она не оказывает негативного влияния на ликвидность и платежеспособность предприятия, поскольку является весьма типичной по элементам и сферам приложения, в ней преобладает удельный вес высоколиквидных и ликвидных активов, и соответственно незначителен удельный вес неликвидных оборотных активов.

Рыночная устойчивость предприятия и его финансовое положение во многом зависит от источников финансирования оборотных активов.

Основными источниками финансирования оборотных активов традиционно используется собственный оборотный капитал (разница между собственным капиталом и внеоборотными активами), долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, а также кредиторская задолженность.

Для оценки степени рискованности стратегии финансирования оборотных активов сравнивают величину устойчивых источников финансирования (собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства) с величиной запасов организации в сумме с НДС по приобретенным ценностям. Стратегия финансирования может быть признана достаточно надежной, если запасы профинансированы устойчивыми источниками финансирования, если же организация финансирует свои оборотные активы в основном кредиторской задолженностью, то такая стратегия является высокорискованной, но и малозатратной (табл. 1).

1. Анализ структуры финансирования оборотных активов

Показатели	Годы	Значение, тыс. р.			Удельный вес, %		
		01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007
Собственный оборотный капитал		248 317	323 599	523 866	83,34	80,94	77,89
Долгосрочные пассивы		6225	7241	11 161	2,09	1,81	1,66
Краткосрочные кредиты и займы		0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства		43 414	68 952	137 580	14,57	17,25	20,45
Итого: источники финансирования оборотных средств		297 956	399 792	672 607	100	100	100

Как показали расчеты, основным источником финансирования оборотных активов на протяжении всего анализируемого периода является собственный оборотный капитал. Его удельный вес к концу анализируемого периода составляет 77,89 %. Кредиторская задолженность занимает незначительное место в финансировании оборотного капитала – 20,45 %. На долю долгосрочных пассивов приходится 1,66 %.

Таким образом, можно констатировать, что финансирование оборотных активов на 80 % осуществляется за счет устойчивых источников финансирования (собственный оборотный капитал и долгосрочные обязательства). Это свидетельствует о взвешенной, продуманной стратегии финансирования оборотных активов и обеспечивает предприятию стабильность и финансовую устойчивость (рис. 8).

Комплексную оценку эффективности использования оборотного капитала можно осуществить с использованием формулы (табл. 2):

$$R_{\text{комп}} = \sqrt[3]{R_{\text{пр}} R_0 R_3},$$

где $R_{пр}$ – рентабельность активов в производственной деятельности; R_0 – общая рентабельность оборотных активов; $R_э$ – экономическая рентабельность оборотных активов.

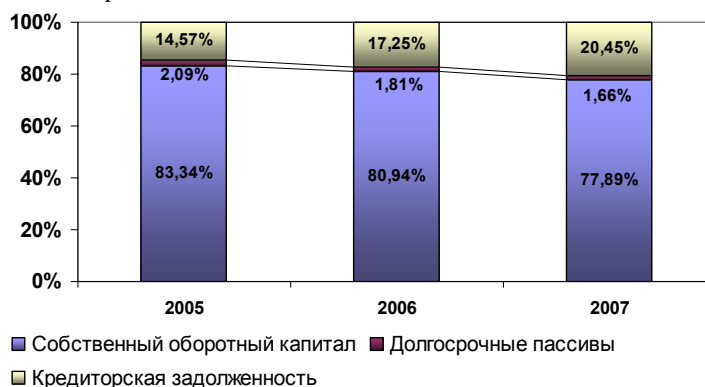


Рис. 8. Структура источников финансирования оборотных активов

2. Расчет комплексной оценки использования оборотного капитала

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение	Темп роста, %
	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007		
Рентабельность оборотных активов в производственной деятельности	0,2199	0,3362	0,5454	0,3255	248,02
Общая рентабельность оборотных активов	0,2017	0,3252	0,5190	0,3173	257,31
Экономическая рентабельность оборотных активов	0,1452	0,2464	0,3904	0,2452	268,87
Комплексная оценка эффективности использования оборотных активов	0,1860	0,2998	0,4799	0,2939	258,01

Данные показатели рентабельности оборотных активов рассчитываются соответственно по прибыли от продаж, по бухгалтерской и чистой прибыли.

Разрыв между значениями общей рентабельности и экономической рентабельности показывает влияние налогового бремени на результаты текущей деятельности.

Рост показателей в динамике свидетельствует о повышении общего уровня эффективности использования оборотных активов в текущей деятельности. Так рентабельность оборотных средств в основной деятельности за исследуемый период увеличилась более чем в два раза (248,02 %), на каждый рубль оборотных средств было получено больше прибыли от продаж в среднем на 32,5 коп., чем в начале исследуемого периода.

Общая рентабельность оборотных активов в отчетный период увеличилась в два с половиной раза (257,31 %), на каждый рубль оборотных активов в среднем приходилось больше балансовой прибыли на 52 коп., чем в базисный период.

Экономическая рентабельность оборотных активов в отчетный период увеличилась также более чем в 2,5 раза (268,87 %), на каждый рубль оборотных активов в среднем приходилось больше чистой прибыли на 24,5 коп., чем в базисный период. Так как разрыв между общей рентабельностью и экономической рентабельностью незначительный, то можно предположить, что предприятие эффективно использует существующие методы налоговой оптимизации.

Уровень интегрального показателя рентабельности оборотных активов увеличился в 2,5 раза (258,01 %), что свидетельствует об эффективном использовании оборотного капитала.

Проведенное исследование состояния, структуры и стратегии финансирования оборотных активов ОАО "NNN" показало, что изменения в структуре оборотных активов, осуществляемое предприятием, ведется в оптимальном режиме, что обеспечивает серьезную динамику роста результирующих финансовых показателей.

Рассмотренная методика комплексного анализа оборотных активов позволяет выявить слабые звенья в структуре оборотных средств и определить основные направления совершенствования управления ими.

Список литературы

1. Когденко, В.Г. Экономический анализ / В.Г. Когденко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 194–195.
2. О валютном регулировании и валютном контроле : федер. закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ : [с изм. от 29 июня 2004 г., 18 июля 2005 г., 26 июля 2006 г.].

**ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ
КАЧЕСТВОМ**

Жизнеобеспечение является важнейшим продуктом жилищно-коммунального хозяйства, имеющим многоплановую важность. Одной из причин необходимости организации снабжения потребителя услугами ЖКХ является то, что эта отрасль ответственна за санитарно-эпидемиологическое состояние среды обитания человека. Помимо этого развитая инфраструктура жилищно-коммунального хозяйства, наряду с развитыми коммуникациями связи и транспортными магистралями способствует получению регионом положительного инвестиционного имиджа.

Многие современные исследователи, занимающиеся решением проблем жилищно-коммунального хозяйства, включают в состав жизнеобеспечения газоснабжение, снабжение электроэнергией и коммунальные услуги, к которым относят снабжение питьевой и горячей водой, отопление, водоотведение и вывоз твердых бытовых отходов. На этой основе применяется следующее отраслевое деление ЖКХ: коммунальная энергетика (тепловые, электрические и газовые сети, котельные и электростанции, не входящие в состав крупных систем), санитарно-технические службы (водопровод, канализация, санитарная очистка сточных вод), внешнее благоустройство населенных пунктов (уличное освещение), подсобные предприятия ЖКХ, занимающиеся обслуживанием и ремонтом. Общие технологические цепочки предоставления вышеозначенных услуг (газоснабжение, энергоснабжение, коммунальные услуги), с точки зрения управления ими, в значительной степени подобны – процесс начинается с производства продукта (добыча и первичная обработка воды или природного газа, выработка электроэнергии), затем происходит транспортировка его к потребителю и реализация.

В СССР период массового строительства жилья и развития ЖКХ пришелся на конец 50-х – начало 60-х гг. XX в. Однако, выбранный экстенсивный путь развития жилищно-коммунального хозяйства и остаточный принцип финансирования уже к середине 70-х гг. XX в. показали свою неэффективность, а к началу 80-х гг. XX в. обострили проблемы настолько, что не обращать на них внимание стало невозможно. Началом реформ в ЖКХ можно считать Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР № 427 от 8 апреля 1987 г. "О мерах по дальнейшему совершенствованию работы жилищно-коммунального хозяйства и мер по переводу жилищно-коммунального хозяйства на хозрасчет и самофинансирование". Основным смыслом предпринимавшихся в СССР мероприятий по выводу жилищно-коммунального хозяйства из кризисного состояния было внесение элементов рыночных отношений в организацию хозяйственных процессов при сохранении общегосударственного контроля над отраслью.

С распадом СССР и переходом российской экономики на рыночные основы хозяйствования кризисное состояние российского ЖКХ, вызванное финансированием отрасли по остаточному принципу, сменилось настоящей деградацией отрасли. Причиной этого стала низкая инвестиционная привлекательность имевшихся на начало 90-х гг. XX в. в ЖКХ производственных мощностей, вследствие чего приватизационная активность в ЖКХ практически отсутствовала и весь жилищно-коммунальный комплекс свалился в тяжелейшую обзую на местные власти. По экспертным оценкам объекты ЖКХ составили от 50 до 70 % от объема основных фондов в муниципальной собственности. Высокий уровень износа этой собственности потребовал больших капитальных вложений в поддержание ее работоспособности, которые занимают до четверти расходов местных бюджетов.

Хаотичность экономических реформ в России 90-х гг. XX в. только усугубила сложившуюся ситуацию, превратив ЖКХ в отрасль "социальной безответственности". Низкое качество управления в ЖКХ вызвало появление целого ряда проблем, связанных с недостаточным уровнем использования производственных мощностей и их неудовлетворительным техническим состоянием, падением производительности труда, неплатежами и сокращением собственных оборотных средств. Проблема усугублена монополизацией отрасли, которая снижает ответственность предприятий ЖКХ перед потребителем. В ходе проводившихся реформ не был создан механизм контроля за эффективностью работы жилищно-коммунального комплекса. Высокие издержки производства, вызванные низким качеством проектирования и создания сетей, высокой аварийностью и низким качеством ремонта, отсутствием учета реальных объемов предоставленных услуг и их качества, привели к необходимости постоянного увеличения финансовых вложений, погашающихся за счет роста бюджетных дотаций и тарифов при оплате услуг потребителями. Расчет платы за услуги проводится по усредненным показателям, включающим переложение оплаты неэффективности работы системы на плечи потребителя, что противоречит не только рыночным принципам, но и здравому смыслу, так как делает неэффективную работу отрасли выгодной.

Таким образом российское ЖКХ пришло к началу XXI в. в удручающее состояние. Уровень предоставляемых услуг не соответствует нормативным показателям ни по объемам, ни по качеству. По данным статистики в городах и поселках городского типа России каждая пятая квартира не имеет центрального водоснабжения, отопления и водоотведения. Услугами ЖКХ не охвачено около сорока миллионов человек, а объем предоставляемых услуг почти в шесть раз ниже, чем в США. В водоснабжении около 70 % воды берется из открытых водоемов и только 30 % из подземных источников. Уменьшение средств на очистку сточных вод привело к загрязнению водоемов канализационными стоками и сбросами отходов промышленных предприятий. Отсутствие достаточного финансирования на очистку забираемых для водоснабжения вод привело к ухудшению качества питьевой воды. При этом около 10 % от объемов водоснабжения приходится на прямые потери при транспортировке. В теплоснабжении удельный вес мелких производителей составляет около 68 %, а вырабатывают они всего 10 % тепловой энергии. Потери при транспортировке составляют более 5 % производимой тепловой энергии.

Преодоление кризиса в жилищно-коммунальном хозяйстве к концу 90-х гг. XX в. стало важнейшей проблемой на государственном уровне. Основной задачей является превращение ЖКХ в полноценную самодостаточную отрасль экономики. Главными направлениями формирования новой жилищно-коммунальной политики являются снятие ЖКХ с бюджетного финансирования за счет внедрения элементов рыночных отношений и развития конкуренции, а также улучшение качества услуг за счет разделения компаний на производителей услуг и транспортировщиков их к потребителю.

Начало нового этапа в реформах ЖКХ можно соотнести с принятием 17 сентября 2001 г. Правительством РФ Федеральной целевой программы «"Жилище" на 2002 – 2010 годы». В ней был подведен итог предшествующим преобразованиям, определены основные направления реализации программы с механизмами их воплощения в жизнь и определена органи-

зационно-правовая база реформ. Повышение эффективности работы ЖКХ должно производиться за счет создания условий бездотационного функционирования отрасли, которое можно достигнуть при создании системы четкого определения потребности в услугах и информационной системы контроля за платежами и субсидиями. Предполагается внедрить социальные счета для населения, в соответствии с которыми будут оказываться персонализированные субсидии по оплате услуг. В управлении жилищно-коммунальным комплексом главной задачей является ликвидация монополий. Этого можно достигнуть за счет внедрения системы договорных отношений, в том числе и на предоставление жилищно-коммунальных услуг при безусловном равноправии всех участвующих в конкурсе сторон. Организация всей деятельности в отрасли возлагается на региональные "Службы заказчика", которые формируют муниципальный заказ и организуют тендеры.

Муниципальный заказ представляет собой план на поставки товаров, работ, услуг для муниципальных нужд. В основе системы управления муниципальным заказом должно лежать рациональное разделение функций и взаимоотношений между субъектами собственности и субъектами хозяйствования с соответствующим разделением прав, обязанностей и ответственности. Предметом муниципального заказа выступает совокупность товаров, работ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей получателя этих услуг.

Приведенная на рис. 1 модель имеет своей целью организацию эффективной прозрачной системы функционирования жилищно-коммунального хозяйства. Основой ее создания является четкое разделение полномочий между участвующими сторонами. В силу особой социальной значимости отрасли функции организационно-правового регулирования должны остаться в компетенции исполнительной ветви власти на разных ее уровнях, включая муниципалитеты. Оказание услуг по жизнеобеспечению может производиться исполнителями только на основании открытых аукционов. Дополнительным экономическим стимулом эффективного хозяйствования для исполнителей являются механизмы тарифной политики, создающие финансовую защиту потребителя от неэффективных монополистов. Ликвидации монополий будет способствовать технологическое разделение компаний на производителей услуг и компании, отвечающие за доставку их потребителю. Вышеупомянутые меры должны способствовать постепенному удалению с рынка жилищно-коммунальных услуг неэффективных исполнителей.

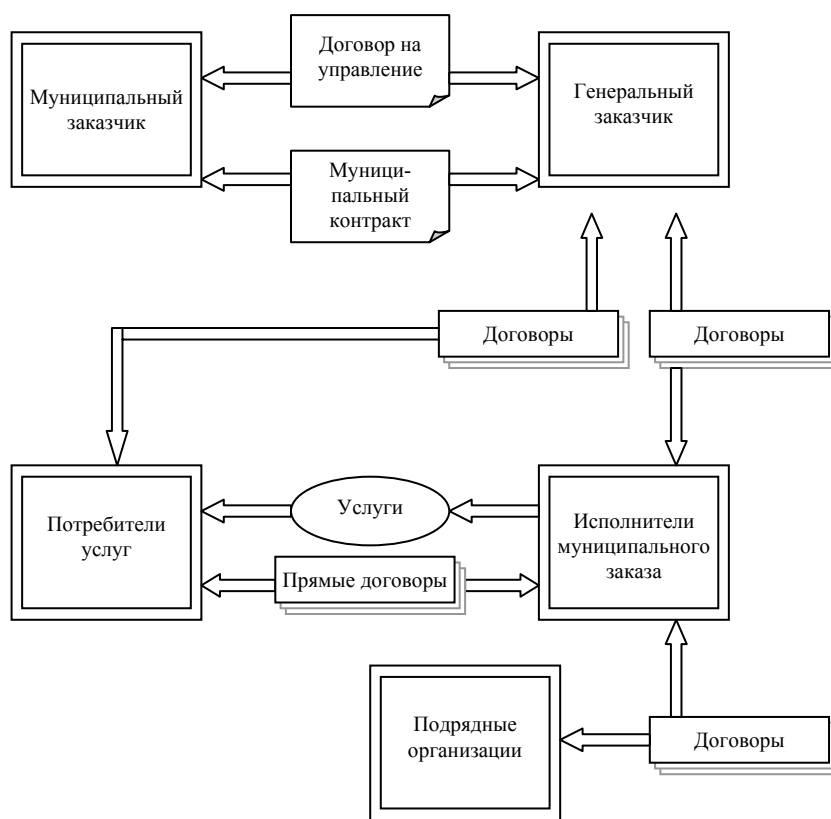


Рис. 1. Схема договорных отношений в ЖКХ

Можно сделать вывод о том, что для сохранения устойчивых позиций на рынке жилищно-коммунальных услуг для работающих на нем предприятий становится нормой жизни разработка, сертификация и внедрение в хозяйственную практику реально действующих систем менеджмента качества, которые способствуют созданию устойчивого положения предприятий и повышению их конкурентоспособности.

