

ВЕСТНИК

ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО №20 (120)
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА 2008

ISSN 1997-0129

СЕРИЯ

«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»

Выпуск 7

ПОСВЯЩАЕТСЯ
65- ЛЕТИЮ ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Учредитель – ГОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет».

Редакционная коллегия серии:

д.э.н., профессор Каточков В.М.
(отв. редактор),

д.э.н., профессор Баев И.А.
(зам. отв. редактора),

к.т.н., доцент Науменко Н.В.
(отв. секретарь),

д.э.н., профессор Антонюк В.С.,

д.э.н., профессор Баев Л.А.,

д.э.н., профессор Мельникова Е.И.,

д.э.н., профессор Мохов В.Г.,

д.э.н., профессор Шевелёв А.Е.,

д.э.н., профессор Щербаков В.В.,

д.э.н., профессор Горшенин В.П.

Серия основана в 2007 году.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-26455
выдано 13 декабря 2006 г. Федеральной службой по
надзору законодательства в сфере массовых комму-
никаций и охране культурного наследия.

Решением Высшей аттестационной комиссии
Министерства образования и науки Российской Фе-
дерации журнал включен в «Перечень ведущих ре-
цензируемых научных журналов и изданий, в кото-
рых должны быть опубликованы основные научные
результаты диссертации на соискание ученой степени
доктора и кандидата наук».

Подписной индекс 29089 в объединенном катало-
ге «Пресса России».

Периодичность выхода – 4 номера в год.

СОДЕРЖАНИЕ

Региональная экономика

АЛЕХИНА Е.С. Модель инфраструктуры регионального страхового рынка	4
БУРЧАК В.С., САЛИЙЧУК В.Ф. Экономика Уральского федерального округа: особенности и динамика структуры (1999–2005 гг.)	10
САДЬКОВ Р.Р., ГАРМС Е.Э. Финансовое оздоровление аграрного сектора Уральского федерального округа через реструктуризацию долгов сельхозтоваропроизводителей	17
СЕНЧУКОВА Л.О. Маркетинговая стратегия региона	22

Экономика и финансы

БОЙКОВА Л.И., ЧУРЮКИН В.А. Анализ экономической устойчивости предприятия	28
ВЫВАРЕЦ А.Д., ВЫВАРЕЦ К.А. Концептуальный подход к преодолению «тирании» дисконтирования	33
КОРОВИНА В.А. Оценка эффективности деятельности предприятия с использованием системы сбалансированных показателей	40
КУВШИНОВ М.С. Влияние вариативности институциональной среды экономической деятельности предприятия на формирование чистой прибыли	52

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

ПАЩЕНКО Т.В., ШЕЩУКОВА Т.Г. Методика судебно-бухгалтерской экспертизы невыплаты заработной платы	61
--	----

Управление социально-экономическими системами

ДАНИЛОВА И.В., РУБИН Г.Ш., КОРНЕЩУК Н.Г., САПРЫКИНА Ю.В. Экономико-организационные проблемы образования в сельской местности: источники и механизм решения	67
КИСЕЛЕВА В.А., БЕКАСОВА О.С. Моделирование как основа планового подхода к развитию туризма Южного Урала	75
МЯКШИН В.Н., ПЕСЬЯКОВА Т.Н. Сбалансированная оценка деятельности регионального лесопромышленного комплекса	80
ПОДПОВЕТНАЯ Ю.В. Управление образовательным процессом в университете на основе системно-синергетического подхода	85

Предпринимательская деятельность

КАПУСТИНА И.В., ПОЧИВАЛИНА Е.А. Перспективы развития универмагов в России	89
---	----

Управление качеством товаров и услуг

ЕРМАКОВ С.А., ТУКАЧЕВ В.Е. Повышение качества макаронных изделий при сушке в среде перегретого пара	94
---	----

Abstracts and keywords	99
-------------------------------------	----

CONTENTS

Regional Economy

ALEKHINA E.S. Infrastructure Model of the Regional Insurance Market	4
BURCHAK V.S., SALIYCHUK V.F. Ural Federal Region Economy: Peculiarities and Structural Changes (1999–2005)	10
SADYKOV R.R., GARMS E.E. Financial Recovery of the Agricultural Sector of the Ural Federal Region by Means of Debt Restructuring of the Agricultural Producers	17
SENUKHOVA L.O. Marketing Strategy of the Region	22

Economy and Finance

BOIKOVA L.I., CHURYUKIN V.A. Analysis of the Enterprise Economic Stability	28
VYVARETS A.D., VYVARETS K.A. Conceptual approach for coping with discounting «oppression»	33
KOROVINA V.A. Estimation of the Efficiency of the Enterprise Activity Using the Balances Scorecard System	40
KUVSHINOV M.S. Influence of institutional environment variability of the enterprise business activity on the clear profit formation	52

Book Keeping, the Analysis and Audit

PASHCHENKO T.V., SHESHUKOVA T.G. Forensic Accounting Expert Examination Method of Salary Retard	61
---	----

Management of Social and Economic Systems

DANILOVA I.V., RUBIN G.SH., KORNESHCHUK N.G., SAPRYKINA Y.V. Economic and Organizational Problems of Education in the Countryside: Sources and Ways of Solution	67
KISELEVA V.A., BEKASOVA O.S. Modelling as Basis of the Planned Approach to the Tourism Development in the South Ural	75
MYAKSHIN V.N., PESYAKOVA T.N. Balanced Activity Estimate of the Regional Timber Processing Complex	80
PODPOVETNAYA U.V. University Educational Process Control based on the System-Synergetic Approach	85

Enterprise Activity

KAPUSTINA I.V., POCHIVALINA E.A. Supermarket Development Prospects in Russia	89
--	----

Goods and Services Quality management

ERMAKOV S.A., TUKACHEV V.E. Pasta Quality Improvement during Drying with the Superheated Steam Medium	94
---	----

Abstracts and keywords	99
-------------------------------------	----

Региональная экономика

УДК 368:332.1
ББК 65.9(2)27

МОДЕЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Е.С. Алехина

Статья посвящена проблеме развития страхового рынка на региональном уровне. Автором предложена модель инфраструктуры регионального страхового рынка, призванная обеспечить: эффективное взаимодействие страхового рынка и региональных органов власти в процессе предоставления населению региона полноценной страховой защиты; развитие регионального страхового рынка в целом и его стратегического сегмента – добровольного личного страхования, в частности; создание для экономики региона дополнительных инвестиционных ресурсов; повышение социальной стабильности общества и устойчивости национальной экономики.

Ключевые слова: выплата, гарантийный, информационно-аналитический, инфраструктура, компания, консультант, модель, отделение, перестраховочная, региональный, рынок, социально-страховой, страховой, фонд, центр.

Одной из основных характеристик сегодняшнего состояния отечественного страхового рынка является его неразвитость на региональном уровне.

На сегодняшний день в научной литературе недостаточно разработаны региональные аспекты развития страхового рынка и участия государства в этом процессе. Не разработан механизм государственного регулирования регионального страхового рынка, не налажена система взаимодействия региональных органов управления и участников регионального страхового рынка.

Стабильность страхового рынка вообще и регионального рынка в частности во многом определяется его инфраструктурой, которая должна представлять собой слаженно работающий механизм с развитой системой информационно-аналитического обеспечения органов государственной власти, субъектов страхового рынка и заинтересованных лиц.

На основе обобщения зарубежного опыта нами разработана модель инфраструктуры регионального страхового рынка (см. рисунок), позволяющая создать оптимальные условия для развития страхования в регионах.

Разработка данной модели базировалась на следующих принципах:

1) каждый регион – это единый организм, деятельностью которого обусловлена природа многих рисков, носящих локальный, местный характер;

2) организация страхования имущественных интересов региона в рамках относительно

замкнутого цикла, с инвестированием временно свободных средств в интересах региона;

3) проведение политики активного формирования нового страхового поля по добровольным видам страхования;

4) повышение уровня дополнительной страховой защиты граждан региона от социальных рисков (путем заключения договоров добровольного личного страхования);

5) предоставление дополнительных гарантий при размещении средств страховщиков, аккумулируемых в рамках региональных программ;

6) борьба с действиями, подрывающими доверие к страхованию и страховщикам;

7) восстановление доверия к страхованию с использованием возможностей предоставления гарантий региональных органов власти, рекламы, информационно-обозревателей программ.

Для внедрения данной модели в регионе, прежде всего, должна быть создана региональная инспекция страхового надзора, подчиненная Федеральной службе страхового надзора и наделенная соответствующими полномочиями. Основная задача инспекции заключается в обеспечении соблюдения требований законодательства Российской Федерации о страховании всеми участниками страховых отношений на соответствующей территории.

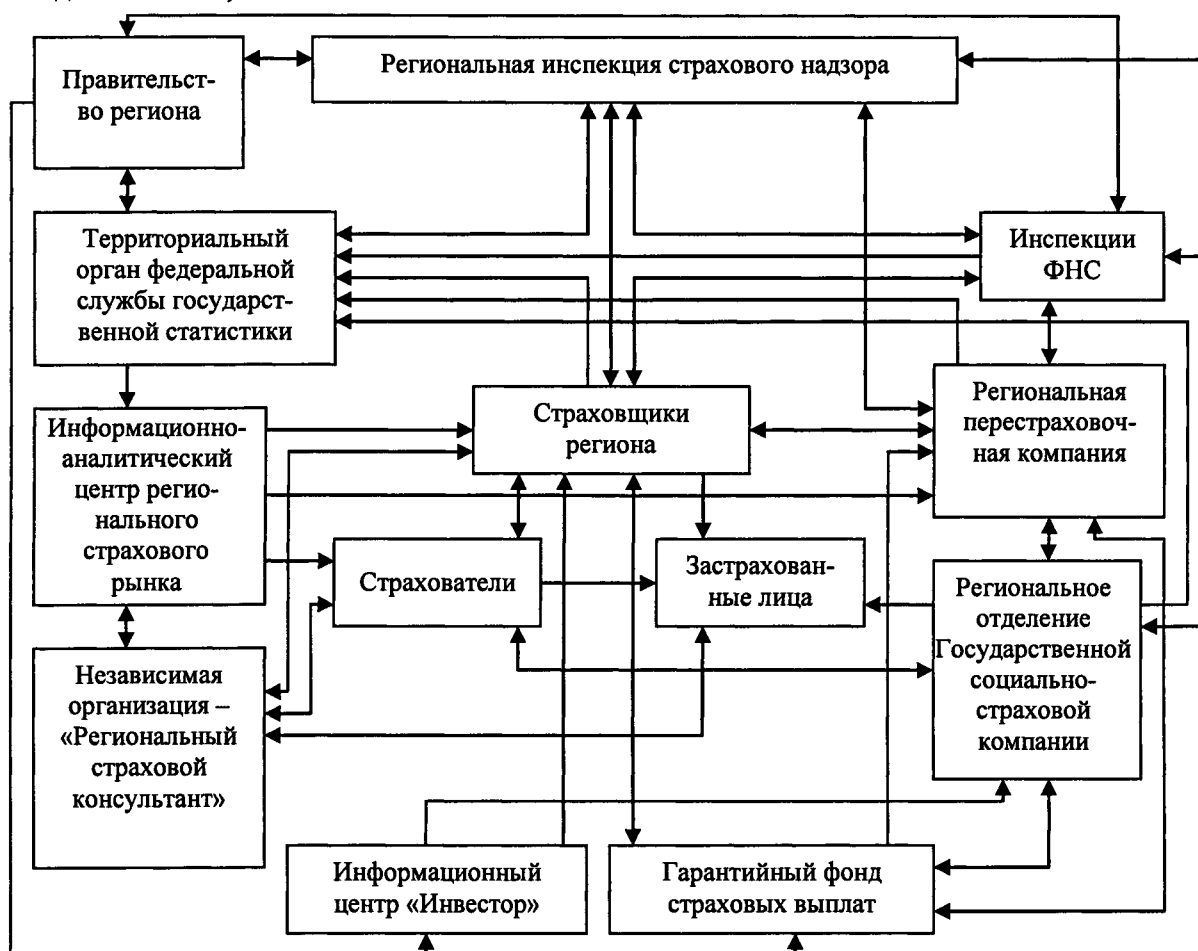
Важнейшим элементом модели является региональное отделение государственной социально-страховой компании, наличие которой позволит:

1) повысить эффективность организации обязательного социального страхования;

2) решить проблему отсутствия в регионе страховых компаний, занимающихся страхованием жизни;

3) создать конкуренцию как страховщикам, занимающимся страхованием жизни в данном регионе, так и банкам, привлекающим вклады населения;

регионального уровня, в котором необходимо закрепить обязательное перестрахование определенной доли всех страховщиков, осуществляющих свою деятельность на территории данного региона. Региональная перестраховочная компания – это акционерное общество со 100% капитала под контролем региональных органов власти, которое помимо обязательного может заниматься и коммерческим



Модель инфраструктуры регионального страхового рынка

4) привлечь внимание граждан к добровольным видам страхования от социальных рисков;

5) повысить доверие потенциальных страхователей к страховщикам.