Список литературы

3. Радыгин, В. Технический взгляд на приватизацию в странах Запада / В. Радыгин. – М. : "Эко", 1992. – № 3. – С. 53 – 57.
4. Федеральная целевая программа «"Жилище" на 2002 – 2010 годы» : [утв. постановлением Правительства РФ от 17 сентября 2001 г. – № 675].

Одним из важнейших вопросов внедрения любых изменений в практику работы хозяйствующего субъекта является вопрос экономической целесообразности нововведений. Одной из особенностей жилищно-коммунального хозяйства в плане жизнеобеспечения (оказания таких услуг как обеспечение потребителя тепловой и электрической энергией, газом, а также питьевой и горячей водой) является тарификация услуг. Экономический смысл тарифов состоит в недопущении переложения недобросовестными предприятиями жилищно-коммунального хозяйства на плечи потребителя оплаты своей неэффективной работы и неэффективного управления. По имеющимся статистическим данным около 20 % жилых площадей в городах и поселках городского типа России услугами ЖКХ не охвачено. По объемам услуг жилищно-коммунального хозяйства Россия отстает от промышленно развитых стран в 5-6 раз при низком их качестве.

В рамках проводимой в Российской Федерации реформы по Федеральной целевой программе «"Жилище" на 2002 – 2010 годы» создается система разделения ответственности между участниками договорных отношений при оказании услуг жизнеобеспечения, смыслом которой является повышение их качества за счет повышения качества хозяйствования на предприятиях, эти услуги оказывающих. В результате в условиях ограниченных тарифами возможностей для предприятий ЖКХ по увеличению выручки за счет увеличения прибыли, становится целесообразным применение модели увеличения общей доходности деятельности за счет увеличения объемов предоставляемых услуг при снижении издержек на их производство и транспортировку потребителю, а также смена технологической ориентации предприятия на территориальную. Успешное внедрение такой модели в практику хозяйствования возможно только при комплексном решении вопросов управления качеством в рамках системы менеджмента качества.

Краеугольным камнем создания надежной, действительно функционирующей системы менеджмента качества является вопрос учета, классификации и анализа затрат предприятия, а также их сопоставления с получаемыми предприятием доходами и выгодами, так как мероприятия по улучшению качества не всегда могут дать очевидный экономический эффект. Считается, что действия по улучшению качества носят стратегический характер, из-за чего необходима перспективная оценка вложений в обеспечение качества. Издержки в области обеспечения качества вызываются затратами на предотвращение и исправление ошибок, контроль и обеспечение реализации управленческих функций. Основной причиной уменьшения издержек в результате мероприятий в области качества является совершенствование производственных процессов и предупреждение ошибок и аварийных ситуаций.

Концепция издержек в области качества оформилась примерно в 50-е гг. XX в. В соответствии с ней сложились три подхода к классификации издержек: распределение издержек с ориентацией на конкретные действия; распределение издержек с ориентацией на эффективность; учет затрат в разрезе ошибок. В соответствии с первым подходом издержки делят на издержки профилактики, издержки контроля и издержки ошибок. Издержки профилактики группируют действия, специально направленные на недопущение отклонений от планируемого качества. Издержки контроля вызваны необходимостью квантификации качества, а издержки ошибок появляются вследствие несоответствия товаров требованиям существующих стандартов.

В соответствии со вторым подходом группируются издержки соответствия и несоответствия товаров требованиям клиента. Фактически эти затраты направлены на стратегические мероприятия по снижению рисков несоответствия и максимизации выгоды клиента в рамках мероприятий по повышению качества.

Основная идея третьего подхода состоит в том, что незначительная ошибка, особенно допущенная на ранних стадиях производственного процесса, может привести к весомому негативному результату. В соответствии с этой идеей все издержки делят по месту возникновения (внутренние и внешние) и по тяжести последствий (прямые – увязываются с конкретным местом появления и виновником, косвенные – выявляются только при устранении, потере альтернативных вариантов).

Недостатком подобной классификации затрат считается, что затраты на качество, рассматриваемые в подобном разрезе, не выходят за рамки расходов вследствие брака продукции и мер по его предупреждению, что считается слишком узким взглядом с точки зрения современных моделей систем качества.

В стандартах ИСО 9000:2000 затраты на качество рассматриваются в приложении к любому виду работ, которые представляют как процессы. В этом случае любая безрезультатная или повторяющаяся работа рассматривается как затраты на качество. В соответствии с процессно-функциональной моделью системы менеджмента качества затраты на процесс представляют собой сумму затрат на соответствие и сумму затрат, возникающих из-за несоответствия для конкретного процесса.

Определение затрат на качество должно осуществляться по нескольким причинам. Первой из них считается необходимость измерения эффективности процессов по обеспечению качества продукции в соответствии со стандартами ИСО 9000:2000. Вторая причина вызвана необходимостью увязывать действия по управлению качеством с общими результатами деятельности предприятия. Помимо этого контроль затрат способствует повышению прозрачности производственно-хозяйственных процессов предприятия за счет усиления контроля за расходованием ресурсов и возможной рационализацией этого процесса. Калькуляцию затрат на отдельные процессы рекомендуется производить путем фильтрации бухгалтерской отчетности и группировки затрат на балансовых счетах. Для повышения понятности причин возникновения затрат, их рекомендуется разделять на конформные затраты (затраты на нормальное функционирование процесса, предупредительные затраты, затраты на контроль и испытания) и неконформные затраты (затраты вследствие внутренних и внешних потерь).

Оказание услуг жизнеобеспечения с точки зрения оценки затрат на качество и генерацию тарифов на оплату основных видов деятельности имеет целый ряд уникальных особенностей. Во-первых, жизнеобеспечение как промышленно производимый продукт имеет основополагающее значение для нормальной жизнедеятельности современного человека (особенно в городских условиях), отказаться от которых он не может. Следовательно, предприятиям, работающим на этом рынке гарантирован сбыт своей продукции. Во-вторых, высокая стоимость основных фондов является ограничительным барьером, осуществляющим селекцию "новых игроков", желающих придти в этот сегмент рынка. В-третьих, небольшой набор базовых технологий, на основе которых предприятие ЖКХ может развивать производственные мощности и известное количество клиентов делают экономическую деятельность предприятия хорошо прогнозируемой и планируемой. Данные особенности

часто позволяют занимать монопольное положение предприятиям ЖКХ, что является негативным фактором, снимающим с них ответственность перед потребителем.

Сущность происходящих реформ состоит в том, чтобы с помощью экономических рычагов и тарифной политики создать условия конкуренции, сделать отрасль самодостаточной, ориентированной на применение современных технологий как в производстве, так и в управлении.

Существующие методики расчета тарифов на тепло-, энерго-, газо- и водоснабжение в значительной степени подобны, так как подобны технологические процессы производства этих услуг с точки зрения управления ими (производство продукта, доставка его потребителю, обслуживание оборудования и сетей, а также развитие предприятия и прочие расходы).

Примером может служить методика тарификации услуг газораспределительной организации. В состав тарифов разрешено включать экономически обоснованные расходы, связанные с основным видом деятельности, все налоговые и иные обязательные платежи в соответствии с законодательством Российской Федерации и поступления, обеспечивающие получение обоснованной нормы прибыли на капитал. При этом хозяйствующий субъект может включать в тарифы незапланированный убыток прошлых лет только по согласованию с регулирующим органом (Федеральная служба по тарифам России).

В условиях происходящего в рамках реформы ЖКХ разделения хозяйствующих субъектов на транспортировщиков услуг и их производителей только разработка систем менеджмента качества позволит создать на предприятиях прозрачную для управления структуру, позволяющую свести к приемлемому минимуму неконформные затраты, которая позволит предприятиям сохранять конкурентоспособность.

Список литературы

1. Адлер, Ю.П. От затрат на качество – к управлению затратами / Ю.П. Адлер, С.Е. Щепетова // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 4.
2. Тепман, Л.Н. Управление качеством / Л.Н. Тепман ; под ред. В.А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Федеральная целевая программа «"Жилище" на 2002 – 2010 годы» : [утв. постановлением Правительства РФ от 17 сентября 2001 г. – № 675].

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ЖКХ

Жилищно-коммунальное хозяйство является одной из важнейших отраслей современной экономики. Без ее продукции и услуг, к которым относится и жизнеобеспечение, немислимо нормальное существование современного человека. Косвенно развитая система ЖКХ способствует повышению инвестиционной привлекательности региона.

Правовое поле системы ЖКХ условно можно разделить на три уровня (рис. 1). На высшей ступени законодательства Российской Федерации в сфере ЖКХ находится основной закон – "Конституция Российской Федерации". Конституция Российской Федерации устанавливает основные права и обязанности для физических и юридических лиц, осуществляющих свою жизнедеятельность на территории РФ. Пункт 1 статьи 7 Конституции провозглашает Российскую Федерацию социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Также косвенно указывается на то, что Гражданин России имеет право на ряд жилищных и коммунальных услуг, которые ему должны предоставляться государством в качестве залога выживания и обеспечения собственной жизнедеятельности. Помимо этого в пунктах 1 и 2 статьи 8 Конституции указываются основные принципы экономической деятельности на территории Российской Федерации. Они заключаются в поддержке со стороны государства экономической деятельности и конкуренции. Таким образом закладываются основы взаимоотношений между потребителями и поставщиками услуг ЖКХ.

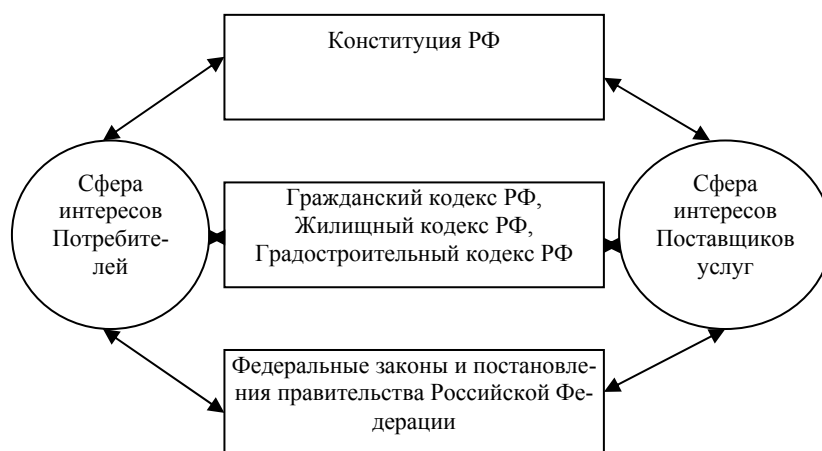


Рис. 1. Схема правового поля ЖКХ

На следующей ступени законодательства РФ в сфере ЖКХ находятся Кодексы. Градостроительный кодекс РФ обеспечивает устойчивое развитие территорий на основе территориального планирования. На его основе осуществляется сбалансированный учет экологических, экономических, социальных и иных факторов при осуществлении градостроительной деятельности. Законодательство о градостроительной деятельности состоит из Кодекса, других федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, а также законов и иных нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации.⁷

Жилищный кодекс РФ провозглашает необходимость обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления условий для осуществления гражданами права на жилище, его безопасность, неприкосновенность и недопустимость произвольного лишения жилища, на необходимость беспрепятственного осуществления прав, вытекающих из отношений, регулируемых жилищным законодательством, а также на признание равенства участников регулируемых жилищным законодательством отношений по владению, пользованию и распоряжению жилыми помещениями.⁸

Гражданский кодекс РФ определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав. Регулирует договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников. Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.⁹

На третьей ступени правового поля законодательного базиса ЖКХ находятся федеральные законы и постановления правительства Российской Федерации. Постановление правительства Российской Федерации № 307 устанавливает для производителя нормы качества предоставляемых услуг ЖКХ. Закон о защите прав потребителей регулирует взаимоотношения между потребителями и поставщиками услуг ЖКХ в случае возникновения спорных ситуаций. Антимонопольное законодательство обеспечивает честную конкурентную борьбу среди поставщиков услуг ЖКХ, вследствие чего каждый участник рынка должен иметь одинаковые условия выхода и работы на рынке.

Федеральный закон ФЗ № 210 "Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса" от 30 декабря 2004 г., устанавливает правила расчета тарифов на услуги ЖКХ. Тариф формируется из расходных и доходных статей

⁷ Градостроительный кодекс РФ от 22 декабря 2004 г. – Ст. 2 п. 1, 2; ст. 3 п. 1.

⁸ Жилищный кодекс РФ от 22 декабря 2004 г. – Ст. 1 п. 1.

⁹ Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 г. – Ст. 2 п. 1.

предприятия. Данных закон регулирует обоснованность и целесообразность снижения или повышения тарифов на услуги ЖКХ, а также пределы ежегодного роста тарифов.

Федеральный закон ФЗ № 41 "О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации" от 14 апреля 1995 г. утверждает нормативно-методическую основу деятельности органов исполнительной власти в области государственного регулирования тарифов, устанавливает основы ценообразования на электрическую и тепловую энергию на территории Российской Федерации, в том числе порядок определения цены на электрическую энергию, продаваемую на оптовом рынке электрической энергии (мощности) по регулируемым ценам, с учетом региональных особенностей формирования тарифов на оптовом рынке, утверждает правила государственного регулирования и применения тарифов на электрическую и тепловую энергию.

Постановление правительства Российской Федерации № 306 "Об утверждении правил установления и определения нормативов потребления коммунальных услуг" от 23 мая 2006 г. определяет порядок установления нормативов потребления коммунальных услуг (холодное и горячее водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, газоснабжение, отопление) и требования к их формированию.

Федеральный закон № 948-1 "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" от 22 мая 1991 г., федеральный закон № 135-ФЗ "О защите конкуренции" от 26 июля 2006 г. и федеральный закон № 122 "О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" от 9 октября 2002 г. являются законами антимонопольного законодательства, определяющими правила конкуренции и ограничения монополистической деятельности на товарных рынках. Данные федеральные законы определяют правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения:

- 1) монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;
- 2) недопущения, ограничения, устранения конкуренции федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации.

Данный пакет законов является правовым полем проведения в жизнь реформ в ЖКХ в рамках Федеральной целевой программы «"Жилище" на 2002 – 2010 годы».

ИНДИКАТОРЫ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Уровень жизни – многогранное и сложное понятие, которое не может быть охарактеризовано одной конкретной категорией и поэтому включает в себя совокупность определений, отражающих народное благосостояние. Содержание понятия "народное благосостояние" раскрывается через такие категории как "условия жизни", "уровень жизни", "качество жизни", "стоимость жизни" и другие. Под условиями жизни понимаются объективные обстоятельства жизнедеятельности населения – занятость, оплата труда и доходы, формы расселения, характер жилища, обеспеченность имуществом, социальные выплаты, льготы и другие. Категория "уровень жизни" имеет более широкое содержание. Уровень жизни – это обеспеченность населения необходимыми для его жизнедеятельности материальными и духовными благами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения потребностей людей в этих благах. Понятие "качество жизни" охватывает более широкий спектр показателей, чем вышеназванные. Это понятие характеризует, с одной стороны, самого субъекта общественной жизни, с другой – комфортность, удобства жизненных условий, состояние среды обитания людей. Более детально качество жизни характеризуется условиями человеческого существования: обеспеченностью материальными благами, безопасностью, доступностью медицинской помощи, возможностью получения образования и развития способностей, состоянием природной среды, социальными отношениями в обществе, включая свободу выражения мнений и влияние граждан на политические решения.

Качество жизни оценивается несколькими характеристиками удовлетворения потребностей существования людей. Выделяются следующие основные уровни удовлетворения этих потребностей: 1) минимальный; 2) нормальный; 3) уровень роскоши. Минимальный уровень обеспечивает удовлетворение только физиологических потребностей на уровне выживания людей. Нормальный уровень, который считается базовым, обеспечивает удовлетворение не только физиологических, но и интеллектуальных и духовных потребностей. Этот уровень может быть также определен как субъективно, так и объективно.

Стоимость жизни характеризуется денежной оценкой набора продовольственных и непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его нормальной жизнедеятельности. Индекс стоимости жизни характеризует изменение уровня жизни и определяется как индекс потребительских цен по определенному набору товаров и услуг отдельно для различных социально-демографических групп населения. Рассмотренные категории составляют совокупную характеристику уровня жизни.

Оценка уровня жизни основывается на широкой системе взаимосвязанных индикаторов, обеспечивающих комплексную и всестороннюю его характеристику. Количественно оценить уровень жизни сложно, в силу ряда причин. Во-первых, невозможно численно определить удовлетворение потребностей человека. Во-вторых, оценки уровня и качества жизни существенно изменяются во времени и в пространстве. В-третьих, сложно количественно определить такие характеристики, как здоровье, условия и безопасность труда, культурный уровень, удовлетворение духовных потребностей, безопасность граждан и др. В силу этих причин для полной оценки уровня жизни используются не только количественные, но и качественные, а также интегральные характеристики. Все это свидетельствует о том, что практически невозможно подобрать показатели, адекватно характеризующие уровень жизни людей и любые его измерения носят в основном условный характер. Поэтому разрабатывается набор лишь ориентирующих индикаторов. На практике они используются в качестве инструмента измерения степени влияния состояния экономики и экономических преобразований на уровень жизни населения.

В соответствии с международными стандартами в оценке уровня жизни населения России применяются следующие показатели, которые в литературе объединяются в три блока. В первый блок включены интегральные и дифференцированные показатели, характеризующие экономические ресурсы, которыми располагает население в целом и его отдельные социально-экономические группы для реализации своих потребностей: доступность благ и покупательную способность доходов, неравенство в их распределении, гарантированный государством минимальный уровень обеспеченности. Во второй блок включены показатели, отражающие реальные потребности населения: личное потребление, и, прежде всего, удовлетворение основных физиологических потребностей. Третий блок показателей включает демографические характеристики, отражающие влияние состояния уровня жизни на воспроизводство населения.

Основной набор показателей уровня жизни населения и социально-экономических индикаторов его оценки в Российской Федерации представлен в "Методологических положениях по статистике". Исходными показателями в РФ являются следующие: 1) номинальный и располагаемый доход; 2) реальный располагаемый денежный доход; 3) конечные номинальные доходы; 4) конечные реальные доходы; 5) валовой располагаемый доход домашних хозяйств; 6) валовой скорректированный располагаемый доход; 7) фактическое конечное потребление; 8) расходы на конечное потребление; 9) валовое сбережение; 10) среднедушевые денежные доходы; 11) совокупный доход домашних хозяйств; 12) среднемесячная начисленная заработная плата; 13) среднемесячная назначенная пенсия; 14) покупательная способность денежных доходов населения; 15) структура доходов населения; 16) дифференциация доходов населения; 17) величина прожиточного минимума.

Для расчета величины прожиточного минимума применяются следующие методы:

- Статистический (прожиточный минимум устанавливается на уровне доходов, которыми располагают 10...20 % самых малоимущих граждан страны).
- Нормативный (по фактической стоимости потребительских товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину).
- Комбинированный или нормативно-статистический (питание определяется по нормативам, а остальное – по его доле в общих расходах).
- Субъективный (на основе социологических опросов населения о необходимом минимальном доходе).
- Ресурсный (исходя из возможностей экономики обеспечить прожиточный минимум).
- Медианный (порог бедности – величина, равная половине медианного или среднедушевого дохода населения).
- Условных расчетов (Применяется в основном в США. Состоит в оценке стоимости специально сконструированного продовольственного набора. Прожиточный минимум определяется исходя из условного соотношения как один к трем).

- Социального минимума (включает более расширенный набор промышленных товаров, чем прожиточный минимум).

На основании "Методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по РФ и в субъектах РФ", величина прожиточного минимума в России рассчитывается на основе нормативно-статистического метода. В соответствии с ним минимальная потребительская корзина складывается из минимальной продуктовой корзины, учитывающей диетологические ограничения и обеспечивающей минимально необходимое количество калорий, а также расходов на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи, которые составляют определенную долю от стоимости продуктового набора и соответствуют по структуре затрат на эти цели бюджетам низкодоходных семей.

Одним из основных относительных показателей доходов, включенных в набор индикаторов уровня жизни, является соотношение средней оплаты труда или среднедушевого денежного дохода с величиной прожиточного минимума. Ученые, занимающиеся данной проблемой, отмечают, что определение показателей доходов в России затруднено тем, что, во-первых, сохраняются государственные дотации, существенно искажающие картину. Причем, ими пользуются в том числе и представители достаточно обеспеченных слоев общества. Во-вторых, в силу ряда причин (масштабы теневой экономики), уровень реальных денежных доходов россиян, особенно высокодоходных групп, значительно превышает декларируемый.

Наряду с показателями доходов, исчисляются показатели расходов населения. Анализ уровня жизни производится в основном при помощи изучения структуры расходов. Согласно современной мировой практике, доля расходов на продовольствие в бюджете семьи является одним из обобщающих индикаторов уровня жизни. В группу натуральных индикаторов уровня жизни включаются показатели потребления населением материальных благ и услуг в год на одного человека или семью в динамике, в сопоставлении с научно обоснованными нормативами и с соответствующими показателями других стран. Для более точного анализа уровня жизни дифференциация населения по доходам учитывается в совокупности с дифференциацией по уровню потребления. Необходимость их совокупного учета обусловлена несколькими причинами: разрозненностью потребительского рынка; наличием множества каналов распределения, доступ к которым у разных групп населения неодинаков; значительными различиями в сроках выплаты заработной платы в отдельных регионах и у отдельных групп населения. В результате действия этих причин покупательная способность доходов существенно различается, поэтому неравенство в потреблении обычно выше неравенства в доходах. О степени дифференциации в уровне личного потребления свидетельствует показатель, названный учеными "разрыв в стоимости потребительских корзин высшей, средней и низшей доходных групп населения".

Особое место в системе обобщающих показателей уровня жизни населения занимает показатель, который считается комплексной характеристикой состояния экономических и социальных условий, сложившихся для жизни людей в той или иной стране. Это индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), или индекс человеческого развития (ИЧР) – показатель, разработанный специалистами Программы развития ООН для оценки степени оптимальности развития общества. Он отражает уровень достижений страны в области развития человеческих ресурсов – возможности жить долго, получить образование и иметь достойный уровень материального благосостояния. Являясь средством измерения имеющихся возможностей для удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, этот показатель используется специалистами для наблюдения за социальным прогрессом отдельных стран и человечества в целом, ИЧР отражает и величину благосостояния и качество жизни населения страны.

Наряду с другими комплексными показателями уровня жизни населения ("физического качества жизни", "демографического перехода", "человеческого страдания"), ИРЧП является наиболее популярным. Его построение основано на концепции человеческого развития.

До XX столетия основными источниками экономического развития были материальные факторы, но уже к середине XX в. определяющую роль в мировом экономическом развитии стал играть человеческий фактор. Конкурентоспособность стран в мировой экономике стала все в большей степени зависеть от уровня развития человеческих ресурсов, поэтому проблемы выработки стратегии дальнейшего развития человечества, оценки качества человеческого капитала стали ведущими темами современных исследований организаций ООН, Мирового банка и других международных организаций. По оценкам специалистов, занимающихся проблемами исчисления национального богатства, человеческий капитал составляет примерно две трети накопленного национального богатства, рассчитанного в мировом масштабе. В развитых странах роль человеческого фактора еще выше.

По данным оценок экспертов, Россия имеет потенциальный человеческий капитал в размере 28,7 трлн. долл. США, на душу населения – 197,1 тыс. долл. США, а удельный вес человеческого капитала в объеме национального богатства оставляет 50,9 %.

В России для оценки уровня жизни населения также используются социально-демографические характеристики, показатели уровня и границ бедности. Кроме этого по рекомендации Статистической комиссии ООН образована единая система социально-демографической статистики (ЕСДС), которая включает двенадцать блоков статистических данных, характеризующих уровень и качество жизни: демографические характеристики; окружающая среда; урбанизация и жилище; здравоохранение и питание; образование; экономическая активность; социальные группы и мобильность населения; социальное обеспечение; досуг и культура; использование времени; общественный порядок и безопасность; социальные отношения; политическая деятельность.

В качестве индикаторов уровня жизни демографические показатели образуют группу критериев оценки здоровья населения. В международной практике в качестве обобщающей характеристики уровня здоровья населения используется показатель "индекс здоровья". Он включает четыре составляющих: 1) средняя продолжительность жизни; 2) общая смертность; 3) младенческая смертность; 4) возмещение смертности.

Среди факторов, определяющих уровень и качество жизни населения, в современной литературе выделяются наиболее существенные: духовные, экологические, экономические, технологические, политические.

Возможности удовлетворения потребностей людей определяются ресурсами, имеющимися у государства – природными, человеческими, капитальными, информационными, экономическими, а также эффективностью их использования.

Предпосылки для повышения уровня жизни населения создаются состоянием экономики и соответствующим экономическим ростом, который является основополагающим фактором для реализации социальных программ. В этом проявляется

тесная взаимосвязь между развитием экономики, экономическим ростом и социальным прогрессом. Как состояние экономики и экономический рост влияет на уровень и качество жизни населения, так прослеживается и обратная связь.

В целом можно сказать, что понятие "уровень жизни" включает в себя большой круг индикаторов, необходимых для его всесторонней и объективной оценки. Трактовки ученых, при некоторых различиях, в целом сводятся к тому, что все оценки уровня жизни населения носят достаточно условный характер, а система индикаторов в основном играет ориентирующую роль для оценки влияния состояния и развития экономики и экономических преобразований на положение населения и, как следствие, – для разработки социально-экономической политики. При этом разработка социально-экономической политики основана на глубокой оценке факторов, формирующих уровень жизни населения, основными из которых являются прежде всего факторы состояния экономики и соответствующего экономического роста.

БЕДНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

Для более действующего управления уровнем жизни населения посредством повышения эффективности социально-экономической политики необходимо более точное определение категорий лиц, нуждающихся в социальной поддержке, т.е. по-настоящему бедных. Здесь возникает вопрос определения бедности как самостоятельной и наиболее показательной характеристики уровня и качества жизни населения.

Феномен бедности в России стал предметом исследования в начале 1990-х гг. До этого в социально-экономической литературе официально признавалась категория малообеспеченности, которая раскрывалась в рамках теории благосостояния и социалистического распределения. Она имела два значения. Во-первых, под малообеспеченностью понималось потребление ниже общественно необходимого минимального уровня. Во-вторых, расширенное значение данного термина связывалось с существованием семей, уровень потребления которых был ниже наиболее распространенного. Оценка малообеспеченности в доперестроечной России осуществлялась на основе использования показателей минимального, перспективного и рационального бюджетов. Исходя из минимального бюджета, определялись семьи, которые получали государственные пособия. Бедными считались семьи, неспособные обеспечить условия своего существования на уровне общепринятых норм.

В современных условиях проблеме бедности уделяется внимание и за рубежом и в России. Активно занимаются этим вопросом различные международные организации – ОЭСР, МВФ, МБРР, специализированные учреждения ООН и др. Оживление дискуссий по проблемам бедности в первую очередь связано с ускорением процессов глобализации мировой экономики, которая сопровождается усилением неравенства и распространением масштабов бедности, причем не только в развивающихся, но и в развитых странах.

Традиционно бедность определяется на основе уровня доходов. Бедным считается человек, средний доход которого ниже определенного порога. В большинстве стран этот порог устанавливается как часть среднего медианного дохода. В 1990 г. Всемирный банк установил для всех развивающихся стран единый порог бедности, равный 1 долл. США в день (по паритету покупательной способности валют в ценах 1995 г.). По мнению экспертов Всемирного банка, эта сумма была достаточна для приобретения минимально необходимого количества продовольствия для одного человека в день.

В России вопросы, касающиеся распространения и глубины бедности, широко обсуждаются с 1992 г. Многие исследователи предлагают широкий спектр определений бедности, ее индикаторов и оценок. Поэтому нет единого мнения, какими критериями оценивать принадлежность человека к категории бедных. До недавнего времени считалось, что бедность связана с двумя факторами: экономическими (низкие доходы) и демографическими (состав семьи). Поэтому проблема в основном решалась на основе увеличения объема денежных средств, направленных определенным слоям населения. В современных условиях проблема бедности значительно усложняется. В литературе выделяется две группы причин, обуславливающих бедность: 1) традиционные, связанные с индивидуальными особенностями человека; 2) специфические, связанные с особенностями общественно-политического и экономического устройства государства. В соответствии с этим, для преодоления бедности необходимо воздействовать на ее причины, а не бороться с последствиями. В современных условиях в России применение социальных программ неэффективно, поэтому, чтобы устранить бедность, прежде всего, нужно устранить причины ее возникновения и распространения.

В целях разработки мер по решению проблемы бедности, в зависимости от ее масштабов, в соответствии с международными стандартами выделяются следующие типы бедности:

1) Эндемическая (обширная) – коллективная массовая бедность, возникающая в силу постоянно существующих экономических условий, связанных с недостаточными масштабами экономики для обеспечения требуемого уровня жизни населения страны. Она характеризуется в основном агрегированными показателями (низкий уровень производства ВВП на душу населения, низкий уровень конечного потребления домашних хозяйств, высокая младенческая смертность и низкая продолжительность жизни). В развитых странах такая бедность проявляется в период экономического спада и носит, как правило, эпизодический характер. В развивающихся странах такой вид бедности наблюдается, когда доходы (расходы) ниже черты бедности имеют свыше 50 % населения.

2) Локальная – бедность отдельных социально-демографических групп населения, географических районов, домашних хозяйств или лиц.

3) Хроническая – состояние, при котором одни и те же слои населения, географические районы, домашние хозяйства или лица находятся за чертой бедности более года.

4) Эпизодическая – бедность, имеющая единовременный характер в течение небольшого периода времени.

Проблема бедности характерна для любого общества, так как она является универсальной. Поэтому она изучается и является объектом внимания с давних времен. В мировой практике прослеживаются три основных подхода к определению и измерению бедности: абсолютный, относительный и субъективный. Абсолютный подход основан на установлении минимума средств существования (минимального уровня жизни), который считается стабильным и независимым от времени. Недостатком этого подхода является невозможность определения этих минимальных потребностей в связи с различным стилем жизни людей. Относительный подход основан на том, что бедным признается тот, чей доход не позволяет жить в рамках принятого в данном обществе стандарта потребления. Согласно этому подходу, поскольку дифференциация благосостояния характерна для любого общества, бедность будет существовать всегда. Субъективный подход является сравнительно новым и основан на оценке самим человеком своего материального положения. Недостатком его считается невозможность сопоставления субъективных уровней благосостояния.

В условиях становления в России рыночной экономики внимание к оценке и анализу уровня бедности увеличивается. Особенно резкий скачок в усилении социально-экономического неравенства переживают сейчас страны с переходной экономикой. Под влиянием экономических кризисов, которыми сопровождался переход к новой экономической системе, во всех постсоциалистических странах произошло резкое снижение реальных доходов населения, что, наряду с усилением неравенства в их распределении, создало предпосылки к обнищанию широких слоев населения.

Кризис в экономике наиболее болезненно отражается на уровне жизни бедных слоев населения, которые первыми сталкиваются со снижением своих доходов. Расширение масштабов бедности приводит к таким негативным социальным последствиям, как рост безработицы, вынужденная эмиграция, разрастание "черного" рынка, сокращение продолжительности жизни и увеличение смертности вследствие социальных стрессов. В связи с этим необходимо искать пути противодействия следующим факторам распространения бедности: региональный аспект, безработица, обесценивание сбережений граждан, задержки выплат заработной платы.

Одной из характерных черт обострения проблемы бедности в России являются ее структурные сдвиги. Состав малоимущего населения за период экономических реформ изменился: возросла доля населения трудоспособного возраста. В настоящее время, помимо нуждающихся в особой социальной защите групп населения, в категорию бедных попадают новые группы экономически активного населения. В данной ситуации проблема бедности является одной из важнейших социально-экономических проблем современной России. Для эффективного ее решения требуется ряд условий, одним из которых является выбор индикаторов оценки бедности, которые были бы достаточно надежными, сопоставимыми во времени и пространстве, доступными для измерения. В России в современных условиях в основу оценки бедности положена абсолютная концепция, порогом бедности считается установленный законодательством прожиточный минимум, а бедным считается тот, чьи доходы не превышают прожиточного минимума.

Особого внимания в области совершенствования оценки уровня бедности в России заслуживает методика, предлагаемая И. Корчагиной и др. Они указывают, что индикатор уровня бедности не дает информации о глубине бедности. Поэтому его использование для характеристики динамики бедности и оценки эффективности мер по борьбе с ней, приводит к погрешностям. Например, в тех случаях, когда доходы бедняков не намного ниже черты бедности, но не достигают ее, доля бедных остается неизменной, хотя на борьбу с бедностью тратятся значительные финансовые ресурсы. Поэтому для наиболее полной характеристики бедности предлагается использовать индекс FGT (Foster-Greer-Thorbecke index). Индекс Фостера-Грира-Торбека представлен формулой:

$$FGT = \frac{1}{N} \sum_n [(Z - y_i) / Z]^Q,$$

где y_i – душевой доход; n – численность бедных; Z – величина прожиточного минимума (черта бедности); N – численность генеральной совокупности; Q – степень индекса.

При $Q = 1$ индекс характеризует в процентах от прожиточного минимума сумму недостающего дохода, который необходимо доплатить для преодоления бедности, чтобы доход достиг прожиточного минимума.

При $Q = 2$ индекс характеризует глубину бедности – величину индивидуального недостающего дохода для каждого бедного, возведенную в квадрат. В этом случае усиливается значимость больших значений недостающего дохода. При сравнении двух совокупностей с равными значениями индекса FGT при $Q = 1$, проблема бедности будет больше в той совокупности, в которой индекс FGT больше при $Q = 2$.