Необходимым элементом модели, призванным решить проблему оттока страхового капитала за пределы региона, является региональная перестраховочная компания.

Создание региональной перестраховочной компании (в соответствии с французским опытом создания специализированной государственной перестраховочной компании – «CCR» [1, 2]) должно быть регламентировано соответствующим законодательным актом

рыночным перестрахованием.

Информационный центр «Инвестор» – это элемент модели, способствующий сокращению оттока страхового капитала за пределы региона. В этот центр должна стекаться вся информация, касающаяся как возможных объектов инвестирования, так и источников инвестиций в рамках данного региона. Имеющаяся информация должна размещаться на специальном сайте в Интернет, а также предоставляться в виде консультации непосредственно в центре «Инвестор».

Повышение доверия населения региона к страховым компаниям является основной целью создания таких элементов модели, как:

- 1) гарантийный фонд страховых выплат;
- 2) информационно-аналитический центр регионального страхового рынка (ИАЦРСР);
- 3) независимая организация – «Региональный страховой консультант».

Гарантийный фонд страховых выплат должен быть создан в каждом отдельном регионе, так как во-первых, подобные фонды имеют большое значение с точки зрения инфраструктурного развития регионального страхового рынка; во-вторых, в условиях значительной концентрации российского страхового рынка невозможно создание единого гарантийного фонда страховых выплат на федеральном уровне по причине «нежелания крупных страховщиков субсидировать развитие небольших страховых компаний» [7].

Образование гарантийного фонда страховых выплат должно происходить на основании специального законодательного акта регионального характера, определяющего цель создания, условия формирования и порядок управления.

Целью создания гарантийного фонда страховых выплат является обеспечение страховых выплат страхователям (или застрахованным лицам) в случае невозможности выполнить свои обязательства перед ними страховщиком, принявшим на страхование их риски.

Фонд должен формироваться за счет регулярных взносов всех страховых компаний – участников системы гарантирования, осуществляющих деятельность на территории данного региона.

В правление фонда должны входить представители региональных органов власти и региональной инспекции страхового надзора. Так как фонд является некоммерческой организацией, то расходы по управлению фондом покрывают доходы от инвестиционной деятельности. Средства гарантийного фонда накапливаются из года в год и не подлежат изъятию на нужды, не соответствующие целям его создания.

Актуальной проблемой сегодня является отсутствие единой информационной структуры, которая позволила бы автоматизировать процесс накопления, хранения и анализа данных о состоянии регионального страхового рынка, а также обеспечила бы доступ к этим сведениям всех участников информационного обмена в рамках единого информационного пространства, созданного по технологии Интернет.

Создание информационно-аналитического центра регионального страхового рынка, объединяющего страховые компании отдельно взятого региона и потребителей страховых услуг, должно базироваться на положениях Федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002–2010 годы)», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2002 года № 65, с использованием отечественного и зарубежного опыта в этой области.

Целью создания данного проекта является:

- бесплатное распространение информации о региональных страховых компаниях и предоставляемых ими услугах через сеть Интернет;
- возможность оперативного и бесплатного получения сравнительной информации о правилах страхования и тарифах у различных страховщиков региона;
- подтверждение надежности страховой компании через информационную прозрачность его деятельности;
- получение для страховщиков нового эффективного канала сбыта;
- организация принципиально нового механизма покупки страховых полисов для страхователей;
- создание эффективного механизма регулирования регионального страхового рынка.

Информационно-аналитический центр регионального страхового рынка должен включать в себя три основных взаимосвязанных портала: информационный, торговый и маркетинговый.

Пользователями информационного портала будут, прежде всего, участники регионального страхового рынка, потенциальные страхователи, независимая организация «Региональный страховой консультант», учебные заведения (в которых преподается дисциплина «Страхование»), а также исследователи данной отрасли экономики. Кроме этого, данная информация может быть полезна и за пределами региона.

Торговый портал ИАЦРСР должен предоставить своим пользователям услуги по поиску и размещению различной информации о предложении страховых услуг, распространяемых региональными страховщиками через сеть Интернет. Страхователи смогут заключать договоры страхования электронным способом. Страховые компании на страницах сайта будут размещать рекламу предоставляемых ими страховых услуг.

Маркетинговый портал предназначен для регулирования распространения страховых услуг в регионе и направлен на создание экономических и организационных условий для возможности эффективного функционирования регионального страхового рынка.

Создание ИАЦРСР позволит решить проблему информационного вакуума о состоянии регионального страхового рынка, порождающего, во-первых, недоверие потенциальных страхователей страховщикам и падение спроса на страховые услуги; во-вторых, невозможность проведения системного анализа регионального страхового рынка, затрудняющего региональным органам власти предпринимать необходимые меры, направленные на упорядочение рынка страховых услуг и его дальнейшее развитие.

Обращаясь к зарубежному опыту, следует отметить, что в США широко используется электронный банк данных по всем страховым компаниям, предоставляющий возможность распределить страховщиков по риску, размерам премии, объему уставного капитала и т. д. [8]. С его помощью потенциальные страхователи могут в любое удобное для себя время ознакомиться с интересующей их информацией о финансовом состоянии и репутации той или иной страховой компании.

Таким образом, наличие в каждом регионе ИАЦРСР необходимо, с одной стороны, в качестве индикатора надежности страховых компаний и способа борьбы с недобросовестными их представителями, с другой, как стимула повышения доверия населения к страховщикам, а, следовательно, и спроса на страховые услуги.

На территории каждого региона необходимо создать независимую негосударственную организацию – «Региональный страховой консультант», занимающуюся ведением просветительской и консультационной работы в области страхования.

В данном случае следует воспользоваться опытом Великобритании, где уже на протяжении 20 лет действует Бюро Омбудсмана по страхованию, обеспечивающее обратную связь между страхователем и страховщиком, позволяющее урегулировать разногласия, проистекающие из договора страхования [4].

Организация «Региональный страховой консультант» должна быть наделена широким кругом прав:

– проводить расследования и принимать решения, основанные не только на требовани-

ях законодательства, но и сложившейся практики квалифицированного ведения страхового бизнеса;

– обязывать страховщика быть справедливым в отношении интересов потребителей услуг;

– при условии согласия страхователя с принятым решением обязывать страховщика выполнить требования, проистекающие из решения, если даже законодательно существовало право апелляции.

Страхователи должны иметь право отклонить решение «Регионального страхового консультанта», если они не удовлетворены исходом дела, и обратиться в суд.

«Региональный страховой консультант» должен стать, прежде всего, независимым арбитром в разрешении споров между сторонами договора страхования. Кроме этого данная организация должна являться и консультантом, содействующим урегулированию страховой претензии, имеющим право отказать в рассмотрении дела, а при принятии к рассмотрению исследовать проблему, давать разъяснения и рекомендации и, как результат, выносить решения. Причем все издержки, связанные с обращением страхователя, должен нести только страховщик.

В состав «Регионального страхового консультанта» необходимо включить как представителей страховых компаний, так и представителей, деятельность которых не связана со страхованием.

В функции организации «Региональный страховой консультант» должна входить организация консультаций и семинаров для страховщиков и других субъектов регионального страхового рынка, а также для страхователей с целью повышения их страховой культуры и ознакомления с собственной практикой ведения дела.

Финансирование независимой негосударственной организации «Региональный страховой консультант» должно осуществляться страховыми компаниями – ее членами.

Создание «Регионального страхового консультанта», подобного Бюро Омбудсмана по страхованию в Великобритании, может сыграть немаловажную роль в регионах России, способствуя поддержанию благоприятного имиджа российских страховщиков и повышению страховой культуры населения.

Для повышения социальной защищенности граждан региона местным органам власти необходимо, во-первых, снизить риск безра-

ботицы. С этой целью предлагаем осуществлять (с участием объединений работодателей) не реже одного раза в три года прогноз потребностей в рабочих и специалистах, выпускниках образовательных учреждений профессионального образования по видам экономической деятельности и в региональном разрезе. О результатах прогноза должны быть информированы учебные заведения всех уровней – от школ до университетов. В Интернете необходимо создать специальный сайт, на котором будет представлена эта информация для всеобщего пользования.

Во-вторых, обязать региональные страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, в том числе и региональное отделение ГССК, разработать и наладить продажи «социальных пакетов», то есть стандартизованных массовых страховых продуктов по добровольному личному страхованию, которые могут стать популярными как у населения, так и у работодателей.

Рыночная экономика неизбежно ведёт к дифференциации положения и интересов различных социальных групп общества. Поэтому «социальные пакеты» следует дифференцировать по стоимости в соответствии с набором предоставляемых услуг и объемом принимаемой на страхование ответственности, учитывая интересы различных групп населения: молодых и пожилых, многосемейных и одиноких, богатых, среднеобеспеченных и бедных, госслужащих и предпринимателей. В связи с этим предлагаем выделить три разновидности «социальных пакетов»: «социальный пакет – эконом», предназначенный для малообеспеченных граждан и желающих сэкономить работодателей; «социальный пакет – оптимум» – для страхователей со средним уровнем достатка; «социальный пакет – максимум», ориентированный на элитных клиентов. Это позволит привлечь к добровольному страхованию от социальных рисков наибольшее количество клиентов.

Считаем, что страховщики должны проявить интерес к работе по «пакетной» схеме, так как такой подход позволяет снизить транзакционные издержки, предоставляет возможность распространения через любой канал продаж (посредством телефона, «банковских окошек», системы автоматов и Интернета), минимизирует затраты времени на заключение договора.

По оценкам экспертов и страхового рынка, и рынка персонала уже в ближайшие годы

удерживающим фактором для работника на рабочем месте станет именно страхование жизни [10].

Таким образом, распространение долгосрочного страхования жизни путем включения его в «социальные пакеты» окажет положительное влияние на рост отрасли личного страхования, а также позволит удерживать ценных работников предприятию-страхователю.

Для повышения привлекательности «социальных пакетов» в глазах потенциальных страхователей предлагаем, во-первых, непосредственно в страховом договоре разделить премию на три компонента: рисковая часть, накопительная часть и часть, идущая на покрытие расходов на заключение договора и текущих управленческих расходов страховой компании. В данном случае мы опираемся на опыт США, где в 70-х годах был введен с применением аналогичного тарифа продукт «юниверсэл лайф», пользующийся спросом до сих пор [3].

Таким образом, приобретая «социальный пакет», страхователь имеет возможность непосредственно узнать о размерах трех указанных компонентов, в то время как при «обычном» страховании жизни он узнает лишь размер самой премии.

Во-вторых, данные страховые продукты должны сочетать в себе непосредственно страхование с накоплением и получением дохода. Приобретение полиса, по которому страховая компания помимо возмещения при наступлении страхового случая выплачивает еще и ежегодный процентный доход, сблизит страховой полис с банковским депозитом и другими сберегательными инструментами и окажет положительное влияние на распространение страхования жизни в РФ.

В-третьих, региональным органам власти необходимо разработать и законодательно закрепить «Социальные стандарты отчетности предприятий», взяв за основу переведенные на русский язык Агентством социальной информации международные системы таких стандартов, как:

1) «Стандарт Account Ability 1000 (AA1000)», разработанный британским Институтом социальной и этической отчетности в 1999 году, устанавливающий принципы, которым компания обязуется следовать, чтобы отчитаться за свои показатели, а не уровень показателей, которого компания должна достигнуть;

2) «Руководство по отчетности устойчивого развития», разработанное при содействии ООН в рамках Глобальной инициативы по отчетности (GRI), первая версия которого появилась в 2000 году. Этот документ включает конкретную и детальную систему показателей по трем направлениям: экономическому, экологическому и социальному [6].