Усугубляет положение малоимущего населения проблема задержек выплаты заработной платы, пенсий и других социальных пособий, вследствие нерегулярности поступлений которых величина среднемесячных душевых доходов значительно варьирует. В соответствии с этим предлагается расчет показателей остроты и продолжительности бедности, которые характеризуются удельным весом населения, получающего доход ниже прожиточного минимума постоянно в течение трех месяцев. Данная методика уже применяется при обосновании выделения некоторых социальных пособий, но в целом для оценки бедности еще не распространена. Применение данного показателя существенно уточняет ежемесячные характеристики уровня бедности.

Еще одной характерной особенностью современного социального положения населения России является то, что в питании россиян существенную роль играет личное подсобное хозяйство. Ограниченность доходов малоимущего населения в значительной степени компенсируется натуральными поступлениями продуктов питания, произведенными в нем. Доля их стоимости в структуре располагаемых доходов составляет около 14 % (18 % от денежных доходов). При этом если для городских малоимущих домохозяйств стоимость натуральных поступлений не превышает 7 % располагаемых ресурсов, то для сельских жителей она составляет около 30 %. На основании этого предлагается при оценке доходов учитывать стоимость продуктов питания, получаемых от личных подсобных хозяйств. При учете денежной оценки поступивших продуктов питания от личного подсобного хозяйства расходы домохозяйств преобразуются в совокупные расходы, уточняется оценка уровня бедности и масштабы ее распространения.

При оценке бедности наряду с эквивалентными доходами и совокупными расходами предлагается учитывать показатель экономического потенциала домашних хозяйств – обеспеченности материальными активами. В нем отражается долговременная связь доходов семей с реальными возможностями потребления.

В связи с обострением проблемы бедности населения возросла потребность в расширении соответствующей информации на микроуровне в связи с принятием законодательных документов стран СНГ, которые были направлены на реализацию рекомендательного законодательного акта Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ "О минимальном потребительском бюджете". В практику анализа уровня жизни вводится ряд новых показателей, характеризующих степень материальной обеспеченности и неравенства населения, включенными в Модельный набор социальных индикаторов. Модельный набор социальных индикаторов впервые был подготовлен Статистическим Комитетом СНГ и одобрен Советом руководителей статистических служб государств-участников СНГ в 1997 г. В настоящее время система показателей совершенствуется в соответствии с предложениями национальных статистических служб к Программе работ Статкомитета СНГ с целью получения более полных характеристик уровня жизни населения. При определении состава показателей Модельного набора за основу принят утвержденный на 29-й сессии Статистической комиссии ООН минимальный набор данных социальной статистики; социальные индикаторы развития, используемые Мировым банком; показатели, предлагаемые ПР ООН для расчета ИЧР, материалы Евростата и Европейской экономической комиссии ООН, а также отдельные показатели уровня жизни, отражающие особенности реформирования экономики в странах СНГ.

В странах СНГ, имеющих однотипные социальные проблемы, бедность имеет много общего и в то же время отличается от бедности в других странах. На основе обобщения опыта стран СНГ и международного опыта по изучению проблемы бедности Модельный набор социальных индикаторов дополнен следующими новыми показателями.

1. Показатели бедности населения: а) пороговые показатели: величины прожиточного минимума; черта бедности; черта крайней бедности; б) масштабы бедности: первичной бедности – доля населения с доходами ниже прожиточного минимума; вторичной бедности – доля населения с расходами ниже прожиточного минимума; дефицит денежного дохода (расхода) бедного населения; острота и глубина бедности.

2. Показатели неравенства в распределении доходов (расходов) между отдельными группами населения.

3. Показатели личного потребления (уровень и структура).

4. Показатели калорийности и состава пищевых веществ минимальной продовольственной корзины.

С целью выявления причин бедности и создания основ для борьбы с нею введены следующие характеристики бедных домашних хозяйств.

1) Средний численный состав бедных домохозяйств.

2) Среднедушевой денежный доход в домохозяйстве.

3) Наличие в собственности земельного участка.

4) Наличие другой собственности, способной приносить доход.

Также введены дополнительные сведения: уровень образования, профессия; время, затрачиваемое на производство домашних услуг для собственного потребления (неоплачиваемый труд).

На основе этих характеристик устанавливаются возможности домашних хозяйств избежать бедности и определяются меры по реализации этих возможностей. Включены в Модельный набор и показатели уровня преступности.

В результате применения предлагаемой методики уточненной оценки бедности, малообеспеченное население можно подразделить на две группы: 1) слои населения, которые можно считать действительно бедными и нуждающимися в социальной поддержке – социальная бедность; 2) слои населения, которые тоже являются бедными, но имеют возможности для самостоятельного выхода из сложившегося положения при условии создания им со стороны государства необходимых условий – экономическая бедность.

Борьба с бедностью преследует две основные цели: 1) изыскание необходимых ресурсов для помощи действительно бедным и предоставление им социальной помощи; 2) создание условий для самостоятельного выхода из сложившегося положения тем бедным, которые имеют для этого возможности. Поэтому, использование расширенного подхода к оценке бедности, с одной стороны, может способствовать стимулированию более активного рыночного использования накопленных в семьях материальных активов и внутренних трудовых ресурсов для преодоления бедности; с другой стороны, позволит строить перераспределительную социальную политику на более точной информационной базе, что усилит ее адресность и повысит эффективность.

Список литературы

1. Корчагина, И. Система индикаторов уровня бедности в переходный период в России / И. Корчагина, Л. Овчарова, Е. Турунцев // Научные доклады. – № 98/04. – 62 с.

Ю. М. Клиот
**ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Управленческая деятельность представляет собой непрерывный процесс принятия решений. Успешное функционирование организации заключается в качественном принятии решений, направленных на достижение запланированного результата (своевременном, основанном на анализе сложившейся ситуации и прогнозировании ее в будущем периоде, исключающем противоречивость в процессе реализации и направленных на достижение конкретных результатов, а также ориентированных на достижение реальных, адаптированных к данным условиям результатов), а оценка работы руководителя производится исходя из числа и значимости принятых им решений.

На сегодняшний день проблема принятия управленческого решения является одной из основных для теоретиков и практиков современного менеджмента. Поиск путей принятия решений находится под постоянным давлением внешней среды. Конкуренция, неопределенность, различные виды риска и тяжелые последствия от принятия ошибочного решения требуют постоянного совершенствования механизма принятия управленческого решения.

Принятие управленческого решения – процесс субъективный, первостепенное значение при принятии управленческого решения имеет человеческий фактор, т.е. личностные характеристики, уровень образования, профильные полномочия и степень принимаемой на себя ответственности.

Однако все управленческие решения принимаются на основе общей стандартизированной технологической последовательности, включающей следующие процедуры:

- анализ ситуации;
- идентификация проблемы;
- определение критериев выбора;
- разработка альтернативы;
- выбор наилучшей альтернативы;
- согласование решений;
- управление реализацией;
- контроль и оценка результатов.

Для более удобного понимания процесса принятия управленческого решения будет удобно объединить все перечисленные ранее процедуры принятия решения в две самостоятельные последовательные функции: разработка решения и его реализация. Управленческое решение может разрабатываться:

- руководителем самостоятельно;
- руководителем после консультации с группой;
- группой (теми, на кого влияет решение), при этом руководитель выступает членом группы.

В любом случае лицо, принимающее решение (ЛПР), является непосредственным участником осуществления функции разработки управленческого решения и является ответственным за качество принятия решения.

Реализация же управленческого решения осуществляется, как правило, находящимися у ЛПР в подчинении, либо внешними (приглашенными) специалистами. ЛПР в данном случае отводится лишь функция мониторинга.

Мониторинг, в процессе принятия управленческого решения, является самостоятельной функцией, сопровождающей весь процесс принятия решения, начиная с анализа ситуации.

Как известно, мониторинг является инструментом реализации обратной связи в системе управления, тем самым способствуя достижению поставленных целей.

Процесс реализации мониторинга включает следующие этапы:

1. Определение круга ответственных лиц.
2. Определение перечня контрольных показателей.
3. Сбор информации о подконтрольных показателях.
4. Сравнение плановых и фактических показателей.
5. Анализ отклонений.
6. Принятие решений о корректировке или об ужесточении контроля за плановыми показателями.

Таким образом можно сделать вывод, что система мониторинга имеет два уровня:

- Нижний уровень: лица, ответственные за определенные показатели.
- Верхний уровень: ЛПР.

Любое управленческое решение – это некий план, программа действий. Как показывает практика невозможно добиться точного исполнения плана в действительности, также как невозможно спрогнозировать заранее варианты развития ситуации в процессе принятия управленческого решения.

Система мониторинга позволяет минимизировать число отклонений и максимально приблизить результаты к желаемым. Мастерство ЛПР заключается в возможности вовремя среагировать в непредвиденной ситуации с минимальными временными потерями. Здесь возникает еще один важный аспект – сроки принятия управленческого решения. Процесс, растянутый во времени, не позволяет достичь желаемого результата. Таким образом для ЛПР важной задачей является сокращение сроков принятия управленческого решения, для этого можно рассмотреть:

- частичное осуществление функции реализации до окончания разработки;
- Параллельное осуществление функции разработки и реализации ("на ходу").

На практике руководителю часто приходится делегировать полномочия. В процессе принятия управленческого решения задействованы определенные группы работников. Не всегда все они заинтересованы также как и ЛПР в достижении поставленных результатов. Нежелание работать и халатность до сих пор остается "болезненным" моментом для руководителя. Современная система мониторинга позволяет путем установления ответственных лиц и реализации механизма поощрений и наказаний отчасти решить эту проблему.

**БАЛАНС ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЕМКОСТИ КАК МЕТОДИЧЕСКАЯ
ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ**

Анализу сущности категории "инвестиционный потенциал" в последнее время уделяется все большее внимание в научных работах и в практике инвестиционной деятельности. Однако в аспекте управления инвестициями на уровне субъекта РФ эта категория анализируется значительно реже.

В процессе управления инвестиционной деятельностью можно выделить два наиболее важных вопроса, касающихся инвестиционного потенциала: во-первых, его формирование и, во-вторых, реализация.

Изучению процессов формирования инвестиционного потенциала посвящено достаточно много исследований. Значительно меньше внимания уделяется методическим вопросам реализации этого потенциала. Механизм реализации инвестиционного потенциала опирается, по мнению автора, на формирование определенного баланса между инвестиционным потенциалом и инвестиционной емкостью.

Естественно, что при рассмотрении этого вопроса возникает необходимость анализа соотношения инвестиционных ресурсов (инвестиционного потенциала) и инвестиционной емкости во всех указанных выше ее аспектах.

Теоретически возможны различные варианты количественной оценки соотношения инвестиционного потенциала и инвестиционной емкости, к которым прежде всего можно отнести такие соотношения инвестиционного потенциала и инвестиционной емкости, как:

- а) суммарная оценка инвестиционного потенциала равна аналогичной оценке инвестиционной емкости;
- б) суммарная оценка инвестиционного потенциала больше аналогичной оценки инвестиционной емкости;
- в) суммарная оценка инвестиционного потенциала меньше аналогичной оценки инвестиционной емкости;
- г) суммарная оценка инвестиционного потенциала значительно больше аналогичной оценки инвестиционной емкости;
- д) суммарная оценка инвестиционного потенциала значительно меньше аналогичной оценки инвестиционной емкости.

Механизм реализации инвестиционного потенциала в случае, когда его суммарная оценка превышает оценку действительной инвестиционной емкости основан на необходимости формирования необходимого запаса инвестиционного потенциала и регулирования величины этого запаса для обеспечения эффективного инвестиционного процесса. Центральным элементом такого механизма становится разработка инвестиционных проектов, которая позволяет превратить скрытую (потенциальную) инвестиционную емкость в действительную. До тех пор, пока инвестиционная емкость находится в скрытом состоянии механизм ее взаимодействия с инвестиционными ресурсами не может быть реализован. Подобная ситуация сложилась сегодня в РФ и характерна для многих ее субъектов. Существуют потенциальные инвесторы, имеющие зачастую значительные инвестиционные ресурсы всех видов, существует гигантское инвестиционное поле, но нет достаточным образом проработанных инвестиционных предложений, проектов и программ, а отсюда и реальных инвестиционных процессов в возможных в этой ситуации масштабах.

Необходимо отметить, что именно отсутствие должным образом проработанных инвестиционных проектов делает невозможной активную инвестиционную деятельность. Причем проработанный проект должен включать все аспекты реализации, включая инфраструктуру обеспечения. Сейчас же большинство предлагаемых для реализации инвестиционных проектов разработаны формально и у их авторов часто вообще нет концепции реализации.

В такой ситуации возникает естественный вопрос как активизировать реальные инвестиционные процессы. При анализе проблем, связанных с активизацией инвестиционной деятельности, необходимо рассматривать два аспекта: масштабы превышения суммарной оценки инвестиционного потенциала над оценкой действительной инвестиционной емкости и время, в течение которого такая ситуация сохраняется.

Существенное (на порядок и более) превышение размера предлагаемых на инвестиционный рынок ресурсов над действительной инвестиционной емкостью приводит к тому, что инвестиционные ресурсы, предложенные в денежной форме и в форме ценных бумаг, образуют замкнутое обращение и, в основном, обслуживают негативные процессы расходования необратимых природных ресурсов и раскрутки инфляции. При этом ресурсы, предлагаемые в материальной форме, морально стареют и теряют инвестиционную привлекательность, а в предельном варианте – возможность быть инвестированными. В такой ситуации задачей органов управления субъекта РФ является активизация работы по формированию банков данных инвестиционных проектов на территории региона. Причем такие банки данных должны представлять собой открытые информационные системы, построенные и функционирующие таким образом, что в них попадают все возникающие в регионе инвестиционные идеи, предложения, бизнес-планы и инвестиционные проекты. Чрезвычайно важным является понимание того, что этот банк – постоянно функционирующая система. Сейчас в большинстве случаев такие "банки" представляют собой возникающие время от времени общие массивы информации, которые не пополняются и не могут быть эффективно использованы для управления реализацией территориальных инвестиционных проектов и программ.

Один из оптимальных вариантов – совмещение в одном лице инвестора и разработчика инвестиционного проекта (в этом случае последний выступает в роли заказчика). В России в большинстве случаев это невозможно по следующим причинам. Отечественные предприятия за десять лет невнятных "реформ" в большинстве случаев практически развалены и не могут выступать самостоятельными инвесторами. Кроме того, персонал этих предприятий сегодня не в состоянии разработать инвестиционные проекты необходимого качества.

Текущее (в пределах года) и заметное (в пределах 20...25 %) превышение оценки инвестиционных ресурсов над оценкой действительной инвестиционной емкости является необходимым для обеспечения реализуемости инвестиционных проектов и программ. Оно является также мощным катализатором активизации инвестиционной деятельности, так как потенциальные вкладчики инвестиционных ресурсов жизненно заинтересованы в осуществлении инвестиционных процессов.

Однако и в этом случае необходимо решение ряда достаточно сложных и трудоемких задач.

Во-первых, постоянный анализ структуры имеющихся инвестиционных ресурсов, создание высокоэффективной системы их мобилизации с целью обеспечения оптимальной структуры инвестиционного потенциала. Нормы обеспеченности инвестиционного процесса и запасов инвестиционных ресурсов должны соблюдаться неукоснительно.

Во-вторых, должна быть налажена система анализа текущих изменений инвестиционного потенциала и инвестиционной емкости. Приоритетными могут быть как инвестиционный потенциал, так и инвестиционная емкость, но в любом случае задачей анализа является предупреждение разбалансирования величин инвестиционного потенциала и инвестиционной емкости.

Обратная ситуация, когда суммарная оценка инвестиционного потенциала меньше действительной инвестиционной емкости еще более сложна и требует осуществления целого комплекса мер по изысканию необходимых инвестиционных ресурсов, т.е. формирования необходимого инвестиционного потенциала на всех уровнях.

Важнейшим условием реализации инвестиционного потенциала региона является выработка механизма достижения баланса, с одной стороны, разных видов инвестиционных ресурсов и, с другой – разных источников их поступления.

В значительной степени баланс инвестиционного потенциала региона и проявленной на его территории инвестиционной емкости зависит от различных аспектов сбалансированности инвестиционных ресурсов и инвестиционной емкости. Важнейшим из этих аспектов является баланс инвестиционных ресурсов по субъектам их формирования и использования.

В системе формирования инвестиционных ресурсов основными элементами являются источники получения ресурсов и субъекты, которые функционируют в системе этих источников, схемы финансирования. Наиболее важными проблемами при рассмотрении вопроса использования инвестиционных ресурсов можно считать:

- создание системы трансформации финансовых ресурсов в реальные;
- организацию использования инвестиционных ресурсов в коллективных инвестиционных проектах хозяйствующих субъектов;
- соблюдение баланса между инвестиционными ресурсами субъектов Федерации и собственно федеральными инвестиционными ресурсами;
- соблюдение баланса между национальными и иностранными инвестиционными ресурсами.

В развитых рыночных системах баланс финансовых и реальных ресурсов достигается на основе хорошо развитого аппарата биржевой торговли, где обе составляющих обуславливают друг друга и представляют собой высокоэффективную систему трансформации финансовых ресурсов в реальные и наоборот.

В транзитивных системах оба этих сегмента рынка в достаточной степени еще не развиты. В таких условиях необходима разработка дополнительных механизмов планирования и организации этих процессов. Одним из механизмов может быть индикативное планирование, основанное в данном случае на сравнении динамики финансовых и реальных инвестиций и синхронизации этих процессов, закладываемых в плановые документы, разрабатываемые в инвестиционной сфере как на уровне национальной экономики, так и на уровне субъектов РФ.

Заслуживает серьезного внимания проблема балансирования инвестиционных ресурсов и инвестиционной емкости при реализации совместных инвестиционных проектов и программ различными инвесторами. В этом случае чаще всего исходной точкой отсчета является наличие достаточно крупного комплексного инвестиционного проекта или инвестиционной программы. Система ресурсного обеспечения строится на базе баланса суммарных общих инвестиционных ресурсов и инвестиционной емкости имеющегося проекта или программы. Поскольку в большинстве случаев при этом используется долевое финансирование и общая система формирования инвестиционных ресурсов, то необходимый баланс инвестиционных затрат и интересов делает проблему баланса инвестиционного потенциала и инвестиционной емкости основой реализуемости и эффективности всего инвестиционного процесса.

Решение проблемы баланса инвестиционных ресурсов между субъектами федерации и федеральным центром сейчас активно ищется как в регионах, так и в федеральном центре. Однако, необходимо отметить, что существует определенный структурный (системный) провал в теории. В большинстве случаев основное внимание обращается на инвестиционные проекты отдельных хозяйствующих субъектов, либо на уровень Федерации в целом.

Здесь явно присутствует определенный методологический просчет. Полагая указанные уровни основными в концепции инвестиционной деятельности в субъекте, мы, тем самым, делаем серьезную ошибку. В процессах, свойственных переходной (транзитивной) экономике, отдельные субъекты хозяйственной деятельности чаще всего не в состоянии реализовывать изолированную, сколько-нибудь серьезную инвестиционную деятельность, и, более того, отдельные инвестиционные проекты очень трудно встраивать в общетерриториальные инвестиционные процессы в силу различности инвестиционных идеологий, используемых в этих проектах.

Основная роль субъекта Федерации при формировании концепции самостоятельной инвестиционной политики региона состоит в создании необходимых условий для реализации комплекса инвестиционных проектов, объединенного в рамках единой идеологически выстроенной концепции инвестиционной деятельности той или иной территории.

В балансе инвестиционных ресурсов субъекта Федерации и центра существует целый ряд проблем, требующих незамедлительного решения.

Прежде всего, речь идет о необходимости завершения процесса разделения полномочий между Федеральным центром и территориями. Без решения этого вопроса невозможно полностью решить вопрос о механизме использования регионами значительной части инвестиционных ресурсов и, прежде всего, природных.

Кроме того, практически не разработан механизм взаимодействия Федерального центра и регионов при разработке и реализации территориальных инвестиционных программ.

Основным принципом и одновременно основным ограничением использования субъектами инвестиционной деятельности различных видов инвестиционных ресурсов является сохранение их экономической самостоятельности. Это справедливо для всех уровней управления инвестиционными процессами. Для конкретного инвестора – это оперативная хозяйственная и юридическая самостоятельность, для субъектов Федерации – это сохранение баланса прав между ним и Федеральным центром, для РФ – это сохранение национальной экономической и государственной независимости и самостоятельности.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Поскольку результаты аудиторской проверки являются основой множества экономических решений, аудит во всех странах достаточно жестко регулируется. В некоторых из них, например во Франции, в этот процесс вмешивается государство, устанавливая нормы, нормативы аудита, осуществляя регистрацию аудиторов и аудиторских фирм и контроль за их деятельностью.

В других странах (США, Великобритания) этот процесс регулируется общественными профессиональными аудиторскими организациями. Более семи с половиной лет регулирование аудиторской деятельностью в РФ осуществлялось в соответствии с Временными правилами аудиторской деятельности. С принятием Федерального закона № 119 "Об аудиторской деятельности" в РФ начался новый этап развития аудита. Указом Президента Российской Федерации от 22 декабря 1993 г. № 2263, пункт 2 данного указа было установлено, что Временные правила вступают в силу на всей территории Российской Федерации с момента опубликования настоящего Указа и действуют до принятия Федеральным собранием Российской Федерации закона Российской Федерации, регулирующего аудиторскую деятельность.

Необходимость совершенствования законодательного обеспечения аудиторской деятельности в Российской Федерации была вызвана тем, что Временные правила, сыграв важную и своевременную роль в становлении аудита в стране, уже не отражали в полной мере сложившиеся условия на рынке аудиторских услуг, отставали по ряду существенных позиций от реальности.

В статье 14 "Контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов" Федерального закона "Об аудиторской деятельности" более подробно и детально по сравнению с Временными правилами расписан порядок осуществления контроля качества, определена ответственность аудиторов за уклонение от проведения внешней проверки качества и за систематическое нарушение требований нормативных правовых актов и федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности.

Согласно статье, аудиторские организации и индивидуальные аудиторы обязаны установить и соблюдать правила контроля внутреннего качества проводимых ими аудиторских проверок. Требования, предъявляемые к указанным правилам, регламентируются федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности. Система проверки качества работы индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций внешними проверяющими устанавливается уполномоченным федеральным органом, который может проводить такие проверки как своими силами, так и делегировать право проведения таких проверок аккредитованным профессиональным аудиторским объединениям в отношении участников этих объединений.

Уклонение от проведения внешней проверки качества или непредставление проверяющим всей необходимой для проверки документации или иной требуемой информации может служить основанием аннулирования лицензии на осуществление аудиторской деятельности аудиторской организации или индивидуального аудитора.

В случае выявления при проведении проверки качества работы фактов систематического нарушения аудитором аудиторской организации или индивидуальным аудитором при проведении аудиторской проверки требований нормативных правовых актов и федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности проверяющие обязаны сообщить о таких фактах федеральному органу. На виновных в таких нарушениях может быть наложено взыскание в установленном настоящим Федеральным законом порядке, вплоть до аннулирования у них квалификационного аттестата аудитора, а также аннулирования лицензии на осуществление аудиторской деятельности индивидуального аудитора.

В статье 15 "Аттестация на право осуществления аудиторской деятельности" принципиальных изменений по сравнению с изложением этого вопроса во Временных правилах нет. К обязательным требованиям к претендентам на получение квалификационного аттестата аудитора отнесены высшее экономическое и (или) юридическое образование, полученное в российских образовательных учреждениях, имеющих государственную аккредитацию и наличие стажа работы по экономической или юридической специальности не менее трех лет.

В то же время установлено, что дополнительные требования к претендентам на получение квалификационного аттестата аудитора, а также порядок проведения аттестации на право осуществления аудиторской деятельности, перечень документов, подаваемых вместе с заявлением о допуске к аттестации, количество и типы аттестатов, программы квалификационных экзаменов и порядок их сдачи определяются уполномоченным федеральным органом.

В данной статье определено, что каждый аудитор, имеющий квалификационный аттестат обязан в течение каждого календарного года, начиная с года, следующего за годом получения аттестата, проходить обучение по программам повышения квалификации, утверждаемым уполномоченным федеральным органом.

Обучение по программам повышения квалификации осуществляется лицами, имеющими лицензию на осуществление образовательной деятельности.

В Законе имеется статья 16 – "Основания и порядок аннулирования квалификационного аттестата аудитора". Такое подробное изложение этого вопроса отсутствовало во Временных правилах.

Согласно статье 16, Квалификационный аттестат аудитора аннулируется в случаях, если:

- 1) установлен факт получения квалификационного аттестата аудитора с использованием подложных документов;
- 2) вступил в законную силу приговор суда, предусматривающий наказание в виде лишения права заниматься аудиторской деятельностью в течение определенного срока;
- 3) установлен факт несоблюдения требований статей 8 и 12 настоящего федерального закона;
- 4) установлен факт систематического нарушения аудитором при проведении аудита требований, установленных законодательством Российской Федерации или федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности;
- 5) установлен факт подписания аудитором аудиторского заключения без проведения аудиторской проверки;
- 6) установлен факт, что в течение двух календарных лет подряд аудитор не осуществляет аудиторскую деятельность;
- 7) аудитор нарушает требование о прохождении обучения по программам повышения квалификации, установленное статьей 15 настоящего федерального закона.

В данной статье Закона предусмотрено, что решение об аннулировании квалификационного аттестата аудитора принимается уполномоченным федеральным органом. Уполномоченный федеральный орган выносит мотивированное решение об аннулировании квалификационного аттестата аудитора.

В то же время лицо, квалификационный аттестат которого аннулирован, вправе обжаловать решение уполномоченного федерального органа об аннулировании квалификационного аттестата аудитора в суд в течение трех месяцев со дня получения решения об аннулировании квалификационного аттестата аудитора.

Также в данной статье Закона определены сроки, ранее которых лицо, лишенное квалификационного аттестата аудитора, не вправе повторно обращаться с заявлением о получении аттестата на право осуществления аудиторской деятельности.

Учитывая, что лицензирование отдельных видов деятельности в Российской Федерации регулируется Федеральным законом "О лицензировании отдельных видов деятельности" в статье 17 "Лицензирование аудиторской деятельности" предусмотрено, что лицензирование аудиторской деятельности, в том числе порядок выдачи, приостановления и аннулирования лицензии, осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации о лицензировании отдельных видов деятельности. В данной статье определена дата получения аудиторской организацией или индивидуальным аудитором лицензии на осуществление аудиторской деятельности – это дата принятия решения о выдаче соответствующей лицензии.

Регулирование деятельности аудиторов в соответствии с Временными правилами аудиторской деятельности в Российской Федерации осуществлялось в течение более семи с половиной лет. Однако законодательное обеспечение аудиторской деятельности требовало совершенствования, поскольку Временные правила, сыграв важную роль в становлении аудита в России, полностью уже не отражали современного состояния на рынке, не соответствовали действительности и нуждались в реформировании.

Проект Федерального закона "Об аудиторской деятельности" был подготовлен на базе четырех ранее разработанных проектов. В нем также были использованы положительные позиции Временных правил, а также были учтены особенности перехода России к рыночной экономике, практика российских аудиторских компаний и в некоторой степени зарубежный опыт осуществления аудиторской деятельности. Подготовленный законопроект, с учетом поправок в первом чтении, расширил полномочия профессиональных аудиторских объединений в решении отдельных вопросов, определил основные понятия аудита, а также общероссийские правила (стандарты) аудиторской деятельности.

Закон "Об аудиторской деятельности" № 119-ФЗ вступил в силу 9 сентября 2001 г., обозначив новый этап аудиторской деятельности в Российской Федерации. Условия и правила аудиторской деятельности, требования, предъявляемые к аудиторам и аудируемым лицам, приобрели силу закона.

Лицензирование аудиторской деятельности (до исключения данного пункта с 1 января 2006 г.) также регулировал Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности", который предоставлял уполномоченному федеральному органу государственного регулирования аудиторской деятельности большие полномочия в области лицензирования аудиторской деятельности.

Среди этих правомочий можно выделить:

- предоставление лицензий;
- переоформление документов, подтверждающих наличие лицензий;
- приостановление действия лицензий; возобновление действия лицензий;
- аннулирование лицензий без обращения в суд в случае неуплаты лицензиатом в течение трех месяцев лицензионного сбора; ведение реестра лицензий;
- контроль за соблюдением лицензиатами при осуществлении лицензируемых видов деятельности соответствующих лицензионных требований и условий.

Законом о лицензировании отдельных видов деятельности установлен стандартный (при подаче документов на лицензирование любого вида деятельности) набор необходимых документов:

- заявление в произвольной форме (с указанием наименования и организационно-правовой формы юридического лица или фамилии, имени, отчества индивидуального предпринимателя);
- место нахождения юридического лица (в заявлении необходимо указывать либо почтовый адрес, либо адреса используемых юридическим лицом для осуществления аудиторской деятельности зданий и помещений) или домашнего адреса по месту регистрации в паспорте предпринимателя и данных документа, удостоверяющего личность предпринимателя);
- нотариально заверенную копию учредительных документов (устав и учредительный договор);
- нотариально заверенная копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица (свидетельства о регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя);
- нотариально заверенная копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе; документ, подтверждающий уплату лицензионного сбора за рассмотрение заявления (платежное поручение с отметкой банка заявителя об исполнении, оригинал квитанции Сбербанка России с печатью отделения, в котором производилась оплата).

Кроме того, юридические лица – соискатели лицензии должны представить в лицензирующий орган один из документов, касающихся кадрового состава организации, указанных в пункте 4 статьи 4 Закона об аудиторской деятельности и подпунктов "ж", "з" пункта 5 Положения о лицензировании аудиторской деятельности.

При этом под кадровым составом аудиторской организации понимаются все штатные сотрудники организации, за исключением хозяйственного и обслуживающего персонала.

Решение о предоставлении или об отказе в предоставлении лицензии уполномоченный федеральный орган принимает в срок, не превышающий 60 дней со дня поступления заявления о предоставлении лицензии со всеми необходимыми документами. За рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии взимается лицензионный сбор в размере 300 р., а за предоставление лицензии – в размере 1000 р. Осуществление аудиторской деятельности без лицензии влечет за собой уголовную, административную и гражданско-правовую ответственность в соответствии с законодательством России.

Лицензия на осуществление аудиторской деятельности предоставляется на 5 лет. Срок действия лицензии может быть продлен по заявлению лицензиата в порядке, предусмотренном для переоформления документа, подтверждающего наличие лицензии.

Лицензионными требованиями и условиями при осуществлении лицензируемой деятельности являются: наличие у соискателя лицензии правил внутреннего контроля качества аудиторских проверок и соблюдение лицензиатом этих правил при осуществлении аудиторской деятельности в соответствии с требованиями статьи 14 Федерального закона "Об аудиторской деятельности"; соблюдение лицензиатом требований статьи 1 Федерального закона "Об аудиторской деятельности" в отношении запрещения занятия им иными видами предпринимательской деятельности, кроме проведения аудита и оказания сопутствующих ему услуг; наличие у аудиторов лицензиата – аудиторской организации или у лицензиата – индивидуального предпринимателя квалификационных аттестатов аудиторов, тип которых соответствует профилю проводимого аудита; соблюдение соискателем лицензии – аудиторской организацией требований, установленных пунктами 1 и 3 – 5 статьи 4 Федерального закона "Об аудиторской деятельности"; страхование лицензиатом – аудиторской организацией в соответствии со статьей 13 федерального закона "Об аудиторской деятельности" риска ответственности за нарушение договора оказания аудиторских услуг при проведении обязательного аудита; соблюдение лицензиатом требований статьи 12 федерального закона "Об аудиторской деятельности"; наличие у лицензиата – аудиторской организации при проведении обязательного аудита кредитных организаций стажа аудиторской деятельности не менее двух лет, а при проведении обязательного аудита банковских групп и банковских холдингов стажа проведения аудиторской проверки кредитных организаций не менее двух лет в соответствии с требованиями статьи 42 Федерального закона "О банках и банковской деятельности"; участие в проводимом лицензиатом обязательном аудите кредитных организаций, банковских групп и банковских холдингов не менее двух аудиторов, имеющих квалификационные аттестаты аудиторов в области аудита кредитных организаций, банковских групп и банковских холдингов / банковский аудит; соблюдение лицензиатом требований к представлению отчетности лицензиата лицензирующему органу в соответствии со статьей 18 Федерального закона "Об аудиторской деятельности"; обеспечение лицензиатом условий проведения внешних проверок качества работы лицензиата, включая предоставление всей необходимой для этого документации и информации; обеспечение лицензиатом сохранности сведений, составляющих аудиторскую тайну, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом "Об аудиторской деятельности" и другими федеральными законами.

Осуществление лицензируемой деятельности с нарушением лицензионных требований и условий влечет за собой ответственность, установленную законодательством РФ.

Для получения лицензии соискатель лицензии представляет или направляет в лицензирующий орган заявление о предоставлении лицензии и документы, указанные в пункте 1 статьи 9 Федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности", а также: сведения о включенных в Госреестр аттестованных аудиторов, аудиторских организаций квалификационных аттестатах, принадлежащих аудиторам, состоящим в штате соискателя лицензии – коммерческой организации, или соискателю лицензии – индивидуальному аудитору; справку, составленную соискателем лицензии – коммерческой организацией, о ее кадровом составе с указанием гражданства и места жительства каждого работника; копию утвержденных правил внутреннего контроля качества проводимых аудиторских проверок; копии документов о назначении руководителя соискателя лицензии – коммерческой организации.