Зарубежные компании для поддержания имиджа все чаще используют социальные показатели своей работы. Руководители высшего звена международных компаний обратили внимание, что значение социальных, нефинансовых показателей напрямую влияет на акционерную стоимость бизнеса и привлекательность его для инвестиций.

Обязательное соблюдение российскими предпринимателями «Социальных стандартов отчетности предприятий» позволит не только обеспечить спрос на «социальные пакеты», повысив тем самым социальную защищенность трудозанятого населения, но и в целом окажет положительное влияние на социальную составляющую отечественного бизнеса, сделав понятие «репутация» таким же весомым, как «прибыль» и «эффективность производства».

Региональным страховым компаниям для привлечения потенциальных клиентов рекомендуем внедрение программы «Help Point» (то есть оказание сервисных услуг), хорошо зарекомендовавшей себя на Западе [5, 9]. Ее суть заключается в том, что при наступлении убытка страховая компания не только оплачивает ущерб, но также обеспечивает клиента другими необходимыми услугами [5]. Например, в случае повреждения автомобиля страховщик позаботится о его ремонте. Страховщики должны быть способными решить любые проблемы страхователя.

Таким образом, предлагаемая нами модель инфраструктуры регионального страхового рынка призвана обеспечить:

– эффективное взаимодействие страхового рынка и региональных органов власти в процессе предоставления населению региона полноценной страховой защиты;

– развитие регионального страхового рынка в целом и его стратегического сегмента – добровольного личного страхования в частности;

– создание для экономики региона дополнительных инвестиционных ресурсов;

– повышение социальной стабильности общества и устойчивости национальной экономики.

Литература

1. Благутин, Д.Ю. Становление французского перестраховочного рынка. Опыт государственного воздействия / Д.Ю. Благутин // *Страховое дело*. – 2002. – № 3. – С. 59–62.

2. Благутин, Д.Ю. Французский режим возмещения ущерба от стихийных бедствий / Д.Ю. Благутин // *Страховое дело*. – 2002. – № 11. – С. 57–62.

3. Демидов, Д.В. Опыт мирового страхового хозяйства в компенсации влияния инфляции на страхование жизни / Д.В. Демидов // *Финансы*. – 2005. – № 3. – С. 47–50.

4. Дерябина, А.А. Бюро Омбудсмана в Великобритании как один из инструментов саморегулирования страхового рынка / А.А. Дерябина // *Страховое дело*. – 2002. – № 2. – С. 48–51.

5. Лукинов, А. Основные тенденции в развитии страхования в третьем тысячелетии / А. Лукинов // *Страховое дело*. – 2000. – № 3. – С. 54–55.

6. Невинная, И. В чем измерить репутацию / И. Невинная // *Российская газета*. – 2004. – 16 октября. – № 184 (3584).

7. Цыганов, А.А. Возможности использования гарантийных фондов в страховании / А.А. Цыганов // *Финансы*. – 2005. – № 2. – С. 51–54.

8. Шахов, В.В. Страхование: учебник для вузов / В.В. Шахов, Ю.Т. Ахведиани. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 511 с.

9. Яшина, Н.М. Сущность и виды страхового портфеля / Н.М. Яшина // *Финансы*. – 2003. – № 2. – С. 50–52.

10. www.allinsurance.ru/instypes/life/news.html.

Поступила в редакцию 17 января 2008 г.

Алехина Елена Сергеевна. Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и кредита Белгородского университета потребительской кооперации, г. Белгород. Область интересов – страхование.

Alekhina Elena Sergeevna. Cand. Sc. (Economics), Assistant Professor of the Finance and Credit Department of the Belgorod University of the consumer cooperative association, Belgorod. Professional interests: insurance.

E-mail: alehina51@list.ru.

ЭКОНОМИКА УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА: ОСОБЕННОСТИ И ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ (1999–2005 гг.)

В.С. Бурчак, В.Ф. Салийчук

Статья посвящена изучению экономики Уральского федерального округа. Отмечены особенности формирования и развития экономики региона, составлены и проанализированы таблицы, характеризующие основные социально-экономические показатели УрФО, отраслевую структуру ВРП, промышленное производство. Представлен сравнительный анализ общероссийских и региональных показателей, выделены общие тенденции структурной динамики ВРП России и Уральского федерального округа, показаны имеющиеся различия между ними.

Ключевые слова: Уральский федеральный округ; валовой внутренний продукт России; объем промышленной продукции; валовой региональный продукт; отраслевая структура ВРП; отрасли-производители товаров и/или услуг; рыночная специализация региона; топливно-энергетический комплекс; черная и цветная металлургия; машиностроительная продукция; регионы-доноры; сырьевая основа экономики региона.

В состав Уральского федерального округа входят Курганская, Свердловская, Тюменская, Челябинская области, а также Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа. Площадь округа составляет 1788,9 тыс. км². Центр федерального округа – город Екатеринбург.

УрФО имеет выгодное экономико-географическое положение. Он занимает центральное положение в стране, располагаясь между индустриально развитыми регионами Поволжья и богатыми природными ресурсами восточными районами России. Немаловажное значение имеет близость к рынкам сбыта готовой продукции, которая потребляется как в западных, так и в восточных регионах Российской Федерации.

В табл. 1 представлены данные об удельном весе региона в системе основных социально-экономических показателей России. Большая часть показателей характеризуется стабильностью на протяжении 2001–2005 гг., изменения которых не превышают 1–2 %. К таким показателям относятся: численность населения (8,6 %), среднегодовая численность занятых в экономике – 9,1 %.

Также относительной стабильностью отличаются показатели продукции сельского хозяйства (6,5 %), оборот розничной торговли (7–9 %), основные фонды в экономике (минимум составил 17,8 % в 2003 году, а максимум в 2001–2002 гг. – 19,5 % от общего показателя страны. Диапазон изменений экспортно-импортных операций УрФО в основных социально-экономических показателях России со-

ставлял также не более чем 2 %: снижение экспорта с 20,8 до 18 %, а импорта с 6,2 до 4,3 %.

Удельный вес УрФО в валовом продукте страны характеризуется положительной динамикой. В представленном временном интервале данный показатель прирос на 3 % (14,9 % в 2001–2003 гг. и 17,9 % – 2005 г.).

Объем промышленной продукции – один из ярких показателей, характеризующих экономику Уральского федерального округа. На долю региона в 2001–2005 гг. приходилась 1/5 часть всей промышленной продукции страны. Минимум пришелся на 2001–2002 годы и составил 19,5 %, а максимум в 2004 году – 21,2 %.

Данные табл. 1 говорят о стабильно высокой роли региона в системе основных социально-экономических показателей страны. За 2001–2004 гг. на долю УрФО приходилось около 15 % валового регионального продукта, а в 2005 г. – 17,9 %.

Такой важный показатель, как поступление налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации, на 43,2 % (2005 год) формировался за счет Уральского федерального округа. Между тем такой высокий уровень значимости региона был достигнут всего за 4 года: еще в 2002 году доля УрФО в общем объеме поступлений в федеральный бюджет составляла всего 17,7 %.

Необходимо отметить, что удельный вес инвестиций в основной капитал на долю Уральского федерального округа за представленный период сократился с 21,6 % в 2001 году до 16,7 % в 2005 г.

Для более глубокого изучения экономики Уральского федерального округа составлена таблица, характеризующая отраслевую структуру валового регионального продукта РФ и изучаемого региона на основе статистических данных Госкомстата России.

Анализ отраслевой структуры валового регионального продукта УрФО (табл. 2) позволяет сделать вывод о том, что в основе экономики изучаемого региона лежит про-

мышленное производство. На долю промышленной продукции в УрФО приходилось более 45 % всего ВРП. Значимость данной отрасли на протяжении представленного периода оставалась стабильной в интервале 46–50 % (минимум пришелся на 1999 и 2001 годы и составил 45,8 %, а максимум был достигнут в 2000 году – 50,6 %).

Следует отметить наличие общих черт в развитии трендов относительных показателей

Таблица 1
Удельный вес УрФО в системе основных социально-экономических показателей России за 2001–2005 гг., %*

УрФО		2001	2002	2003	2004	2005
Территория		10,50	10,50	10,50	10,50	10,60
Численность населения		8,70	8,70	8,60	8,60	8,60
Среднегодовая численность занятых в экономике		9,00	9,00	9,20	9,10	9,10
ВРП		14,90	14,90	14,90	15,30	17,90
Основные фонды в экономике		19,50	19,50	17,80	17,90	19,20
Объем промышленной продукции		19,10	19,10	19,50	21,20	–
Продукция сельского хозяйства	Растениеводство	6,10	6,10	5,80	5,90	7,00
	Животноводство	7,10	7,10	7,50	7,40	7,30
Оборот розничной торговли		7,60	7,60	8,40	8,70	9,30
Поступление налогов и сборов в бюджетную систему РФ	Всего	17,90	17,90	20,60	27,10	32,90
	В том числе в федеральный бюджет	17,70	17,70	24,40	35,50	43,20
Инвестиции в основной капитал		21,60	21,60	20,50	17,90	16,70
Экспорт		20,80	20,80	22,90	19,00	18,00
Импорт		6,20	6,20	4,90	5,50	4,30

* Составлено по [8, с. 34–35; 7, с. 30–31; 6, с. 40–41; 5, с. 40–41; 4, с. 28–29].

Таблица 2
Сравнительный анализ отраслевой структуры ВРП России и УрФО за 1999–2004 гг., %*

Отрасль		1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Отрасли, производящие товары	Промышленность	РФ	32,2	33,4	31,2	28,8	28,5	31,2
		УрФО	45,8	50,6	45,8	46,3	45,9	47,7
	Сельское хозяйство	РФ	7,7	6,8	6,9	6	5,6	5,1
		УрФО	3,7	2,6	2,8	2,6	2,5	2
	Строительство	РФ	6,2	6,9	8,1	7,6	7,8	7,2
		УрФО	8,6	10,1	12,5	11,2	10,3	7,5
Отрасли, производящие услуги	Транспорт	РФ	7,9	7,4	7,3	7,4	7,3	7
		УрФО	9,6	8,7	7,8	7,9	8,1	6,7
	Связь	РФ	1,8	1,6	1,7	1,9	2	2,2
		УрФО	0,7	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7
	Торговля и коммерческая деятельность	РФ	18,5	20	19,2	20,4	19,9	19,8
		УрФО	7,7	6,1	6,7	7	7,4	8,1

* Составлено по [8, с. 335–356; 7, с. 351–352; 5, с. 324–325; 4, с. 300–301].

промышленной продукции. Период 1999–2000 гг. характеризуется положительной динамикой (показатель по России вырос с 32,2 до 33,4 %, в то время как УрФО – с 45,8 до 50,6 %). 2000 год является началом отрицательной тенденции общероссийского показателя, длящейся вплоть до 2003 года (31,2 % в 2001 г. и 28,5 % – 2003 г.). Отличительной чертой Уральского федерального округа в интервале 2000–2003 гг. является положительная динамика 2002 года (45,8 % в 2001 г. и 46,3 % – 2002 г.). 2004 год охарактеризован положительным трендом данного показателя: для РФ увеличение на 2,7 %, а для УрФО – 1,8 %.

Второй по значимости вклад в валовой продукт региона сделала транспортная отрасль. Данная отрасль, производящая услуги, в структуре ВРП составляла 8–9 %. Стоит отметить, что относительные показатели по данной продукции за 1999–2004 гг. имеют яркую тенденцию к снижению, так в 1999 год в отраслевой структуре ВРП Урала данный показатель составлял 9,6 %, а уже на конец 2004 года он снизился до 6,7 %.

Аналогичная тенденция к снижению наблюдается и в российском показателе удельного веса транспортной отрасли: в 1999 г. 7,9 % против 7 % в 2004 году.

До 2001 года доля строительства в ВРП Уральского федерального округа стабильно увеличивалась и на конец 2001 года составляла 12,5 % против 8,6 % в 1999 году. Но, начиная с 2002 года, в отрасли наметился нисходящий тренд, уже в 2004 году удельный вес отрасли достиг своего минимума за 6 лет и составил всего 7,5 % от всего валового регионального продукта УрФО.

Строительная отрасль России в целом копирует тенденцию изучаемого региона (рост 1999–2001 годов и снижение вплоть до 2004 года), исключение составляет положительная динамика 2002–2003 гг.: увеличение составило 0,2 %.