Заявление о продлении срока действия лицензии подается лицензиатом в лицензирующий орган не ранее чем за 30 календарных дней до истечения срока ее действия и не позднее 15 календарных дней после истечения срока действия лицензии. В случае утраты документа, подтверждающего наличие лицензии, лицензирующий орган выдает его дубликат на основании письменного заявления лицензиата в течение 10 дней с даты получения заявления.

За рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии, а также за ее предоставление или переоформление уплачивается госпошлина в порядке и размерах, установленных законодательством РФ о налогах и сборах.

Такой порядок предоставления лицензии будет действовать до 1 июля 2008 г., когда вступят в силу положения Федерального закона "О внесении изменений в ФЗ "Об аудиторской деятельности".

Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон "Об аудиторской деятельности"» ужесточил требования к саморегулируемым аудиторским объединениям (САО). Для приобретения статуса САО требуется не менее 3000 аудиторов (вместо 1000 по Закону № 119-ФЗ), в том числе индивидуальных аудиторов, или не менее 1500 аудиторских организаций (вместо 1000). Подобные требования позволят сформировать в России 4-5 саморегулируемых аудиторских объединений, имеющих многолетний практический опыт работы в данной области, что кажется оптимальным.

Состояние аудиторского рынка на 1.10.07

Участники рынка	Количество
Аттестованные аудиторы	37,3 тыс.
Лицензированные аудиторские организации	6,6 тыс.
Лицензированные индивидуальные аудиторы	1 тыс.
Аккредитованные при Минфине РФ профессиональные объединения аудиторов	7

При этом было выдано 37,3 тыс. квалификационных аттестатов аудитора: по общему аудиту – 34,8 тыс., по банковскому аудиту – 1,1 тыс., по аудиту бирж, внебюджетных фондов и инвестиционных институтов – 0,8 тыс., по аудиту страховщиков – 0,6 тыс.

Данный проект федерального закона значительно расширяет функции саморегулируемых аудиторских объединений. По статье 21 проекта САО даны полномочия разрабатывать и устанавливать требования к вступлению в такое объединение, а также исключению из него, привлечению к ответственности членов саморегулируемого аудиторского объединения за нарушение устава этого объединения, а также федеральных стандартов аудиторской деятельности.

Проект предполагает передачу большей части функций по регулированию аудиторской деятельности аудиторскому сообществу, что и отвечает задаче перехода на международную практику регулирования аудиторской деятельности. Государство в лице Минфина России будет лишь вырабатывать государственную политику, нормативно-правовое регулирование в сфере аудиторской деятельности, анализировать отчеты саморегулируемых аудиторских объединений об исполнении ими и их членами законодательства Российской Федерации об аудиторской деятельности, вести государственный реестр таких объединений, а также осуществлять надзор за их деятельностью.

Организация саморегулирования аудиторской деятельности в России отличается и будет отличаться от международного опыта. Сегодня в России, в отличие от большинства стран мирового сообщества с продолжительной историей аудита, действует несколько саморегулируемых объединений, а не одно, как это зачастую рекомендуется. Хотя сегодня и наблюдается укрупнение аудиторских объединений посредством слияния и поглощения, в России вероятнее всего будет существовать несколько саморегулируемых аудиторских объединений, согласно выводам Программных рекомендаций для организации деятельности профессиональных аудиторских объединений в Российской Федерации (разработаны в 2006 г. в рамках проекта ТАСИС "Осуществление реформы аудита в Российской Федерации").

Федеральный закон "О саморегулируемых организациях" вступил в действие лишь 7 декабря 2007 г. Этот закон, наконец, создал законодательную базу функционирования саморегулируемых организаций, но его эффективность можно будет оценить лишь по истечении нескольких лет. В данном Законе так и не было законодательно определено ограничение числа саморегулируемых организаций, которое, как преобладает мнение, и не должно иметь место, поскольку приведет к существенной концентрации рынка и доминированию нескольких игроков.

Зарубежный опыт саморегулирования сегодня оценивается зачастую как положительный, но сегодняшние саморегулируемые организации не обладают достаточным весом и недостаточно независимы в своей деятельности. На сегодняшний момент ни одна из организаций не отвечает требованиям проекта федерального закона, который, после переноса срока вступления в действие на два года, должен вступить в силу 1 июля 2008 г. Профессиональные объединения пока очень молоды и слабы и делают лишь первые шаги в осуществлении проверок качества аудита. К тому же, осуществление некоторых видов аудиторской деятельности (аудит кредитных организаций) зачастую связано с наличием определенного "стажа", что и проверялось при получении лицензии. Саморегулируемые же аудиторские объединения выполнять необходимые для этого юридические процедуры пока не способны.

Что касается задач развития саморегулирования профессии, то они сводятся к укреплению САО и повышению требований к ним, введению обязательного членства аудиторов в САО (вместо лицензирования) и обеспечению внешнего контроля качества.

В законопроекте подробно описаны функции, права и обязанности саморегулируемых аудиторских объединений. Повышены требования к количественному составу членов саморегулируемых аудиторских объединений. В частности, в составе объединения, по мнению разработчиков законопроекта, должно состоять не менее 3000 аудиторов или не менее 1500 аудиторских организаций.

При этом следует иметь в виду следующее обстоятельство, что в Минфин России поступают предложения повысить требования к минимальному числу членов этих объединений – до 4000 аудиторских организаций или 5000 аттестованных аудиторов.

Согласно законопроекту государственное регулирование аудиторской деятельности продолжает осуществлять правительство РФ. Оно же определяет и уполномоченный федеральный орган исполнительной власти государственного регулирования аудиторской деятельности.

За государством в сфере регулирования аудиторской деятельности остаются следующие функции:

- выработка государственной политики;
- издание необходимых нормативных правовых актов, включая организацию разработки и утверждение федеральных стандартов аудиторской деятельности;
- анализ состояния рынка аудиторских услуг в Российской Федерации;
- ведение государственного реестра саморегулируемых аудиторских объединений;
- надзор за деятельностью саморегулируемых аудиторских объединений.

В законопроекте предусмотрен отказ государства от следующих функций в сфере регулирования аудиторской деятельности:

- лицензирование аудиторской деятельности;
- организация обучения и повышения квалификации аудиторов;
- организация и осуществление внешнего контроля качества аудита;
- аккредитация саморегулируемых аудиторских объединений;
- ведение реестра аудиторов и аудиторских организаций;
- выдача квалификационных аттестатов аудиторов.

Практически все перечисленные функции передаются саморегулируемым аудиторским объединениям.

Введение нового порядка регулирования аудиторской деятельности, прежде всего, вызовет рост цен на услуги аудиторов, так как с переходом к САО затраты компаний возрастут (надо будет выплачивать членские взносы и отчисления в компенсационный фонд), а также спровоцирует уход с рынка небольших компаний, прежде всего, региональных.

Изменится качественный состав участников рынка аудиторских услуг: произойдет укрупнение и концентрация компаний, появятся новые игроки рынка за счет распада одних и объединения других компаний.

Возможно, в краткосрочной перспективе увеличится количество фирм, желающих заниматься аудитом, однако, они, скорее всего, быстро и исчезнут.

Изменения окажут положительное воздействие на рынок "черного аудита" – он постепенно начнет исчезать. Демпингующим компаниям станет не выгодно содержать определенное количество сотрудников, в соответствии с требованиями САО, при низком уровне цен на их услуги.

Лицензия и сегодня необременительна, поскольку является минимальной гарантией профессионализма аудитора. Однако присутствие в России в условиях саморегулирования аудиторской деятельности нескольких сильных профессиональных

аудиторских объединений создаст основу для конкуренции среди них и в целом будет способствовать повышению эффективности их деятельности и росту авторитета профессии аудитора. К тому же, при условии введения обязательного членства в САО, все аудиторские организации попадут в единый реестр Минфина России, следовательно, в его зону контроля. А это значит, что отнюдь не только саморегулируемые организации будут преимущественно определять дальнейшее развитие рынка аудиторских услуг.

Профессионалы рынка аудиторских услуг, в общем, ратуют за новый порядок, который должен вступить в силу с 1 июля 2008 г., но, опять же, с некоторыми оговорками.

В пояснительной записке к проекту Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон "Об аудиторской деятельности"» основными целями предлагаемых изменений указаны следующие:

1. Прекращение выполнения Минфином России потенциально избыточных функций регулирования в области аудиторской деятельности и передача этих функций саморегулируемым аудиторским объединениям.
2. Повышение качества аудиторских услуг, в том числе путем установления общественного надзора за развитием аудиторской профессии, как общественно значимой.
3. Сближение норм законодательства Российской Федерации в области аудиторской деятельности с международными нормами.

Снижение административного давления на аудиторскую профессию предлагается осуществлять с помощью передачи саморегулирующимся организациям следующих функций:

- повышение квалификации аудиторов;
- осуществление контроля качества аудита;
- ведение Единого реестра аудиторов и аудиторских организаций.

Основным условием выполнения саморегулирующими организациями данных функций предполагается обязательное членство аудиторов в саморегулируемых организациях, которые и будут осуществлять внешний контроль качества аудита в отношении своих членов. Предметом контроля качества аудита является проверка соблюдения норм федерального закона "Об аудиторской деятельности", федеральных стандартов аудиторской деятельности, норм профессиональной этики. Членство в саморегулируемых аудиторских организациях заменит контроль деятельности в виде лицензирования аудиторской деятельности и выполнения лицензиатами лицензионных требований (на момент написания статьи отмена лицензирования предусмотрена с 1 июля 2007 г.).

Для повышения качества аудиторских услуг законодатель предусмотрел введение единого квалификационного аттестата аудитора, получив который, аудитор может проводить аудит и подтверждать отчетность организаций всех "общественно значимых" отраслей экономики (страхование, банковская сфера, деятельность бирж, внебюджетных фондов, инвестиционных институтов).

После принятия предлагаемых изменений государственное регулирование аудиторской деятельности будет заключаться в выработке государственной политики в сфере аудиторской деятельности, нормативно-правовом регулировании аудиторской деятельности (включая организацию разработки и утверждение федеральных стандартов аудиторской деятельности), анализе отчетов саморегулируемых аудиторских объединений об исполнении ими и их членами законодательства Российской Федерации об аудиторской деятельности и подготовке на их основе ежегодного доклада о состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации, ведении государственного реестра саморегулируемых аудиторских объединений и контрольного экземпляра единого реестра аудиторов и аудиторских организаций, а также в осуществлении иных предусмотренных данным законопроектом полномочий.

Аудиторская общественность неоднозначно относится к стремлению депутатов усилить ответственность аудиторов, и далеко не все согласны с выбранными для этого механизмами.

Основными недостатками предлагаемых изменений называют ограничение свободы экономической деятельности и свободы объединений аудитора и аудиторской организации.

Кроме того, негативными последствиями нововведений могут стать:

- усложнение "вхождения" в аудиторскую профессию вследствие появления дополнительных требований к аудиторам при вступлении в саморегулируемую организацию;
- монополизация рынка образовательных услуг саморегулируемыми аудиторскими организациями;
- устранение добросовестной конкуренции как следствие принудительного членства в саморегулируемых аудиторских организациях;
- удорожание стоимости аудиторских услуг, в частности как следствие увеличения расходов аудиторских компаний на переход на единый аудиторский аттестат, на периодическое повышение квалификации аудитора, на формирование компенсационного фонда;
- трудности в осуществлении аудиторской деятельности, вызванные отсутствием соответствующих подзаконных актов после отмены лицензирования.

По заявлениям ответственных чиновников, изменения, вносимые в закон "Об аудиторской деятельности", направлены в первую очередь на защиту интересов пользователей аудиторских услуг, а именно гарантируют качество аудиторского заключения внутренним и внешним пользователям данной информации.

В качестве примера контроля качества аудита депутаты использовали международный опыт, в частности международные аудиторские стандарты, которые, однако, не уберегли ряд известных фирм, проаудированных в соответствии с ними, от банкротства.

С точки зрения заимствования международного опыта будет интересной информация о встрече, прошедшей 8 ноября 2006 г. между главами крупнейших международных консалтинговых компаний (главы KPMG, Ernst & Young, Pricewaterhouse Coopers и Deloitte, а также Grant Thornton и BDO).

Предметом обсуждения стало моральное устаревание применяющейся сегодня модели финансовой отчетности. В некотором роде революционным выглядит предложение отказаться от "статичной" ежеквартальной отчетности и перейти к динамической системе, основанной на представлении компаниями Интернет-отчетности в реальном времени, с использовани-

ем обширного спектра показателей деятельности. По своей сути это предложение эволюционного развития, отказ от мировой системы отчетности XX в. и переход к системе XXI в.

Председатель KPMG International Майк Рэйк (Mike Rake) в своем интервью зарубежному деловому изданию "Financial Times" заявил: "По нашему представлению, вся существующая модель уже устарела. Она накладывает ограничения на US GAAP, равно как и на МСФО. Нас эта ситуация устраивать никак не может".

Более того, идея дальнейшего развития мировой системы отчетности назревала давно: представители шести названных аудиторских компаний вели над ней работу уже на протяжении года. Составленное ими совместное письмо было предано публичной огласке на парижской встрече. Среди прочих моментов в нем отмечается, что колоссальный скачок в развитии электронных средств связи вообще и Интернет-коммуникаций в частности, столь значительным образом повлиявший на практику ведения бизнеса мировых компаний, пока не оказал значимого влияния на саму финансовую отчетность. "Система аудита и финансового учета должна перейти к использованию более доступных широкой публике нефинансовых показателей деятельности. Сами же показатели должны быть доступны пользователям отчетности значительно чаще, чем сейчас", – так говорится в письме.

Предлагаемый путь усовершенствования модели финансовой отчетности касается публичных компаний в условиях развитого фондового рынка. Однако, зная тягу отечественных законодателей к использованию международного опыта, можно предположить, что взоры депутатов привлекут и эти последние тенденции.

Контроль качества аудита со стороны общества должен быть обеспечен в том числе и возможностью оценивать работу аудитора в случае споров и претензий.

Например, в настоящее время в соответствии со стандартами аудитор сам решает какие нарушения в аудируемой отчетности существенны для формирования мнения об отчетности, а какие нет. Появление же объективного и понятного критерия позволят всем сторонам аудита судить о надлежащем или ненадлежащем исполнении аудитором своих обязательств.

Безусловно, аудиторская профессия относится к общественно значимым сферам деятельности, и рынок только выиграет, если и аудиторы и клиенты будут руководствоваться объективными и понятными правилами "игры".

Проект закона "О внесении изменений в Федеральный закон об аудиторской деятельности" игнорирует интересы мелких и средних аудиторских фирм, которые не сразу смогут перестроиться на единый аттестат и выполнить прочие требования для вступления в саморегулируемую аудиторскую организацию, и следовательно, без потерь отреагировать на изменения.

Рассмотрение субъектами закона об аудите исключительно физических лиц выглядит революционно. Подобные изменения могут привести к существенным изменениям рынка аудиторских услуг – не все пользователи проаудированной информации смогут объективно оценить заключение, подписанное аудитором-физическим лицом, и, с другой стороны, аудитор-физическому лицу будет труднее обеспечить требуемое качество аудиторской проверки, тем более с учетом предлагаемых изменений.

Перспективы рынка, а именно, его значительных игроков – "мелких и средних аудиторских фирм" можно оценить по мнению, высказанному в интервью председателем комитетом по собственности Государственной Думы РФ: – «"Большая четверка", ведущие российские компании, продолжают свою работу, так как они уже имеют свой брэнд и своего клиента. А вот большинство работников мелких компаний должны будут для себя решать вопрос о дальнейшем существовании. Если они способны организовать свое бюро наподобие нотариуса или адвоката, нанять 10 – 30 сотрудников и ставить свою подпись: "Я, Иванов, аудитор...", пусть работают по данной схеме. Если же не готовы, то они могут объединяться в "юрлица". Но думаю, что большая часть мелких юрлиц фактически станут частнопрактикующими компаниями"».

Совершенствование аудиторской деятельности в России идет в последние годы достаточно активно, и, очевидно, законодательное обеспечение деятельности должно следовать за темпами развития рынка. Главной задачей реформирования законодательной базы должно быть, прежде всего, формирование единых требований к качеству работы аудиторов в виде обязательных аудиторских стандартов и их приближение к международным.

Сегодня органы государственной власти занимаются изданием соответствующих нормативных документов, аттестацией аудиторских кадров, лицензированием аудиторской деятельности, контролем качества работы, сбором и анализом специальной отчетности индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций. В развитых странах данные полномочия делегированы профессиональным объединениям.

Целью внесения изменений в регламентацию аудиторской деятельности в Российской Федерации является отход от государственного регулирования и лицензирования данного вида деятельности и делегирование данных полномочий негосударственным саморегулируемым аудиторским профессиональным объединениям как в большинстве развитых стран мира.

В большинстве развитых стран признается эффективным саморегулирование аудиторской деятельности при передаче этих функций одному аудиторскому объединению. Так, в Германии, Франции, США, Японии действует единственная саморегулируемая организация, в Великобритании же наличие трех таких аудиторских объединений обусловлено только различной территориальной принадлежностью данных организаций.