Следующей значимой отраслью в структуре ВРП УрФО является коммерческая деятельность и торговля. Несмотря на снижение показателя в 1999–2000 гг. с 7,7 до 6,1 %, в отрасли, начиная с 2001 года, намечен небольшой, но относительно стабильный рост. Так, в 2001 год показатель составил 6,7 %, а к 2004 году – 8,1 %.

Данная отрасль в общероссийском значении отличается не только более высоким показателем (для РФ доля торговли и коммерческой деятельности составляет 1/5 часть), но и

стабильностью: за 2002–2004 гг. колебания не выходили за рамки 0,5 %.

Относительно небольшой вклад в ВРП Уральского федерального округа приходится на долю сельского хозяйства. Данная отрасль характеризуется нисходящим трендом. Начиная с 1999 года доля отрасли постоянно снижалась, исключение составил 2001 г. – увеличение на 0,2 % (2,6 % в 2000 г. против 2,8 % – в 2001 г.). За изучаемый период удельный вес сельского хозяйства сократился почти вдвое: в 1999 г. показатель составлял 3,7 %, а в 2004 г. – всего 2 %.

Аналогична динамика удельного веса сельского хозяйства в масштабах Российской Федерации. Отличием является менее заметное снижение значений показателя: 7,7 % в 1999 году и 5,1 % – 2004 г.

Удельный вес услуг связи в структуре ВРП УрФО составляет наименьшую долю и не превышает 1 %. Максимум был достигнут в 2002–2003 гг. и составлял 0,8 %, а минимум в 2000 году – 0,6 %. В целом данная отрасль характеризуется «вялой» динамикой, изменения не превышали 0,1 %.

Вклад «связи» в валовой продукт страны более весом (среднее значение за изучаемый период – 1,9 %). Кроме того, общероссийский показатель характеризуется положительным трендом, начиная с 2000 года: 2000 г. – 1,6 % против 2,2 % в 2004 году.

Таким образом, анализ статистических данных позволяет сделать вывод о том, что Уральский федеральный округ имеет ярко выраженную промышленную ориентацию, доля которой достигала 50 % всего ВРП региона. Роль остальных отраслей также имеет важное значение для региона, но не идет ни в какое сравнение с «уникальными» как относительными, так и абсолютными показателями объема промышленной продукции.

Следует отметить, что общероссийские показатели отраслевой структуры валового продукта «сглаживаются» за счет «уникальности» ВРП остальных шести федеральных округов. Явными отличиями обладают такие показатели ВРП страны в целом, как доля промышленной продукции (снижается почти до 30 %); сельское хозяйство, связь, торговля и коммерческая деятельность (превышает в 2–3 раза данные по УрФО).

Уральский федеральный округ – это мощный индустриальный комплекс России, обладающий крупнейшим производственным потенциалом и уверенно занимающий треть

место по объему промышленного производства с 1998 года (табл. 3).

На протяжении всего представленного периода объем промышленного производства УрФО характеризовался положительной динамикой. За шесть лет он вырос более чем в 6 раз: с 251 519 млн руб. в 1998 году до 206 5026 млн руб. в 2004 году (в фактически действовавших ценах). Наибольший абсолютный прирост пришелся на 2004 год: увеличение объема промышленного производства составило более чем 635 908 млн руб.

Отраслями рыночной специализации Урала являются нефтяная и газовая промышленность, черная и цветная металлургия, машиностроение. Структура производства промышленной продукции УрФО представлена в табл. 4.

Анализ табл. 4 показывает, что среди базовых отраслей промышленности ведущая роль принадлежит продукции топливно-энергетического комплекса (более 58%). На протяжении изучаемого периода (1998–2004 годы) доля ТЭК не опускалась ниже 54,7% (1999 год), а максимум был достигнут в

Таблица 3
Объем промышленного производства федеральных округов и России за 1998–2004 гг., млн руб.*

Федеральный округ	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Центральный	305 643	571 925	819 844	1 078 500	1 348 681	1 643 534	2 090 299
Северо-Западный	165 352	339 280	482 486	585 605	703 120	903 139	1 200 498
Южный	92 064	163 962	242 783	312 947	362 521	455 994	573 017
Приволжский	355 987	635 744	994 647	1 182 439	1 364 576	1 663 681	2 220 175
Уральский	251 519	459 065	798 484	955 877	1 144 333	1 429 118	2 065 026
Сибирский	205 222	366 351	546 897	620 292	702 910	890 027	1 203 021
Дальневосточный	83 297	155 290	234 255	276 033	307 248	355 955	410 524
РФ в целом	1 707 000	3 150 000	4 763 000	5 881 000	6 868 000	8 498 000	11 209 000

* Составлено по [7, с. 436–437; 6, с. 448–449; 5, с. 414–415].

Таблица 4
Сравнительная таблица структуры производства промышленной продукции РФ и УрФО за 1998–2004 гг., %*

Вид промышленной продукции	Регион	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Продукция ТЭК	РФ	32,50	27,0	29,40	30,10	31,70	31,30	32,40
	УрФО	55,0	54,70	59,0	58,90	60,0	58,70	60,70
Черные и цветные металлы	РФ	15,30	18,40	19,0	16,30	15,80	16,70	19,10
	УрФО	22,0	24,70	22,90	21,30	21,10	23,0	23,70
Машиностроительная продукция	РФ	18,0	19,20	19,0	20,30	20,10	20,20	18,90
	УрФО	10,60	9,34	9,20	10,50	10,40	10,10	8,80
Продовольственные товары и сырье	РФ	15,50	16,60	14,40	15,20	15,10	14,80	13,70
	УрФО	5,80	5,72	4,20	4,40	3,70	3,60	3,10
Продукция НХК	РФ	7,30	7,30	7,20	6,90	6,30	6,20	5,90
	УрФО	1,70	1,57	1,20	1,30	1,20	1,10	1,0
Древесина и изделия из нее	РФ	3,90	4,80	4,60	4,40	4,40	4,20	3,90
	УрФО	1,10	1,6	0,90	0,90	0,90	0,80	0,70
Прочие (промышленность строительных материалов, стекольная и легкая)	РФ	7,50	6,70	6,40	6,80	6,60	6,60	4,70
	УрФО	5,80	2,90	2,60	2,70	2,70	2,70	1,80
Вся промышленность	РФ/УрФО	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

* Рассчитано по [7, с. 440–443; 6, с. 452–455; 5, с. 418–421; 4, с. 398–401; 3, с. 376–379; 2, с. 372–375; 1, с. 362–365].

2004 г. – 60,7 % в структуре производства промышленной продукции УрФО. Доля комплекса к 2004 году по отношению к 1998 году (55 %) увеличилась на 5,7 %. В тоже время общероссийский показатель удельного веса продукции ТЭКа составил в среднем 31 %, достигнув минимума в 1999 г. – 27 % и максимума в 1998 г. – 32,5 %, а показатель 2004 года по отношению к базовому 1998 г. уменьшился на 0,1 % и составил 32,4 %.

Топливные ресурсы Уральского федерального округа представлены всеми основными видами: нефтью, природным газом, углем, горючими сланцами, торфом. Наибольшее значение имеют ресурсы углеводородного сырья. В регионе сконцентрировано около 70 % российских запасов нефти и 91 % запасов природного газа, которые сосредоточены в пределах Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов, включая шельф Карского моря, и относятся к Западно-Сибирской нефтегазовой провинции. Одними из самых крупных месторождений нефти являются Тарасовское, Барсуковское, Харампурское.

Себестоимость добываемых ресурсов самая низкая в стране за счет высокой концентрации запасов, несмотря на удорожающие факторы: вечную мерзлоту, обширные болота, слабое развитие инфраструктуры и т. д. [10, с. 322–323].

Второй по значимости отраслью для Урала является черная и цветная металлургия. На долю ее продукции приходилось от 21,1 % (минимум 2002 г.) до 24,7 % (максимум 1999 год). За изучаемый период удельный вес отрасли в структуре производства промышленной продукции региона увеличился на 1,7 %. В то же время за 7 лет показатель удельного веса металлургии России вырос на 3,8 %. Для страны в целом доля продукции колебалась в пределах от 15,3 % (1998 г.) до 19,1 % (2004 г.) в общем объеме продукции промышленности.

Месторождения железных руд и руд цветных металлов сконцентрированы в основном в пределах Уральских гор. В настоящее время ведется разработка Качканарской и Бакальской групп месторождений, в которых сосредоточены 3/4 запасов уральских железных руд. Эти руды содержат 15–17 % железа и 0,14–0,17 % ванадия. Благодаря тому, что руды многокомпонентные и содержат также ванадий и титан, добыча их рентабельна. Наиболее крупным из таких месторождений является Серовское месторождение хромони-

келевых железняков, прогнозные ресурсы которого превышают 1 млрд т [10, с. 323].

Урал выделяется большими запасами разнообразных ресурсов цветных металлов. Это и медные руды (Красноуральское, Кировградское, Дегтярское), и цинковые, и никелевые (Верхний Уфалей, Реж). На базе месторождений саткинских магнезитов (Челябинская область) работает комбинат «Магнезит», занимающий исключительное место в металлургическом комплексе России.

Третью позицию в структуре производства промышленной продукции Уральского федерального округа занимает машиностроительная продукция. На протяжении семи лет данный показатель по УрФО в среднем составлял 10 %. Начиная с 2001 г. до 2004 г. показатель удельного веса машиностроения характеризовался нисходящим трендом и сократился на 1,7 %, составив 8,8 %. В это же время доля машиностроения в структуре промышленной продукции России составляла 1/5 часть. За 1998–2004 гг. удельный вес машиностроения увеличился на 0,9 % (18,9 % в 2004 году), достигнув минимума в 1998 году (18 %) и максимума в 2001 (20,3 %).

По уровню развития машиностроения Уральский федеральный округ в 2002–2003 годах занимал четвертое место в России после Приволжского, Центрального и Северо-Западного федеральных округов [5, с. 414–415, с. 419–421; 6, с. 448–449, с. 452–455].

Машиностроение Урала имеет сложный отраслевой состав, где есть все подотрасли. Среди машиностроительных предприятий выделяются «Уралмаш», Челябинский тракторный завод, Уральский автомобильный завод, Уральский турбомоторный завод, Уралэлектротрактормаш и др. Урал выпускает значительную часть металлорежущих станков, металлургического, подъемно-транспортного и нефтегазового бурового оборудования, экскаваторов, нефтеаппаратуры, химического оборудования и сельскохозяйственных машин от объема их производства в России. Машиностроение и металлообработка развиты в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле, Миассе, Челябинске, Кургане и т. д. [9, с. 307].

Удельный вес «продовольственных товаров и сырья» в структуре промышленной продукции региона в представленном периоде колебался в пределах 5,8 % (максимум – 1998 г.) и 3,1 % (минимум – 2004 г.), имея выраженный нисходящий тренд. Для России в целом данный вид продукции имеет более

важное значение, превышающее показатели УрФО в 3–5 раз. Так максимум был достигнут в 1999 году и составил 16,6 %, начиная с 2001 года (15,2 %) наметилась отрицательная тенденция, и уже в 2004 году доля продовольственных товаров и сырья снизилась до 13,7 %.

Доля продукции нефтехимического комплекса, древесины и изделий из нее в общем объеме промышленности Уральского федерального округа незначительна, имеет нисходящую тенденцию, и на конец 2004 года составила только 1 и 0,7 % соответственно. В то же время общероссийские показатели выше региональных в 3–5 раз: в 2004 году удельный вес продукции НХК равнялся 5,9 %, а древесины – 3,9 %. Также стоит отметить негативную тенденцию в развитии нефтехимического комплекса страны: за 7 лет данный показатель сократился на 1,4 % (7,3 % в 1998 г. против 5,9 % в 2004 г.).

Статистические данные по прочим видам промышленной продукции (строительных материалов, стекольной и легкой) свидетельствуют об общей отрицательной тенденции как для Уральского федерального округа, так и Российской Федерации. Так, в 1998 году доля данной продукции в структуре УрФО составляла 5,8 %, РФ – 7,5 %, на конец 2004 года показатели снизились до 1,8 % и 4,7 % соответственно.

Таким образом, на три основных отрасли промышленной продукции (ТЭК, черные и цветные металлы, машиностроение) приходится около 92 %.

Данные табл. 4 свидетельствуют о том, что структура производства промышленной продукции Уральского федерального округа относительно стабильна. В период 1998–2004 гг. колебания не превышали 2 % за исключением резкого роста объемов ТЭКа в 1999–2000 гг. – увеличение составило 4 %.

Учитывая все вышеизложенное, можно дать следующую характеристику Уральского федерального округа. Округ относится к числу регионов-доноров, формирующих федеральный бюджет. Изучаемый регион является мощным индустриальным комплексом страны, валовой региональный продукт которого на 46 % формируется за счет промышленного производства.

Ярко выраженной специализацией региона является продукция топливно-энергетического комплекса, на долю которого приходится примерно 60 % всего производства округа. Вместе с тем, еще 20 % ВРП округа состав-

ляют черные и цветные металлы. В итоге на сырьевой комплекс приходится 80 % всей промышленной продукции УрФО.

Сырьевая основа экономики региона объясняет превалирование в экспорте УрФО относительно небольшой группы, прежде всего, топливно-энергетических и сырьевых товаров с низкой степенью переработки. Отсутствие собственных мощностей для переработки сырья и рекордно высокие цены на мировых рынках являются катализатором для роста стоимостных и количественных показателей экспорта: в 2005 году на долю экспортных операций продукции топливно-энергетического комплекса пришлось 29967,9 млн долл. США (74 % всего экспорта УрФО) [1, с. 979].

Одна из важнейших задач дальнейшего развития Уральского федерального округа – уменьшение сырьевой направленности регионального производства. Данная проблема обсуждается как на региональном, так и на общероссийском уровне, ведь вопросы диверсификации экономики страны давно уже стали проблемами первостепенной важности. Еще в Послании Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации 2003 г. и правительственной Программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2003–2005 гг.) была поставлена задача повышения национальной конкурентоспособности страны. Правительством РФ предлагался сценарий «ускоренной диверсификации» экономики России, в основе которого лежали меры по развитию внешне-экономического сектора и диверсификации российского экспорта. Однако эти идеи не удалось реализовать в полной мере. Кроме того, стабильно растущие цены на энергоресурсы увеличивают удельный вес продукции ТЭК в структуре экспорта России, сокращая при этом долю машинотехнической и наукоемкой продукции.

По мнению авторов, в основе диверсификации экономики как региона, так и страны в целом должны лежать меры, направленные на использование сложившейся конъюнктуры мировых сырьевых рынков для дальнейшего развития отечественного перерабатывающего производства, нацеленного на выпуск полуфабрикатов и готовой продукции для ее продвижения на международных торговых площадках в различных секторах мирового рынка.

Литература

1. Регионы России. 1999: стат.сб. // Госкомстат России. – М., 1999.
2. Регионы России. 2000: стат.сб. // Госкомстат России. – М., 2000.
3. Регионы России. 2001: стат.сб. // Госкомстат России. – М., 2001.
4. Регионы России. 2002: стат.сб. // Госкомстат России. – М., 2002.
5. Регионы России. 2003: стат.сб. // Госкомстат России. – М., 2003.
6. Регионы России. 2004: стат.сб. // Госкомстат России. – М., 2004.
7. Регионы России. 2005: стат.сб. // Госкомстат России. – М., 2005.
8. Регионы России. 2006: стат.сб. // Госкомстат России. – М., 2006.
9. Региональная экономика: учебное пособие / под ред. М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, Изд-во Рос. экон. акад., 2000. – 463 с. – (Серия «Высшее образование»).
10. Экономическая география России: учеб. пособие для вузов / под ред. Т.Г. Морозовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471 с.
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – <http://www.gks.ru>.

Поступила в редакцию 14 апреля 2008 г.

Бурчак Владимир Сергеевич. Аспирант и преподаватель кафедры «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета, г. Курган. Область научных интересов – внешнеэкономическая деятельность и таможенное дело.

Burchak Vladimir Sergeevich. Post-graduate Student, Lecturer of the Department of Customs Affairs and Commerce of the Kurgan State University, Kurgan. Professional interests: foreign economic activity and customs affairs.

Салийчук Василий Филиппович. Кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета, г. Курган. Область научных интересов – внешнеэкономическая деятельность, таможенное дело, экономический рост.

Saliychuk Vasiliy Philippovich. Cand.Sc. (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Customs and Commerce of the Kurgan state university, Kurgan. Professional interests: foreign economic activity, customs affairs and economical growth.

E-mail: tbc.kurgan@mail.ru.

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ЧЕРЕЗ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ ДОЛГОВ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Р.Р. Садыков, Е.Э. Гармс

Статья посвящена проблемам агропромышленного комплекса в части финансового оздоровления и повышения платежеспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Авторы проанализировали ход реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» в Уральском Федеральном округе, выявили факторы, сдерживающие ход реализации данного закона.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс; аграрная политика; задолженность; неплатежеспособность; реструктуризация; реструктуризация долгов; сельское хозяйство; товаропроизводитель; Уральский федеральный округ; федеральный закон; финансовое оздоровление.

Принимаемые в последние годы меры по поддержке агропромышленного комплекса: финансовое оздоровление предприятий, субсидирование процентной кредитной ставки, развитие лизинга, осуществление программы социального развития села – позволили стабилизировать ситуацию в сельском хозяйстве. Но преобразования в аграрной сфере обособлены от преобразований в иных сферах экономики. Самобытность аграрной экономики обычно объясняется ее невысокой конкурентоспособностью, инерционностью, сезонным и многоотраслевым характером производства, низкой инвестиционной привлекательностью, высоким уровнем ручного, физического труда, системной безработицей, неразвитостью инфраструктуры, влиянием природно-климатических условий.

В настоящее время многие проблемы развития аграрного сектора недостаточно решаются и регулируются российским законодательством. Правовая неурегулированность в агропромышленном секторе становится фактором несправедливой конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции.

Отсутствие в Конституции РФ упоминания аграрного законодательства свидетельствует о его сложном, составном, комплексном характере, опирающемся на гражданские, административные, финансовые, экологические и иные требования, установление которых относится как к ведению Российской Федерации, к совместному ведению РФ и

субъектов РФ, так и к собственному ведению субъектов РФ.

Принятие в 2002 году Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», подавало надежды на грядущее оздоровление агропромышленного комплекса с помощью финансово-правовых мер.

Однако положение остается крайне сложным: невысокой остается рентабельность производства, медленно сокращается задолженность сельскохозяйственных организаций, уровень заработной платы на селе остается самым низким по сравнению со всеми другими отраслями, по-прежнему высока доля импортного продовольствия, медленно растут инвестиции в сельское хозяйство.

Но при этом неплатежеспособность сельскохозяйственных товаропроизводителей ведет к прекращению их функционирования через институт банкротства, что, в свою очередь, сокращает потенциальные налоговые поступления. Для обеспечения выплат по просроченным долгам и был принят вышеупомянутый ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 9 июля 2002 г. (в ред. от 29.06.2004). Данный Закон устанавливает правовые основы и условия реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей в целях улучшения их финансового состояния до применения процедуры банкротства, определяет основные поня-

Региональная экономика

тия, порядок и принципы проведения процедур реструктуризации.

В мировой практике реструктуризация задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей является довольно часто применяемой мерой. Настоящий законопроект не вводит нового механизма реструктуризации (в сравнении с существующим законодательством по реструктуризации задолженности Постановление от 3 сентября 1999 г. №1002 о порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом), а направлен на корректировку уже действующего законодательства на основе имеющегося опыта его применения.

Реструктуризация долгов предусматривает как полное списание сумм пеней и штрафов, так и предоставление отсрочек и рассрочек на сумму основного долга и начисленных процентов, а также списание сумм основного долга и начисленных процентов (см. таблицу).

Подали заявление на реструктуризацию задолженности 614 сельхозтоваропроизводителей УФО на общую сумму задолженности 6,6 млрд руб. В программе финансового оздоровления находятся 342 сельхозтоваропроизводителя. Сумма реструктуризированной задолженности по организациям, подписавшим соглашение на реструктуризации долгов, составила более 1,5 млрд руб., в том числе пени и штрафы по налогам в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды – порядка 400 млн руб. При этом списано в соответствии с указом Президента № 784 от 16.07.2003 г. 2,5 млрд руб. пеней и штрафов, что составило 37% суммы задолженностей, на которую заключены соглашения.

В целом по Уральскому федеральному округу из 7306 сельхозтоваропроизводителей 401 имеют задолженность, подлежащую реструктуризации (общей суммой более 5 млрд руб.), но не могут быть включены в программу финансового оздоровления из-за несоответствия ее требованиям. Из них 165 (или 42% от общей суммы задолженности) – по причине возбуждения против них дел о

Реализация закона по Уральскому федеральному округу на 1 января 2008 года
(без учета ХМАО и ЯНАО), тыс. руб.

Субъект РФ	Количество*	Сумма задолженности, на которую заключены соглашения			Сумма погашенной задолженности		Сумма списанных пеней и штрафов	Расторгнуто соглашение о реструктуризации долгов в связи с невыполнением условий реструктуризации	
		Всего	в т.ч. по налогам и сборам, страховым взносам в гос. внебюджетные фонды		Основной долг	Плата за предоставленную отсрочку			
			Основной долг	Пени и штрафы*			Всего**	Количество	Сумма
Свердловская обл.	114	1 072 376	309 772	576 345	6 813	2 295	308 408	25	204 128
Челябинская обл.	137	3 162 811	946 828	1 558 373	43 252	0	1 119 821	105	1 587 968
Курганская обл.	246	1 466 777	372 985	744 658	0	0	602 105	0	0
Тюменская обл.	117	913 954	205 493	50 772	0	1 837	426 500	55	248 649
ИТОГО	614	6 615 918	1 835 078	2 930 148	50 065	4 132	2 456 834	185	2 040 745

* Количество сельхозтоваропроизводителей, с которыми заключены соглашения на реструктуризацию долгов.

** В соответствии с Указом Президента № 784 от 16.07.2003.

банкротстве и 132 – по причине неуплаты текущих платежей по налогам (53% от общей суммы задолженности).

По экспертным оценкам в соответствии с Законом реструктуризировать задолженность могут около 40 % сельскохозяйственных организаций. Более 11 % организаций имеют устойчивое финансовое состояние и практически не нуждаются в проведении реструктуризации. Оставшаяся часть, около 49 % организаций, не может реструктуризировать задолженность на основе указанного Закона по причине неуплаты текущих платежей и невыполнения условий реструктуризации. Только из-за невыполнения условий реструктуризации по УФО приостановлено право на нее у 185 организаций (на сумму более 2 млрд руб.).

Реализация программы финансового оздоровления выявила ряд проблем, которые требуют, в первую очередь, законодательного решения. Главный недостаток действующего закона о финансовом оздоровлении сельхозтоваропроизводителей – концентрация внимания на «ликвидации симптоматики, а не лечению причин болезни» финансовой неустойчивости предприятий этой отрасли.

К факторам, сдерживающим ход реализации данного закона и достижения поставленной цели – улучшение финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей – можно отнести следующие.

1. Включение дополнительных требований к участнику (кроме обязательных прописанных в законе: соответствие документов, представленных должником, перечню документов, прилагаемых к заявлению должника о включении в состав участников программы; в отношении должника арбитражным судом не возбуждено производство по делу о несостоятельности (банкротстве); не нарушен установленный уставом должника порядок принятия решения о подаче заявления о включении его в состав участников программы (для юридических лиц); план улучшения финансового состояния должника содержит перечень мероприятий организационно-правового, экономического и финансового характера, выполнение которых позволит улучшить показатели его финансового состояния; уплата должником текущих платежей по налогам, сборам и другим денежным обязательствам в полном объеме в течение 1 месяца до момента принятия межведомственной территориальной ко-

миссией по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей решения о предоставлении права на участие в программе).

2. Крайне медленно проводится работа по заключению соглашений по реструктуризации долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей, особенно с субъектами естественных монополий РАО «ЕЭС» и ОАО «Газпром» в порядке и на условиях, утвержденных Правительством Российской Федерации. Решения по участию в программе финансового оздоровления региональных структур названных субъектов естественных монополий носят рекомендательный характер и не дают им права на подписание соглашений на условиях, определенных в нормативных правовых актах.