В Великобритании регулирование аудиторской деятельности осуществляется тремя ведущими профессиональными объединениями: Институтом присяжных бухгалтеров Англии и Уэльса (ТСАЕВ), Институтом присяжных бухгалтеров Шотландии (ICAS), Институтом присяжных бухгалтеров Ирландии (ICAI). Институт присяжных бухгалтеров Шотландии является старейшим в мире профессиональным объединением бухгалтеров: с 1854 г. все выпускники Института получают квалификацию присяжного бухгалтера, которая дает право подписывать аудиторские отчеты при наличии и соответствии других составляющих соответствующих аудиторской профессии. Данными тремя организациями создан объединенный отдел мониторинга (ЖМО), в котором работает 48 специалистов.

В Германии профессиональные интересы всех аудиторов, присяжных ревизоров бухгалтерских книг, аудиторских фирм и обществ по ревизии бухгалтерских книг представляет Палата аудиторов. Данная организация профессионального самоуправления аудиторов также осуществляет надзор за выполнением ими профессиональных обязанностей.

Задачи по регулированию аудиторской деятельности во Франции в соответствии с декретом от 12 августа 1969 г. и постановлением Правительства от 24 января 1994 г. возложены на Национальную компанию комиссаров по счетам Франции (CNCC). Главная цель деятельности данной организации – контроль за правильным осуществлением аудиторами своей профессиональной деятельности, защита чести и независимости ее членов.

Аудиторскую деятельность в США осуществляет Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров, который устанавливает профессиональные требования, проводит исследования и публикует материалы по тематике, связанной с бухгалтерским учетом, аудитом, консультационными услугами для администрации и налогами.

В Японии рынок аудиторских условий находится в ведении Института сертифицированных общественных бухгалтеров, основанного в 1966 г. Данная саморегулируемая ассоциация является единственной организацией для сертифицированного общественного бухгалтера: квалифицированные специалисты, которые намерены заниматься практической деятельностью, имея звание сертифицированного общественного бухгалтера, должны стать членами данного Института. Кроме того, по итогам каждой аудиторской проверки в данный Институт представляется отчет с заключением.

В Российской Федерации в настоящее время на рынке аудиторских услуг наблюдается усиление роли саморегулируемых организаций, которые представляют законные интересы своих членов в отношениях с федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления. Они разрабатывают и устанавливают обязательные для выполнения своими членами правила профессиональной деятельности, внутренние правила и стандарты деятельности и профессиональной этики. Они также контролируют деятельность своих членов на предмет соблюдения законодательства и установленных правил, рассматривают жалобы на их действия.

Использование зарубежного опыта в формировании основ аудиторской деятельности и формированием института саморегулирования оценивается положительно, но, очевидно, должно быть более продуманным и подготовленным. В России пока не работают факторы обеспечения качества аудита, присутствующие в развитых странах. Потребители не готовы пользоваться "репутационным механизмом" при выборе аудитора. Саморегулируемые организации еще не готовы взять на себя полную ответственность по обеспечению качества аудиторских услуг. Переходный период с его всеми возможными противоречивыми последствиями неизбежен. К тому же, нет гарантии, что 1 июля 2008 г. данный закон все-таки вступит в силу, а не застрянет в коридорах власти, как два года назад.

Рассмотрев Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" можно отметить, что российские аудиторы получили уточненную правовую базу и эффективная реализация этого закона должна на данном этапе способствовать дальнейшему развитию и укреплению аудита в России, повышению его авторитета в мировом сообществе. Все теперь будет зависеть от совместной конструктивной работы аудиторов, профессиональных аудиторских объединений и заинтересованных государственных органов, направленной на развитие аудита в России.

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ:
ОПЫТ ГЕРМАНИИ

В качестве зарубежного опыта управления государственной собственностью (далее зарубежная собственность), находящейся за пределами страны, представлен опыт Федеративной Республики Германия, в которой находится большое количество объектов зарубежной собственности Российской Федерации. Зарубежная собственность Федеративной Республики Германия насчитывает около 1100 объектов недвижимости, среди них более 20 резиденций, около 50 канцелярий, более 1000 служебных квартир, 15 детских садов и школ и 7 объектов для отдыха. В ходе объединения Германии за рубежом оказалось 206 объектов недвижимости бывшей ГДР: 122 объекта, не отвечающие потребностям ФРГ, исходя из интересов страны, были отнесены к общему недвижимому имуществу с целью его отчуждения, 88 из этих объектов недвижимости к настоящему времени продано. Практика такова, что объекты, не подлежащие отчуждению, обычно передаются в ведение Министерства иностранных дел ФРГ. Управлением зарубежным имуществом ФРГ занимается Отдел № 4 (Реферат № 4) Федерального Министерства финансов, который в некоторых случаях поручает управление конкретными объектами Министерству иностранных дел ФРГ. При управлении и распоряжении объектами недвижимости ФРГ за рубежом Реферат № 4 Министерства финансов ФРГ и Министерство иностранных дел ФРГ руководствуются следующими правовыми документами: Гражданским уложением, Основным законом ФРГ, Договором об объединении Германии, Положением о Федеральном бюджете и Законом об основных положениях бюджета, а также законодательством государства местонахождения недвижимого имущества. Таким образом в ФРГ не существует какого-либо специального закона об управлении зарубежным имуществом, Реферат является ответственным за все федеральные строительные объекты за рубежом. Сюда относится проектный менеджмент строительных мероприятий, эксплуатация и обслуживание коммуникаций зданий немецких посольств, представительств в международных организациях, резиденций, служебных жилых домов и прилегающих скверов, а также различных культурных и политических сооружений Германии за рубежом, включая художественное оформление зданий и недвижимости. К таким строительным объектам относятся здания Гете-института, здания для международных встреч (Биннате павильон в Венеции, немецкая академия Вилла Массимо в Риме и Вилла Вигоне в Менаджио), немецкие школы и студенческие общежития за границей, а также здания различных всемирных выставок Немецкого исторического института, Немецкого археологического института и Немецкой академической службы обмена. Для важных строительных объектов проводятся архитектурные конкурсы с участием архитекторов из страны местонахождения объекта, из Германии или европейских стран. Под руководством иностранного отдела реализуются проекты с именитыми архитекторами. В качестве примера можно назвать: посольство в Бразилии Ганса Шароуна, канцелярию посольства в Вашингтоне Эгона Айермана, посольство при папском престоле в Риме Александра Фр. фон Бранка, посольство в Хельсинки Юха Леивискэ, посольство в Пекине Камерера и Бельца, резиденцию посла в Вашингтоне О.М. Унгерса, немецкий павильон на всемирной выставке в Монреале Фрай Отто и Рольфа Гутброта. Оценка зарубежной собственности производится с помощью информации, полученной Министерством иностранных дел на местах. Министерство назначает трех сотрудников, имеющих высокие должности, которые, выезжая на места, изучают условия рынка. Сотрудники учитывают также информацию, получаемую от местных маклеров по недвижимости. Далее, при оценке стоимости федеральное ведомство Министерства транспорта, строительства и жилищного хозяйства опирается на опыт своих региональных строительных бюро, которые оно содержит для реализации федеральных строительных проектов за рубежом. В принятии решений о продаже недвижимости принимают участие три федеральных министерства (Министерство финансов, Министерство иностранных дел, Министерство транспорта, строительства и жилищного хозяйства), а также подчиненные им ведомства. В 1994 – 2004 гг. Министерством финансов из общего недвижимого (земельного) имущества было продано 165 объектов зарубежной недвижимости. Стоимость реализованного имущества составила 161 млн. евро. По оценке Министерства финансов ежегодно должно реализовываться 8 – 10 объектов зарубежной собственности на сумму около 1 млн. евро. Принцип ФРГ, касающийся вопросов управления и использования зарубежного имущества, заключается в том, что все неиспользуемое недвижимое имущество ФРГ за рубежом должно быть реализовано. По представлению Федеральной Счетной палаты нерешенными остаются вопросы по трем объектам: в Буенос-Айресе, в Мехико и Сантьяго де Чили. Сложность ситуации по продаже двух этажей административного высотного здания в городском центре Сантьяго де Чили заключается в следующем: этажи использовались посольством до января 2004 г. в качестве административных помещений. С согласия Министерства финансов ФРГ Министерство иностранных дел поручило маклеру произвести продажу этой недвижимости. В силу того, что рынок в Сантьяго де Чили характеризуется избытком предложения, необходимо было найти иное решение данного вопроса. Следует отметить, что общая стоимость двух этажей была оценена в 1999 г. в 1,2 млн. евро. Решение свелось к продаже этажей по отдельности. В апреле 2004 г. было сделано предложение о покупке одного из этажей, но с ограниченным сроком в 4 дня. В силу того, что к этому времени не была произведена оценка рыночной стоимости каждого этажа, а также расходов по разделу этажей заинтересованный покупатель отказался продлить срок своего предложения. Несмотря на то, что посольство советовало принять предложение (оно указывало на падение цен на рынке и на отсутствие спроса на рынке недвижимости), длинная цепочка согласования и принятия конкретных решений не позволила осуществить сделку. Оба этажа до сих пор не проданы. По мнению Федеральной Счетной палаты, недвижимый объект в Сантьяго наносит финансовый ущерб, который возникает вследствие долгой реализации недвижимости бывшей ГДР. Еще в 2000 г. проверки экономичности показали, что продажа недвижимости и строительство нового здания посольской канцелярии на другом месте было более экономичным решением. Федеральная Счетная палата, в ходе проверки действий Министерства финансов ФРГ, посчитала затраты по определению стоимости подлежащих продаже зарубежных объектов недвижимости завышенными, так как получение информации федеральным ведомством на местах от Министерства иностранных дел, региональных строительных бюро, а также маклеров, хорошо знающих местные условия, возможно без задействования трех сотрудников, имеющих высокие должности в федеральном ведомстве, которые непременно должны выезжать к каждому объекту. Федеральной Счетной палатой Министерству финансов ФРГ, Министерству иностранных дел ФРГ и Министерству строительства ФРГ было поручено активизировать свои действия по управлению недвижимостью с целью упорядочения процесса и сокращения затрат по продаже зарубежной недвижимости, а также созданию

менеджмента по недвижимости на базе информационных технологий. Новый процесс должен гарантировать своевременное принятие решения в соответствии с установленным порядком и с учетом экономичности. Таким образом, по мнению автора, несмотря на то, что ФРГ владеет точными цифрами своей зарубежной собственности, процесс принятия решений и осуществления действий по ее продаже представляется слишком длительным и тем самым недостаточно организованным для принятия оперативных решений. Нецелесообразная и медленная обработка дел в Министерствах, а также сложности, связанные с согласованием решений между всеми участвующими министерствами и ведомствами являются причинами результатов с низкой экономической эффективностью. Опыт ФРГ, по мнению автора, мог бы быть использован в Российской Федерации с точки зрения оптимальной организационной структуры управления и четкого учета зарубежного имущества. Еще одной отличительной чертой процесса использования имущества ФРГ, находящегося за границей, которая может быть использована Российской Федерацией, является сам подход к решению проблемы: все неиспользуемое по назначению, не отвечающее потребностям страны имущество должно быть реализовано. Учитывая тот факт, что Российская Федерация обладает значительными объемами государственной собственности за рубежом, которая используется не эффективно, необходимо решить вопрос о применении подхода ФРГ к такой собственности. В случае реализации данного подхода Россия может рассчитывать на получение выгоды за счет сокращения средств на содержание собственности за рубежом и пополнения федерального бюджета за счет его продажи.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исходным пунктом современной экономической политики западных стран является тезис: "Чтобы конкурентоспособной была экономика, конкурентоспособными должны быть условия ее функционирования. Не может быть передового хозяйства там, где отсталые условия расширенного воспроизводства, т.е. его пропорции, формы организации, взаимосвязи между различными отраслями и фазами, методы регулирования и стимулирования".

В соответствии с этими взглядами кардинально меняется роль общегосударственной экономической политики. В настоящее время признается практически аксиомой, что равные условия хозяйствования предполагают не только равные условия государственного регулирования, но и государственной поддержки. На практике принципу "*равной поддержки*" сейчас следуют все развитые страны. И распространяется этот принцип на все без исключения сферы национальной экономики, но особенно на инвестиции и инновационную деятельность, НИОКР, информационные сети и инфраструктуру.

В конце XX – начале XXI вв. конкуренция товаров и услуг выступает вторичной, поскольку первичной стала конкуренция именно различных типов промышленной политики и различных макроэкономических моделей. Не рынок открывает путь к процветанию. Успешное развитие экономики зависит от уровня научного обеспечения производства, степени совершенствования его организационных форм, качества подготовки кадров, их заинтересованности в конечных результатах труда.

Не случайно, что в 1960 – 80-е гг. из 30 государств мира, имеющих численность населения 25 млн. человек и выше и общую численность 4,2 млрд. человек, только 7 стран с общей численностью населения 700 млн. человек производили на душу населения валового внутреннего продукта больше, чем СССР. И ни рынок, ни частная собственность, ни более благоприятные внешнеполитические условия для большинства капиталистических государств не обеспечили им возможности достичь уровня развития, адекватного союзной экономике. Наоборот, капитализация России отбросила ее на десятилетия назад, позволила многим государствам превзойти ее в экономическом развитии.

Инвестиционная политика является частью государственной экономической политики и направлена на обеспечение эффективности инвестиционной деятельности. Однако такое общее определение не отражает ни специфику современных экономических отношений в России, ни роли инвестиции в выводе экономики на траекторию устойчивого социально-экономического развития. В программе Правительства РФ "Структурная перестройка и экономический рост в 1997 – 2000 годах" отмечено, что «главным "узким местом" российской экономики является отсутствие широкомасштабных инвестиций в реальный сектор, несоответствие структуры вложений потребностям экономики в целом». В свою очередь в Концепции национальной безопасности Российской Федерации констатируется, что без крупных капиталовложений в стратегические сферы экономики экономическое возрождение России невозможно.

Эффективные механизмы реализации инвестиционной политики опираются на государственное участие в решении данной проблемы. Ориентация на чисто рыночные механизмы выхода из кризиса, как показал российский, а также мировой опыт (США времен Великой депрессии, Германии и Японии в послевоенные годы), бесперспективна.

На Западе государственное вмешательство в инвестиционную сферу экономики давно стало нормой и его методы систематически совершенствуются, а государственный сектор занимает заметное место и в экономике, и в инвестициях.

Так, доля государства в перераспределении ВВП достигает:

- в США – 33,1 %;
- во Франции – 53,2 %;
- в Швеции – 60,8 %.

В производственном основном капитале ведущих стран Запада:

- в ФРГ – около 30 %;
- в Японии – 38 %;
- в Великобритании – 42 %.

Если учесть капиталы, вкладываемые в жилищное строительство и личное имущество граждан, то доля государства оказывается несколько ниже. В США она составляет около 20 %. Нельзя не учитывать и развернувшиеся в ряде стран Запады процессы приватизации, несколько снижающие долю государственной собственности, которая однако остается значительной и обеспечивает необходимую степень влияния на экономику.

В меняющихся экономических условиях соревнование за мировое лидерство возглавляют те страны, у которых более оптимальная инвестиционная политика и отлажен механизм ее реализации. Это Япония, США, Германия и другие участники "большой семерки". При этом стоит только усилить государственную поддержку экономики в одной из них, как тут же следует в ответ еще большее усиление в другой. Например, США никогда не лишают себя выгоды, обеспечиваемой за счет государственной поддержки ключевых факторов конкурентоспособности. Происходит весьма заметная эволюция взглядов на экономический либерализм, свободную конкуренцию и подобные понятия, связываемые реформаторами в России с понятием "рыночная экономика".

Считается аксиомой, что сами по себе рыночные механизмы без государственного регулирования и поддержки отнюдь не обеспечивают автоматически достижение этих целей.

В США в последние несколько десятилетий речь идет не столько о приверженности модели экономики, характерной для монополистической эпохи, сколько о мере ее государственного регулирования. Необходимость самого государственного вмешательства в экономику под сомнение не ставится, обсуждаются лишь методы: прямые или косвенные, или оптимальное их сочетание в зависимости от отрасли или конкретной целевой программы.

Уместно обратиться к историческому опыту США – выходу из "Великой депрессии". С 1933 г. в США стали использовать заимствованное у нас государственное регулирование народного хозяйства, усилилась роль государственных заказов – государственных инвестиционных проектов (как один из методов государственного регулирования), начали применяться элементы планирования из центра, резко увеличились ассигнования на нужды науки и образования.

Государственная поддержка в 1933 г. была оказана:

- сельскому хозяйству – как отрасли, эффективное функционирование которой снижает социальную напряженность в обществе за счет производства в достаточном количестве продуктов питания и снижения уровня цен на продовольствие;
- строительству и другим отраслям, обеспечивающим максимальную занятость населения.

В качестве еще одного примера государственного инвестиционного проекта можно привести программу космических исследований, разработанную при президенте Д.Ф. Кеннеди, а также программу СОИ президента Р. Рейгана и т.п.