3. Невыполнение в ряде регионов Российской Федерации рекомендации Правительства Российской Федерации по включению в состав комиссий организаций, заинтересованных в реструктуризации задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей на условиях применительно к реструктуризации долгов по платежам в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды.

Все вышеназванные процессы ставят под угрозу восстановление платежеспособности должников, ведут к их банкротству и делают напрасным все усилия и работу как органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, так и хозяйствующих субъектов в реализации государственной политики восстановления российского села.

Затягивание процедуры финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей в результате приводит к тому, что многие хозяйства не могут использовать кредитные ресурсы, наращивать производство, создавать новые рабочие места, пополнять бюджеты регионов, рассчитывать с кредиторами и попадают под процедуру банкротства. При этом, как правило, эта «процедура» не приводит к их финансовому оздоровлению, а ведет к ликвидации сельскохозяйственного производства, лишает работы тысячи сельских жителей. Эти хозяйства продаются по бросовым ценам и, как следствие, прежде всего бесхозной остается вся социальная сфера.

Столкнувшись с проблемами в реализации Федерального закона «О финансовом

оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», изначально были предложены следующие основные изменения.

1. Корректировка принципа однократного участия в программе: если при завершении участия в программе финансового оздоровления сумма фактически реструктурированной задолженности менее 60% кредиторской задолженности должника, то он имеет право на повторную реструктуризацию задолженности. Равно так же как и при условии, что после первой реструктуризации задолженности сельскохозяйственный товаропроизводитель пострадал в результате чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий или в результате последствий ликвидации очагов особо опасных болезней животных и птиц, что явилось причиной снижения объема производства на 15% и более.

2. Ужесточение участия акционерных обществ, являющихся субъектами естественных монополий, и акционерных обществ, не менее 15% акций которых принадлежит государству, в работе федеральной и территориальных комиссий.

3. Исключить возможность субъектов Российской Федерации и органов самоуправления дополнять перечень требований к участнику программы

4. Исключить возможность «требовать от должника предварительного выполнения каких-либо условий о погашении задолженности по текущим платежам в бюджеты всех уровней или погашения просроченной задолженности».

5. Исключить одно из требований к участнику программы: «в отношении должника в арбитражном суде возбуждено дело о банкротстве».

6. Упразднение единогласного принятия решений на заседании территориальных комиссий.

7. Снизить размер платы за отсроченную (рассроченную) задолженность на 0,2%.

Данные поправки были представлены в законопроекте «О внесении изменений в Федеральный закон “О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей”», направлены на упрощение процедуры включения в состав участников программы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей, возврат их в сферу активного производства и восстановление их нормального функционирования.

Из перечисленных выше предложений в ходе рассмотрения законопроекта уже исключены пункты 2, 3, 5.

Кроме того, существуют и другие предложения, например:

1) единовременное списание задолженности по пеням и штрафам перед ФНС РФ по всем видам налоговых платежей и платежей в государственные внебюджетные фонды, особенно по налогу на доходы физических лиц и страховым взносам на обязательное пенсионное страхование;

2) исключить негативное влияние фактора сезонности на ход реализации программы: увеличить срок, в течение которого право реструктуризации задолженности приостанавливается, но не прекращается (90 дней либо до 1 декабря текущего календарного года, в том случае, если 90-дневный срок истекает ранее этой даты);

3) поощрить сельхозпроизводителей, исправно исполняющих все условия соглашения в течение 2-х лет путем списания 50% общего объема реструктурированной задолженности по федеральным налогам и сборам тем сельскохозяйственным товаропроизводителям;

4) стимулировать крупных кредиторов сельскохозяйственных организаций – естественные монополии, которые в настоящее время не заинтересованы в подписании соглашения о реструктуризации долгов сельскохозяйственного товаропроизводителя, путем снижения налоговой базы по налогу на прибыль организаций компаниям в определенной пропорции к сумме и на срок этой реструктуризации.

Все указанные выше предложения позволили бы значительно улучшить финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей, направлены не только на совершенствование процедуры реструктуризации, что в итоге позволит остаться в программе финансового оздоровления 6–7 тысяч сельскохозяйственных товаропроизводителей по всей России, которые в противном случае были бы вынуждены быть объявленными банкротами. В итоге должны привести к снижению вероятности дальнейшего накопления невозвратных долгов сельскохозяйственными производителями, а это означает повышение устойчивости результатов программы финансового оздоровления, начатой в 2003 году. Это дает определенную гаран-

тию того, что в среднесрочной перспективе перед государством не станет задачей еще одной кампании по реструктуризации задолженности, что не только снижает нагрузку на бюджет, но и содействует укреплению финансовой дисциплины в аграрном секторе.

Учитывая, что законопроект решает только часть проблем финансового оздоровления сельского хозяйства, его эффективность зависит от реализации всего комплекса мер аграрной политики в стране – государственной программы развития в целом.

Поступила в редакцию 5 мая 2008 г.

Садыков Руслан Рафилевич. Кандидат экономических наук, специалист-эксперт аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в Уральском федеральном округе. Область научных интересов – экономический анализ и планирование деятельности предприятий агропромышленного комплекса.

Sadykov Ruslan Rafilievich. Cand.Sc. (Economics), Expert Plenipotentiary of the President Chief of Staff in the Ural Federal Region. Professional interests: economic analysis and agricultural enterprises activity planning.

Гармс Екатерина Эдуардовна. Аспирант института экономики УрО РАН, преподаватель института управления и предпринимательства УрГУ. Область научных интересов – реструктуризация предприятий.

Garms Ekaterina Eduardovna. Post-Graduate student of the Economy Institute of Ural Department of Russian Academy of Sciences. Lecturer of the Business and Management University, USU. Professional interests: enterprise restructuring.

E-mail: cpp1980@mail.ru

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РЕГИОНА

Л.О. Сенчукова

Статья посвящена сравнительно новому направлению экономики – маркетингу региона. Маркетинговая составляющая стратегии региона является важной частью формирования программы социально-экономического развития. Маркетинг региона позволяет управлять его конкурентоспособностью и, соответственно, способствует устойчивости экономики. Одним из видов регионального маркетинга является маркетинг имиджа. Автором раскрывается сущность этой деятельности в приложении к региональной экономике, приведена методология управления имиджем региона.

Ключевые слова: региональная экономическая политика, региональный маркетинг, маркетинговая стратегия региона, имидж региона, позиционирование региона, PR-компания, коммуникационная программа.

Особенности национальной модели экономики России в большой мере определяются федеративной формой государства и региональной структурой экономики. В государствах федеративного типа регионы обычно территориально совпадают с государственными образованиями, которые юридически обладают определенной политической самостоятельностью и заключают между собой договор о добровольном объединении в единое, более крупное образование [1, с. 538]. Россия по территории является крупнейшим в мире государством с федеративным типом устройства. По природно-географическому положению, социокультурным факторам регионы значительно отличаются друг от друга, именно поэтому экономическое пространство России сильно поляризовано.

Разумная региональная экономическая политика может способствовать смягчению региональных диспропорций. И в этой связи необходимо в рамках каждого региона определить конкретные инвестиционные приоритеты и осуществлять на их основе развитие «точек» регионального социально-экономического роста. Для того, чтобы верно определить «точки» роста региона, существует надежный, хотя и мало исследованный пока механизм – региональный маркетинг. Впервые этот термин в отечественной литературе появился в 1994 г. [2, с. 3]. А.М. Лавров и В.С. Сурнин дали такое определение региональному маркетингу: «Региональный маркетинг – это элемент системы рыночных отношений, спроецированный не на микроуровень (уровень предприятий и фирм), а на мезоуровень (уровень области, края, республики РФ)» [2, с. 30].

Составляющими регионального маркетинга являются:

– анализ возможностей региона: система маркетинговых исследований; сбор информации в целом; изучение конкретных рынков региона; анализ потребностей в регионе; анализ товаров, производимых в регионе; оценка емкости рынка;

– выбор рынков сбыта товаров: определение стратегий действия на рынках региона; выбор российских рынков для сбыта и приобретений; выбор международных рынков и рынков СНГ;

– организация производства в регионе в соответствии с потребностями рынков: организация производства новых товаров; обеспечение производства товаров сложившегося ассортимента в регионе; налаживание систем материально-технического снабжения;

– организация сбыта товаров на рынках: налаживание системы товародвижения; создание инфраструктуры в регионе под объемы рынка; организация системы формирования спроса и стимулирования сбыта; проведение товарной и ценовой политики;

– контроль за функционированием комплекса регионального маркетинга: стратегическое и оперативное планирование; сбор оперативной информации; реклама, выставки, ярмарки.

Одно из стратегических направлений регионального маркетинга, связанных с привлечением инвесторов и туристов на основе создания и распространения позитивной картины территории, является маркетинг имиджа. Имидж региона – это сформулированное представление аудитории о деятельности и успехах региона, укрепляющее его взаимоотно-

ношения с клиентами, партнерами и инвесторами, способствующее успешному дальнейшему развитию [3, с. 43].

Для реализации своей целевой ориентации маркетинг региона вырабатывает комплексы мер, обеспечивающих:

- формирование и улучшение имиджа региона, его престижа, деловой и социальной конкурентоспособности;
- расширение участия региона в реализации международных, федеральных, региональных программ;
- привлечение в регион инвестиций.

Потребность в формировании имиджа регионов вытекает из того, что в современной ситуации регион не может рассматриваться как самостоятельная замкнутая система, так как живет в основном за счет тех ресурсов, которые привлекает к себе за счет тех систем связей, в которые он включается, и именно для этого становится необходимым определение своего места в этой более глобальной системе, чем конкретный регион.

По сравнению с другими направлениями территориального маркетинга эта стратегия считается недорогой, так как она не требует радикальных изменений инфраструктуры, формирования других реальных факторов притягательности, а концентрирует усилия преимущественно на улучшении коммуникативных аспектов, информации и пропаганде уже существующих, ранее созданных преимуществ территории. Хотя и данная стратегия требует дополнительных затрат, зависящих от уже сложившегося имиджа, целей его развития или необходимости корректировки. В процессе реализации данной стратегии задачи сохранения или изменения определенного образа будут требовать соответствующей маркетинговой политики органов власти.

Маркетинг имиджа должен сыграть особую роль в позиционировании региона, определении стратегии деятельности органов власти и населения для развития ее преимуществ и уменьшения конкурентных недостатков. Это тем более актуально, что создание образа региона — долгосрочная работа, она не только способствует развитию экономики, но и создает благоприятный фон для повышения качества жизни населения, улучшая существующий психологический микроклимат и снимая социальную напряженность.

Важнейшей объективной составляющей имиджа региона является совокупность конкурентных преимуществ и недостатков. Они обу-

словливаются особенностями отраслевой специализации региона, наличием экспортного потенциала, территориальной удаленностью и транспортной освоенностью, интеллектуальным и инновационным потенциалом и его соответствием целям развития региона, уровнем развития социальной сферы, состоянием производственного потенциала и сложившимся уровнем инвестиционной активности. Очевидно, что конкурентные преимущества способствуют усилению конкурентоспособности территории, а конкурентные недостатки осложняют процесс ее включения в рыночное пространство. Конкурентные преимущества и недостатки территории существенным образом отражаются на ее инвестиционной привлекательности, основу которой составляют три самостоятельные характеристики: инвестиционный потенциал, инвестиционный риск и инвестиционное законодательство.

Вторая составляющая имиджа региона имеет субъективный характер, который определяется действием трех факторов. Во-первых, это обусловлено оценкой региона отечественными и иностранными политиками, предпринимателями, туристами на основе собственных наблюдений и опыта. Эмоциональное восприятие конкурентных преимуществ и недостатков может значительно изменить формирующийся образ территории. Во-вторых, имидж территории в значительной степени зависит от действий региональных и местных органов власти, которые, демонстрируя определенные политические способности и амбиции, могут реализовать «иконный маркетинг», связанный с образом конкретных лиц. В-третьих, однобокость образа территории может усиливать ее одностороннюю характеристику в СМИ.

Маркетинг имиджа должен сыграть особую роль в позиционировании территории, определении стратегии деятельности органов власти и населения для развития ее преимуществ и уменьшения конкурентных недостатков. Это тем более актуально, что создание образа региона — долгосрочная работа, она не только способствует развитию экономики, но и создает благоприятный фон для повышения качества жизни населения, улучшая существующий психологический микроклимат и снимая социальную напряженность.

Ведущие инструменты маркетинга имиджа — это коммуникационные мероприятия, демонстрирующие открытость территории для контактов и позволяющие внешним субъектам лучше узнать ее, удостовериться в существен-

Региональная экономика

ности имеющихся у нее преимуществ. Существует целый ряд стратегий работы с имиджем территории, каждая из которых целесообразна в конкретных условиях существования территории, при определенном состоянии ее имиджа и в зависимости от целей его изменения.

Рассмотрим маркетинг имиджа региона на примере Калининградской области. Для оценки конкурентоспособности воспользуемся SWOT-анализом и оценим слабые и сильные стороны, возможности и угрозы Калининградской области (табл. 1, 2).

Исходя из проведенного анализа, рассмотрим существующий имидж Калининградского региона и сделаем предположение о том, каким может быть желаемый имидж (табл. 3). На практике желаемый имидж региона необходимо определять посредством вовлечения всех живущих в данном регионе. Это можно сделать с помощью опросов, круг-

лых столов, телефонных и интернет-конференций и т. п.

Для улучшения имиджа Калининградской области и перехода его из противоречивого в положительный необходимо осуществить комплекс мероприятий. Во-первых, необходимо включить в систему образования школьников и студентов историю родного края, изучение региональной символики с тем, чтобы формировать чувства патриотизма и гордости за свой регион. Во-вторых, необходимо осуществлять грамотное построение отношений с общественностью. В связи с этим необходимо развивать согласованность действий в первую очередь в работе аппарата любого уровня управления на основе эффективного обмена информацией.

Руководителям местной администрации целесообразно:

Таблица 1

Сильные и слабые стороны Калининградской области

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Принадлежность к «Балтийскому поясу роста» – наиболее динамично развивающемуся макрорегиону современной Европы.</p> <p>Благоприятные климатические условия.</p> <p>Положительное сальдо миграции.</p> <p>Достаточно высокий уровень грамотности и квалификации населения области.</p> <p>Достаточно плотный график культурных событий на территории области – особенно в весенне-летний сезон.</p> <p>Высокая концентрация памятников истории и культуры.</p> <p>Наличие закона об ОЭЗ: налоговые льготы для крупных и средних инвестиционных проектов.</p> <p>Наличие устойчивых связей с зарубежными партнерами на уровне малого и среднего бизнеса</p> <p>Близость к европейским рынкам.</p> <p>Большой опыт внешнеэкономической деятельности.</p> <p>Прохождение через территорию важных европейских транспортных коридоров.</p> <p>Разветвленная дорожная сеть, по своей плотности сопоставимая со стандартами европейских стран.</p> <p>Устойчивый рост грузооборота по всем видам транспорта в течение последних пяти лет.</p> <p>Высокий потенциал области для развития туристско-рекреационного комплекса.</p> <p>Устойчивая динамика увеличения количества туристов (более 10% в год)</p>	<p>Анклавность территории.</p> <p>Относительная ограниченность природных ресурсов.</p> <p>Отрицательные показатели естественного прироста.</p> <p>Невысокая (в т.ч. по сравнению с российскими показателями) продолжительность жизни.</p> <p>Дисбаланс в отношениях рынков труда и образования.</p> <p>Низкое качество городской среды.</p> <p>Крайне высокая степень изношенности зданий жилого и нежилого фондов</p> <p>Высокий уровень распространения «социальных заболеваний» (в т.ч. туберкулез, ВИЧ и т.д.).</p> <p>Плохое состояние памятников истории и культуры.</p> <p>Низкий (ниже российского) показатель ВРП на душу населения, что косвенным образом свидетельствует о низкой производительности труда и низкой инновационной составляющей в экономике области.</p> <p>Высокий уровень транзакционных издержек – следствие тарифных и нетарифных ограничений в отношениях с соседними странами и территориями.</p> <p>Наличие административных барьеров (таможенных, правовых).</p> <p>Низкий уровень развития финансово-кредитной инфраструктуры.</p> <p>Маленький внутренний рынок.</p> <p>Общее несовершенство транспортной логистики.</p> <p>Неразвитая туристская инфраструктура (острая нехватка объектов индустрии отдыха и развлечений)</p>

Таблица 2

Возможности и угрозы Калининградской области

Угрозы	Возможности
<p>Ухудшение политического и экономического климата взаимоотношений России и ЕС.</p> <p>Вступление РФ в ВТО, что повлечет за собой отмену ряда льгот и преференций, которыми Калининградская область обладает при наличии статуса ОЭЗ.</p> <p>Дальнейшая либерализация налогового режима сопредельных стран, прежде всего, новых членов ЕА (Эстония, Литва, Латвия), что снижает конкурентные преимущества Калининградской области по сравнению с ними.</p> <p>Масштабная опережающая модернизация транспортной инфраструктуры стран Прибалтики.</p> <p>Более динамичное развитие и наличие объективных преимуществ портов-конкурентов.</p> <p>Ужесточение визового таможенного режимов в странах – новых членах ЕС.</p> <p>Быстро растущая конкуренция в сфере туризма со стороны соседей</p>	<p>Появление совместных инфраструктурных проектов в сфере сотрудничества России и ЕС.</p> <p>Использование преимуществ новой редакции Закона об ОЭЗ.</p> <p>Облегчение визового режима и реконструкция пограничных переходов на территории Калининградской области.</p> <p>Увеличение российского рынка туристических услуг.</p> <p>Постепенное включение Калининградской области в Европейский календарь культурных событий, способствующий маркетингу территории в макрорегионе Балтики и странах ЕС</p>

Таблица 3

Имидж Калининградской области

Имидж	Настоящий	Желаемый
Характеристика	С одной стороны – близость к Европе, развитие предпринимательства, увеличение темпов строительства. С другой стороны – широкое распространение наркотиков, СПИДа	Удовлетворительный уровень криминальной обстановки в регионе. Развитие предпринимательской культуры, стабильное законодательство, развитие обрабатывающей промышленности, сферы услуг, туризма
Тип	Противоречивый	Положительный

- получить необходимые теоретические знания в области регионального маркетинга;

- создавать условия для открытого обмена мнениями и высказывания критических замечаний в адрес руководителя;

- формировать и культивировать у работников аппарата чувство гордости за предоставление им важной информации и наделение их правом принимать решения;

- максимально использовать интеллектуальный потенциал работников аппарата путем проведения «мозговых штурмов», тренингов, творческих совещаний, создания рабочих групп по разработке нетрадиционных решений.

Налаживание постоянной обратной связи с населением будет способствовать выбору целевых групп для предметной заботы местных институтов власти. Цель обратной свя-

зи – определение насущных потребностей посредством:

- проведения референдумов и социологических опросов жителей;

- обсуждения предложений о возможном введении скидок на оплату за предоставленные услуги;

- ежегодные отчеты местной администрации в местной печати;

- создание специализированных компьютерных, телефонных и телефаксных систем общения с жителями, используя которые граждане могут передать свои пожелания и жалобы по всем вопросам внутренней жизни сообщества («горячая линия» губернатора);

- награды и премии наиболее активным гражданам (Лучший руководитель города, Лучший врач, учитель);

- организация культурных мероприятий (для инвалидов, пенсионеров, холостяков и т. д.);

- создание добровольных союзов активистов в поддержку политики, проводимой местной администрацией (центры добровольчества и волонтерства);

- налаживания связей с местными предпринимателями (через клубы, фонды, торгово-промышленные палаты и т. д.)

В рамках стратегического развития региона необходимо разработать маркетинговую стратегию, осуществлять планомерное продвижение территории, создать в составе администрации коммуникационное подразделение и контролировать его работу.

Необходимо формировать среди населения региона уверенность в будущем, социальный оптимизм – пропагандировать как большие, так и малые достижения в деятельности государственных и частных структур и региона в целом; создавать благоприятный имидж территории – отслеживать потоки и объемы вложенных в развитие района инвестиций.

Для правильного позиционирования региона необходимо составить медиаплан сотрудничества со СМИ.

Для формирования привлекательного имиджа региона из информационного массива следует отбирать те факты и события, которые могут представлять наибольший интерес для потенциальных партнеров, например: динамичность социально-экономических процессов, качество рабочей силы, передовые технологии, инвестиционно-благожелательные законы, забота о людях, информационные поводы, прогрессивные руководители.

С этой точки зрения первым шагом в коррекции образа региона должно быть его рекламирование и участие в различных форумах, конференциях и выставках, а также проведение аналогичных мероприятий на его территории.

Главный принцип работы со средствами массовой информации – сообщать общественности обо всем происходящем в регионе.

Разработка и проведение PR-кампании региона

Задачи PR-кампании подразделяются на стратегические и тактические, в общем виде их можно представить следующим образом.

1. Практическая реализация маркетинговых целей властей через целевые коммуникационные программы.

2. Налаживание общения с целевыми группами общественности по трем «В»: взаимопознание, взаимоотношение, взаимодействие на основе «правды, знаний, полной информированности».

3. Выделение области из других территориальных образований по определенным привлекательным характеристикам.

4. Достижение уровня развития благополучных российских и зарубежных похожих по ряду характеристик территорий.

5. Обеспечение администрации республики информационного преимущества по стратегическим направлениям развития.

Для реализации плана PR-кампании целесообразно предпринять следующие действия:

- подготовить людей, способных заниматься связями с общественностью, распределить между ними обязанности, создать им условия для работы, предусмотреть в новой структуре пресс-центр;

- определить целевые группы воздействия, составить план работы с каждой из них;

- разработать рекламную кампанию;

- разработать фирменный стиль региона и на его основе подготовить полный комплект рекламных материалов для распространения как внутри, так и за пределами области, определить перечень сувениров и разместить по нему заказы;

- возложить на отдел по связям с общественностью всю подготовку информационно-рекламных материалов по всем разделам настоящего плана продвижения;

- участвовать в региональных изданиях (газеты, журналы), а также в радио-, телепередачах, которые известны в деловых кругах и которые сообщают об экономических условиях в различных регионах России, о возможностях инвестирования;

- сотрудничать с финансовой прессой, с информационными агентствами (Интерфакс, Россбизнесконсалтинг, РИА-Новости и др.);

- громко и широко сообщать о положительных достижениях в развитии республики, участвовать в межрегиональных событиях;

- составить план работы с местными средствами массовой информации, особое внимание при этом уделив поддержанию добрых и рабочих взаимоотношений с журналистами;

- отслеживать рейтинг центральных, региональных и местных СМИ для точности попадания в целевую аудиторию;

– организовывать презентации региона на региональном, межрегиональном и федеральном уровнях, а также в соседних регионах или странах.

Реализация данного плана продвижения территории будет способствовать формированию положительного инвестиционно-привлекательного образа Калининградской области не только в глазах местного сообщества, но и в глазах потенциальных бизнес-партнеров территории и органов федеральной власти.

Литература

1. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие для студентов вузов / рук. авт. коллектива и науч. ред. А.В. Сидорович; МГУ им. М.В. Ломоносова – М., 2007.

2. Лавров, А.М. Реформирование экономики: региональные аспекты. Часть 2: Региональный маркетинг и тенденции его развития / А.М,Ю Лавров, В.С. Сурнин. – Кемерово, 1994.

3. Панкрухин, А.П. Территориальный маркетинг / А.П. Панкрухин. – М., 2003.

Поступила в редакцию 12 марта 2008 г.

Сенчукова Лилия Олеговна. Старший преподаватель Калининградского государственного технического университета, г. Калининград. Область научных интересов – региональная экономика.

Senchukova Liliya Olegovna. Assistant Professor of the Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad. Professional interests: regional economy.

E-mail: liliya89@mail.ru.

Экономика и финансы

УДК 658.1
ББК У9(2)30-56

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.И. Бойкова, В.А. Чурюкин

Статья посвящена анализу экономической устойчивости предприятия. Признаками устойчивости являются: нахождение предприятия на всех этапах прогнозного периода в эффективных состояниях; попадание значения наращенного за прогнозный период дохода предприятия в область цели.

Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, риски, денежный поток, Марковские цепи.

Прогнозируя экономические результаты предприятия, необходимо более корректно, чем это делается в настоящее время, учитывать способность предприятия при воздействии неучтенных в модели возмущений достигать этих результатов только за счет предусмотренных организационно-экономических мероприятий, т. е. учитывать экономическую устойчивость предприятия.