В конце 1970-х – начале 1980-х гг. в США нашла широкую поддержку идея разработки активной структурной политики, которая явилась для США новым элементом в механизме государственно-монополистического регулирования и имела следующие основные цели:

- обеспечить поддержку наиболее перспективным отраслям с тем, чтобы поставить их в равные условия с зарубежными;
- способствовать ускорению НТП в них;
- контролировать адаптацию некоторых отраслей к внешней конкуренции;
- обеспечить поддержку в развитии отстающих регионов;
- создать благоприятные условия для инвестиционной деятельности;
- определить принципиальные направления государственного управления в области долгосрочной структурной политики.

Основой формирования государственного инвестиционного заказа как в США, так и в других развитых странах, являются долгосрочные целевые комплексные программы общегосударственного или регионального уровня, направленные на:

- наращивание производства недостающей продукции;
- освоение месторождений природных ресурсов;
- решение глобальных проблем охраны окружающей среды;
- освоение производства принципиально новых видов оружия и космоса;
- общий социально-экономический подъем уровня отсталых регионов и целых штатов.

Весьма часто целевые программы преследуют достижение комбинации этих целей. При этом всегда важнейшей и неотъемлемой частью целевых программ являются программы инвестирования. Государство активно влияет на регулирование инвестиционных процессов. Из валовых капиталовложений в экономику США на долю государства в целом приходится свыше 20 %, из которых 11–12 % падает на инвестиции из федерального бюджета, что выше современных отечественных показателей. Большая часть этих средств идет на покупку военной техники. Основные затраты на приобретение средств производства гражданского назначения осуществляются по линии штатов и местных органов власти. Они направляются на развитие региональной инфраструктуры (строительство дорог, коммунальное хозяйство, общественные сооружения по линии здравоохранения и образования и т.п.).

Интересно отметить принцип распределения в США федеральных бюджетных инвестиций. Их никогда не делят между штатами пропорционально численности населения, как это практиковалось с госкапвложениями в Советском Союзе. Эти инвестиции распределяются по приоритету общенациональной целесообразности (например, на достижение экологической безопасности) и (или) на ликвидацию отстающих регионов и отраслей, сдерживающих развитие соседних регионов и других отраслей.

Еще выше доля федеральных инвестиций в Западной Европе. Она колеблется в пределах от 12–14 % в Великобритании до 24–25 % в Греции и Люксембурге. Таким образом, присутствие государства в инвестиционной сфере весьма значительно.

Народнохозяйственное значение государственного регулирования инвестиций в условиях современной экономики определяется их ролью в процессе воспроизводства, так как инвестиции создают материальную основу процесса воспроизводства и всей жизнедеятельности общества.

Методы реализации инновационных программ базируются на основных методах реализации инновационной политики государства. Организационные основы реализации стратегии инновационных программ состоят в следующем.

Руководители организации должны определять и проводить в жизнь необходимые стратегические изменения, разрабатывать планы, программы, проекты и бюджеты, мотивировать процесс, т.е. управлять им, чтобы контролировать процесс реализации стратегии и быть уверенными в достижении поставленных целей.

Как отмечалось ранее, одним из конечных продуктов стратегического управления являются структура организации и изменения, позволяющие ей воспринимать перемены во внешней среде. Однако изменения не являются самоцелью. Их проведение в организации создает условия, необходимые для реализации выбранной стратегии. Без стратегических изменений даже самая обоснованная стратегия может оказаться неэффективной. Необходимость и характер стратегических изменений зависят от способности организации эффективно работать в новых условиях, которые определяются состоянием отрасли, рынка, организации, продукта. В соответствии с этими факторами можно выделить *три уровня стратегических изменений* в организации.

1. *Коренная реорганизация* – необходимость в таких глубоких изменениях возникает, например, когда организация покидает одну отрасль и переходит в другую. При этом меняется номенклатура ее продукции и рынки сбыта. Соответствующие изменения происходят в технологии, составе ресурсов. Меняется и миссия организации. При коренной реорганизации у руководства возникают наибольшие трудности с реализацией стратегии.

2. *Радикальные изменения* – эти изменения, как правило, определяются глубокими структурными преобразованиями внутри организации, связанными с разделением или со слиянием ее с другой аналогичной организацией. Объединение разных коллективов, появление новых продуктов структурных подразделений вызывают необходимость проведения изменений в организационной структуре и соответствующей корректировки организационной культуры.

3. *Умеренные изменения* – это наиболее часто встречающиеся стратегические изменения. Необходимость в них возникает всякий раз, когда организация выводит новый продукт на освоенный или новый рынок. Они, как правило, связаны с маркетингом и организацией производства. Так как основные усилия руководство в этот период направляет на привлечение внимания покупателей к новому товару, ведется активный поиск новых каналов сбыта и разъяснительная реклама.

Стратегические изменения затрагивают многие стороны деятельности организации и элементы ее структуры, поэтому они носят комплексный характер. Изменения могут быть связаны с товарами и услугами, рынками сбыта и сырья, элементами структуры организации в целом. Опыт показывает, что наибольшие трудности возникают при проведении изменений в *организационной структуре и организационной культуре*.

Рассмотрим организационную структуру. Более чем двадцатилетний опыт функционирования систем стратегического планирования и управления на крупнейших фирмах подтвердил их достаточно высокую эффективность. Однако к концу 1970-х гг. отчетливо проявился ряд недостатков стратегического планирования. Исследования показали, что главная причина заключалась в том, что в большинстве компаний внедрение стратегического планирования осуществлялось в рамках сложившихся организационных структур управления, без существенной перестройки форм и методов управления, систем контроля. Руководители среднего звена управления по-прежнему главное внимание уделяли достижению текущих целей, вопросам оперативного управления. В результате происходил как бы отрыв стратегического планирования от руководителей организации всех уровней. Настал момент, когда выявилась необходимость обеспечить связь между разработкой и реализацией стратегических планов. Процедуры внутрифирменного планирования потребовалось дополнить серьезной перестройкой сложившихся организационных структур и механизмов управления.

Анализ организационных структур фирм, осуществляющих стратегическое управление, по существу сводится к поиску ответов на вопросы: насколько действующая оргструктура способствует (соответствует) реализации, выбранной организацией стратегии? Как наилучшим образом разделить функции оперативного и стратегического управления между службами управления организации? Готовых ответов на эти вопросы нет. Но, как минимум, нужно иметь представление о преимуществах и недостатках различных типовых организационных структур, используемых в практике управления организациями. Эти вопросы достаточно подробно рассмотрены ранее. Современный этап перестройки организационных структур управления фирмами, ориентированными на рынок и создание структур стратегического менеджмента приобретает форму поиска "золотой середины" между централизацией и децентрализацией властных функций.

Тенденции централизации и децентрализации в системах управления в формах планирования и управления тесно связаны с производственно-хозяйственными характеристиками организаций и, в первую очередь, с их отраслевой структурой. Там, где производство тяготеет к одноотраслевому, однопродуктовому, где тесны связи между технологическими переделами и велики объемы производства, обосновано применение функциональных централизованных систем управления. В этих системах ставка делается на четкое планирование и строгий контроль производственно-хозяйственной деятельности.

В многоотраслевых организациях, к которым относится большинство крупных научно-технических и производственных комплексов, где разнообразны рынки сбыта и технологии производства, слабы внутрифирменные производственно-технологические связи, где требуются различные рыночные стратегии по каждой группе продукции и услуг, более целесообразна децентрализация в управлении. Она проявляется в широкой коммерческой самостоятельности стратегических хозяйственных подразделений и менее жестком контроле со стороны высшего руководства, который в основном осуществляется по финансовым результатам.

Таким образом, желание найти приемлемые соотношения между централизованным и децентрализованным управлением приводит к необходимости создать систему стратегического управления, которая характеризуется централизованной разработкой стратегии и хозяйственной политики и децентрализованным оперативным управлением.

Е. В. Головкин
**ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ**

В практике инвестиционной деятельности часто возникают нестандартные задачи, составляющие в общем объеме работ служб инвестиционного регулирования достаточно большой удельный вес. Это, в свою очередь, рождает массу разовых заказов. Такие заказы либо вовсе не повторяются в работе служб инвестиционного регулирования, либо не прогнозируются с достаточной вероятностью.

Руководство служб государственного регулирования регионального рынка инвестиций чаще всего игнорирует такие заказы. При традиционном построении таких служб они не только нерентабельны, но еще и оказывают дестабилизирующее влияние на работу всей службы. С точки зрения отдельного работника они также не желательны, так как их выполнение чаще всего выходит за рамки его прямых обязанностей, требует дополнительной подготовки, а соответствующая оплата в рамках традиционной службы не предусмотрена.

Для разрешения этого противоречия может быть использован методический подход к формированию региональных структур управления инвестициями, основанный на механизме формирования структур управления из двух составляющих: во-первых, традиционных жестких структур, во-вторых, мобильных, основанных на принципе свободного ориентирования в складывающихся ситуациях.

Структуры с такими автономными элементами создаются с учетом следующих принципов:

- Принцип относительной функциональной автономности. Реализация этого принципа означает, что автономные элементы создаются так, чтобы каждый из них мог самостоятельно реализовать отдельные функциональные циклы инвестиционных исследований. Выполнение таких циклов должно обеспечить достижение определенных целей и дать результат, который может быть рыночным товаром. Практически это требует от работника службы инвестиционного регулирования достаточно высокой квалификации, организационного статуса и соответствующей мотивации в виде самостоятельного заработка. Однако необходимо отметить, что возможность самостоятельного заработка для работников предполагает создание соответствующей системы оплаты труда, основой которой являются договорная система взаимоотношений работников служб инвестиционного регулирования с заказчиками и механизм распределения заработанных средств в системе управления в целом. Распределение дохода может быть реализовано через внутреннее налогообложение.

- Принцип оперативного блокирования. Реализация этого принципа означает, что автономные элементы могут блокироваться в отдельные группы под реализацию задач, которые не могут быть выполнены силами одного элемента. При этом должны быть разработаны процедуры (алгоритмы) блокирования и разблокирования, разработаны их законодательное, нормативное и организационное обеспечение.

- Принцип сочетания жесткого закрепления функций и автономности элементов структуры. По решению руководства службы инвестиционного регулирования часть автономных элементов может быть жестко закреплена за выполнением отдельных (чаще всего рутинных) функций. Причем эти автономные элементы имеют право на выполнение и других операций на инициативной основе. Такое построение служб регулирования региональных инвестиций позволяет реализовать постепенный переход от традиционных к структурам с автономными элементами.

- Принцип функционального разнообразия. Состав автономных элементов при необходимости может видоизменяться и дополняться руководством службы в соответствии с эволюцией задач, возникающих при изменении внешних условий и требований рынка.

- Принцип необходимости договорных отношений. Этот принцип используется при регламентации работы структур с автономными элементами. Его реализация на практике означает организационную перестройку системы оплаты труда персонала структур с автономными элементами. Их заработная плата может состоять из двух частей: базовой, зависящей от квалификации и служебного положения и приработка от выполнения заказов других подразделений организации и внешних заказчиков. Следует отметить, что похожие системы оплаты труда внедрялись на промышленных предприятиях в 1980-е гг., но не нашли должного распространения, так как накладывались на неприемлемую для них организационную базу. Для структур с автономными элементами этот подход вполне уместен.

В проблеме реформирования существующих организационных структур управления инвестиционной деятельностью существует и еще один аспект, а именно рассмотрение механизма включения структур с автономными элементами в общую организационную структуру управления. Этот аспект может быть назван организационно-структурным.

Вопрос заключается в том, как построить новую структуру, состоящую из элементов, организованных различными способами.

Автор считает, что одним из методических подходов может быть формирование в существующих организационных структурах управления "внутренних локальных инвестиционных структур (ВЛИС)". Подобный методический подход давно используется в крупных корпоративных структурах для осуществления научных исследований и прикладных разработок. В этом случае ими создаются так называемые "малые рискованные фирмы". Нечто подобное возможно и в случае с организационными структурами в инвестиционной сфере. Принципиальное отличие в подходах заключается в том, что малые рискованные фирмы создаются как отдельные структуры, а ВЛИС создается внутри существующей организационной структуры управления. Отсюда следует необходимость решения при создании таких структур следующих вопросов:

- разработки механизма их формирования и выделения;
- разработки механизма взаимодействия ВЛИС с другими структурными подразделениями;
- разработки системы алгоритмов блокирования отдельных элементов (подсистем) во ВЛИС.

Вопросы блокирования и разблокирования отдельных элементов в общие структуры рассмотрены автором в ряде статей, посвященных блочно-модульным структурам.

При создании таких структур, как ВЛИС необходимо также учитывать типы локализации. К ним можно отнести организационно-структурную локализацию, локализацию функций управления, финансовую локализацию.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Быковский В.В.</i> РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ИНВЕСТИЦИОННЫХ ТОВАРОВ КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА	3
<i>Герасимов Б.И.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	12
<i>Герасимова Е.Б.</i> ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	14
<i>Колмыков С.А.</i> СИСТЕМНЫЕ ВОПРОСЫ КАЧЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЫ	18
<i>Кривенцева М.К.</i> ЗНАНИЕВЫЕ ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ЭКОНОМИКЕ	20
<i>Пережогин В.Ю.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПО ИДЕНТИФИКАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	22
<i>Савин К.Н.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МОНИТОРИНГА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	24
<i>Сизикин А.Ю.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИОННОГО ПОВЫШЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ	28
<i>Хабоян А.Г.</i> АНАЛИЗ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭВОЛЮЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ	32
<i>Сизикина Т.А.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ДЕЛОВОГО СОВЕРШЕНСТВА КАК КЛЮЧЕВОЙ КОМПОНЕНТ ФИРМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	33
<i>Герасимов Б.И., Свешиников А.В., Спиридонов С.П.</i> НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ СОДЕРЖАНИЯ "КАЧЕСТВО ЖИЗНИ"	37
<i>Минько Л.В.</i> ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	45
<i>Минько Л.В., Терехова Г.И.</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА	52
<i>Минько Л.В., Терехова Ю.О.</i> К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ СОСТАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БИЗНЕС-ПЛАНОВ	56
<i>Быковская Е.В.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНЕ	60
<i>Быковская Е.В.</i> СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ И ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	66
<i>Быковская Е.В.</i> ПРИНЦИПЫ И КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОГРАММАМИ	71
<i>Мищенко Е.С.</i> ИННОВАЦИОННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ, ЕГО ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ	79
<i>Мищенко Е.С.</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ	82
<i>Злобина Н.В.</i> РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО	89

ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Быковский В.В.</i> КАЧЕСТВО ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ КАК ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	94
<i>Романенко А.В., Пархоменко В.Л.</i> ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ РЕМОНТНЫМ ФОНДОМ КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	99
<i>Пархоменко В.Л., Романенко А.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ИТ-ИНДУСТРИИ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	102
<i>Пархоменко Е.Л.</i> НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ И АУДИТ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	109
<i>Мартынов В.А., Мартынова Н.В., Степанова Е.С.</i> МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	120
<i>Мартынов В.А., Мартынова Н.В.</i> ПРИОРИТЕТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМАЦИЙ	124
<i>Саталкина Н.И., Иванова С.А.</i> К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕНЕНИИ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ	131
<i>Коробова О.В.</i> АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ В 2000 – 2004 ГОДАХ	135
<i>Коробова О.В., Быковский В.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	141
<i>Королькова Е.М.</i> МЕХАНИЗМЫ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ	152
<i>Жарикова Л.А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАБОТЫ С ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ	158
<i>Ладных Н.С.</i> УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОТИВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	163
<i>Быковская Н.В., Хворова Г.А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАНИИ МЕНЕДЖЕРА	165
<i>Косенкова О.В.</i> ДИСКУССИЯ В АКТИВНОМ ОБУЧЕНИИ МЕНЕДЖЕРА	167
<i>Иванова А.В., Погонина Н.В.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РАЗРАБОТКИ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	169
<i>Протасов Д.В.</i> ПОТРЕБИТЕЛИ В МОДЕЛИ ДЕЛОВОГО СОВЕРШЕНСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ЗА РУБЕЖОМ	173
<i>Молибог Т.А., Молибог Ю.А.</i> НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	178
<i>Прокошин И.Н.</i> ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ	187
<i>Прокошин И.Н.</i> ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ЖКХ	192
<i>Прокошин И.Н.</i> ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ЖКХ	195
<i>Золотарева Ю.А.</i> ИНДИКАТОРЫ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ	199
<i>Золотарева Ю.А.</i> БЕДНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ	204

<i>Клиот Ю.М.</i> ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	211
<i>Чернышова О.Ю.</i> БАЛАНС ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЕМКОСТИ КАК МЕТОДИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ	213
<i>Смагина М.Н.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ	218
<i>Попова О.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ: ОПЫТ ГЕРМАНИИ	234
<i>Редькин И.В.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	238
<i>Сеничкин А.А.</i> МЕТОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ	242
<i>Головков Е.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ	244