Анализ прогнозируемой устойчивости связан с рассмотрением ожидаемых движений предприятия при различных возмущениях. Движение предприятия – это некая абстракция, описывающая изменение его состояния. Состояние предприятия, как внутренняя характеристика предприятия, определяется совокупностью параметров. От состояния предприятия зависят значения выходных величин. Если разностью между исходным и новым движением можно пренебречь, то говорят об устойчивости исходного движения. Если предприятие не может своими силами вернуться или приблизиться к траектории исходного движения, то предприятие неустойчиво.

В работе за выходной параметр принят денежный поток (Cash-Flow), отражающий движение денежных средств предприятия. Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью. Понятие «денежный поток предприятия» является агрегированным, включающим в свой состав многочисленные виды потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность. Выделим следующие виды денежных потоков: поток по операционной деятельности; по инвестиционной деятельности; по финансовой деятельности. Изменчи-

вость, нестабильность ожидаемых денежных потоков обуславливается соответственно рисками операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Риски могут быть разделены на внешние и внутренние. Внешние риски в основном сводятся к рискам конъюнктуры рисков сбыта продукта и закупок ресурсов, компонентов продукта, т. е. внешние риски – это риски выпускаемого на рынок продукта. Внутренние риски определяются характером, стилем управления.

С целью получения от бизнеса в среднем более высоких доходов допускаются более высокие риски. Риски повышаются при внедрении новаций, повышении доли заемного капитала, снижении диверсификации хозяйственной деятельности и др.

Устойчивость – это внешнее проявление внутренних свойств самого объекта. Основа экономической устойчивости заложена внутри предприятия и для того, чтобы обеспечить устойчивость, необходимо совершенствовать предприятие изнутри. В теории устойчивости заданное, исходное движение называют «невозмущенным». При исходном движении обеспечивается стабильно высокий результат функционирования. В модели невозмущенного движения используются умеренно-пессимистические прогнозы параметров системы, норма дисконта принимается безрисковой, но с учетом инфляции. Значение наращенного дохода предприятия за n этапов прогнозного периода при невозмущенном движении

$$M[C'_T] = \sum_{i=1}^n \frac{CF'(i)}{(1+z_i)^i}, \quad (1)$$

где $CF'(i)$ – среднее значение денежного потока на i -м этапе при невозмущенном движе-

нии; z_i – безрисковая норма дисконта на i -м этапе; $n = t_n/t_1$ – число рассматриваемых этапов в прогнозном периоде; t_n , t_1 – время прогнозного периода и длительность этапа.

Все остальные движения кроме исходного («невозмущенного») называют «возмущенными»

$$M[C_T] = \sum_{i=1}^n \frac{CF(i)}{(1+z_i)^i}, \quad (2)$$

где $CF(i)$ – среднее значение ожидаемых денежных потоков на i -м этапе с учетом возмущений.

Учет рисков в уравнении (2) возможен двумя способами:

- повышением ставки дисконта;
- корректировкой денежного потока $CF(i)$.

Применяя метод корректировки денежного потока, в качестве ставки дисконта берут номинальную безрисковую ставку доходности. Для корректировки используют метод сценариев, предписываемый Методическими рекомендациями по оценке инвестиционных проектов. На каждом этапе все ожидаемые значения денежного потока корректируются на вероятность проявления в будущем именно данного значения. Эта вероятность оценивается субъективно, экспертно.

В данной работе корректировка денежного потока производится на основе теории Марковских цепей с доходами [2].

Отклонения возмущенного движения от невозмущенного описываются уравнением отклонений возмущенного движения

$$M[\Delta] = \sum_{i=1}^n \frac{\Delta(i)}{(1+z_i)^i}, \quad (3)$$

где $\Delta(i)$ – среднее отклонение возмущенного денежного потока от невозмущенного (без учета рисков) на i -м этапе; $M[\Delta]$ – среднее суммарное наращенное отклонение денежного потока.

Анализ устойчивости системы по уравнению отклонений возмущенного движения значительно проще анализа возмущенной системы. При таком подходе абстрагируются от ряда входных параметров, полученные результаты исследования устойчивости проще стандартизовать.

Под *экономической устойчивостью* понимается свойство предприятия при воздействии возмущений сохранять выходные параметры в допустимой области и достигать це-

лей функционирования или/и развития за счет предусмотренных организационно-экономических мероприятий. Если предприятие таким свойством не обладает, оно называется неустойчивым. Неустойчивость является основной причиной деградации предприятия.

Признаками устойчивости являются:

– нахождение предприятия на всех этапах прогнозного периода только в эффективных состояниях (вероятность нахождения предприятия в малоэффективном, «граничном» состоянии должна быть малой величиной, которой можно пренебречь, в неэффективных состояниях нахождение предприятия не допускается);

– попадание значения наращенного за прогнозный период дохода предприятия в область цели. В долгосрочной перспективе в качестве основной цели деятельности предприятия принимается приращение его стоимости.

Считаем, что предприятие экономически устойчиво, если выполняются два условия:

$$P_{S_m}(k) < P_k^* \quad k = 1, \dots, n, \quad (4)$$

$$M[C_T] \in W, \quad (5)$$

где $P_{S_m}(k)$, P_k^* – вероятность нахождения предприятия в граничном состоянии S_m и допустимая вероятность нахождения предприятия в граничном состоянии на этапе k ; W – область допустимых значений наращенного дохода предприятия за прогнозный период (область цели).

Выполнение первого условия свидетельствует о локальной устойчивости предприятия на этапах, выполнение второго условия – об устойчивости относительно цели.

Длительность этапа t_1 назначается с учетом следующих условий:

- денежные потоки соседних этапов (CF_i и CF_{i+1}) должны быть независимыми;
- вероятность нескольких реализаций одного неблагоприятного воздействия B_i на этапе должна быть малой величиной, которой можно пренебречь.

Первое условие ограничивает минимальное значение длительности этапа $t_1 \min$, второе условие ограничивает максимальную длительность этапа $t_1 \max$.

Если время этапа, определенное по второму условию, окажется меньше длительности этапа, определенной по первому условию $t_1 \max < t_1 \min$, то длину этапа принимают равной $t_1 \min$. Длину этапа допускается увеличи-

вать для согласования с отчетными периодами, принятыми на предприятии (месяц, квартал, год). При значительном увеличении t_1 необходимо вносить корректировки в расчеты, связанные с возможностью нескольких реализаций одного воздействия B_i на длине одного этапа.

Для расчета вероятности нахождения предприятия в граничном состоянии примем, что система в каждый момент времени описывается с помощью элемента пространства состояний S . Из всех состояний, в которых может находиться система, выделяем множество $G = \{S\}$ таких состояний, которые различаются величиной отклонений выходных параметров возмущенного движения от невозмущенного. Одно из состояний S_m считаем критическим, с точки зрения локальной устойчивости, в этом состоянии отклонение денежного потока имеет предельно допустимую величину. Множество G назовем пространством состояний системы. Если в момент времени t_1 состояние системы описывалось точкой S_1 , то в момент времени $t_2 > t_1$, состоянию системы может соответствовать точка S_2 . Если обозначить через $S(t) \in G$ состояние системы в момент времени t , то последовательность состояний $S(t)$, $t \geq 0$, можно рассматривать как траекторию случайного процесса, протекающего в пространстве состояний системы G , а движение системы можно трактовать как процесс блуждания по множеству состояний S .

С течением времени в системе происходят различные изменения. Поэтому на следующем этапе построения экономико-математической модели конкретизируется случайный процесс эволюции состояний системы в зависимости от внешних и внутренних возмущений. Возмущения характеризуются векторным процессом $B(t)$, где B – вектор возмущения из соответствующего пространства возмущений. В общем виде состояние системы определяется по уравнению

$$S = H[B], \quad (6)$$

где H – некоторый оператор, реализующий выбранную расчетную схему, метод расчета и включающий начальные условия. В результате конкретизируется случайный процесс $S(t)$, описывающий эволюцию системы на временном отрезке $[t_0; t_n]$, где t_0 , t_n – начальное и конечное время прогнозного периода.

Когда определено пространство $G = \{S\}$ и в нем задан случайный процесс $S(t)$, описы-

вающий эволюцию системы во времени, то следующим этапом является определение вероятности нахождения предприятия в граничном состоянии S_m . Изменение состояний под воздействием возмущений описываем цепью Маркова. Случайный процесс называется марковским, если все вероятностные характеристики процесса в будущем зависят от того, в каком состоянии этот процесс находится в настоящий момент, и не зависят от того, каким образом этот процесс протекал в прошлом, т. е. мы имеем дело с процессом без последствий. Не надо понимать марковское свойство как полную независимость будущего от прошлого. Будущее для марковского процесса зависит от прошлого, но только через настоящее [1].

В экономических расчетах удобно использовать процесс с дискретным временем (цепь Маркова), так как параметры экономических систем измеряются, как правило, в дискретные моменты времени.

Для описания случайного процесса, протекающего в системе с дискретными состояниями, пользуются вероятностями состояний $P_1(k), P_2(k), \dots, P_m(k)$, где $P_i(k)$ – вероятность того, что на этапе k система находится в состоянии S_i ($i = 1, 2, \dots, m$).

Марковская цепь задается вектор-строкой начальных, «стартовых» состояний системы:

$$P_{<m>}(0) = \langle P_1(0), P_2(0), \dots, P_m(0) \rangle \quad (7)$$

и матрицей переходных вероятностей

$$P_{ij} = \begin{bmatrix} P_{11} & P_{12} & \dots & P_{1m} \\ P_{21} & P_{22} & \dots & P_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{m1} & P_{m2} & \dots & P_{mm} \end{bmatrix}. \quad (8)$$

На стадии проектирования расчеты выполняют на основе статистических данных. При отсутствии или недостаточности статистических данных используют экспертные оценки. Для задания начального состояния существуют два способа: детерминированный (неслучайный) и случайный. По первому способу из каких-либо соображений (требований к системе, условий эксплуатации) выбирается одно начальное состояние, вероятность которого равна единице. По второму способу на основе наблюдений устанавливаются вероятности стартовых состояний $P_i(0)$, $i = 1, \dots, m$. Очевидно, если одна из вероятностей будет равна единице, то случайный способ задания начальных вероятностей переходит в детерминированный.

Переходные вероятности могут быть как неизменными на всех этапах, в этом случае цепь Маркова называется однородной, так и переменными. Все вероятности являются условными, так как каждое из них связано с определенным состоянием. Вероятности состояний системы после k -го этапа

$$P_{<m>}(k) = P_{<m>}(k-1) \Pi_{k-1 k} \quad (9)$$

Выражение (9) для произвольной размерности вектора и матрицы называется уравнением Колмогорова – Чемпена. Эти уравнения относятся к классу так называемых рекуррентных соотношений, позволяющих вычислить вероятности состояний марковского случайного процесса на любом шаге при наличии информации о предшествующих состояниях.

Функционирование предприятия можно представить в виде ориентированного взвешенного графа переходов (см. рисунок).

Вершины графа обозначают состояние системы, а стрелки указывают направление возможных переходов из состояния в состояние. Возле каждой стрелки указывается соответствующая вероятность перехода.

По вероятности нахождения системы в критическом состоянии S_m оценивается для всех этапов выполнение первого условия устойчивости (4).

Попадание значения наращенного за прогнозный период дохода предприятия в область цели определяем с помощью цепей Маркова с доходами. Величина генерируемого денежного потока зависит от состояния, в котором находится проект. Очевидно, что в благополучном состоянии генерируется

большой денежный поток, чем в неблагоприятном состоянии. Кроме этого переход проекта из одного состояния в другое, вызванный возникновением ущерба или его компенсацией, сопровождается потерей части денежных средств. Денежный поток на этапе

$$CF = L[S], \quad (10)$$

где L – оператор, определяющий связь между вектором состояний $S(t)$ и вектором денежных потоков на шаге CF .

Для определения прогнозируемого денежного потока в случае марковского процесса с дискретным временем дадим вероятностям перехода p_{ij} оценку d_{ij} , являющуюся прогнозным значением денежного потока, генерируемого проектом на данном этапе при переходе из состояния S_i в состояние S_j . Сумма значений денежных потоков на всех переходах рассматриваемого этапа определяет денежный поток на данном этапе

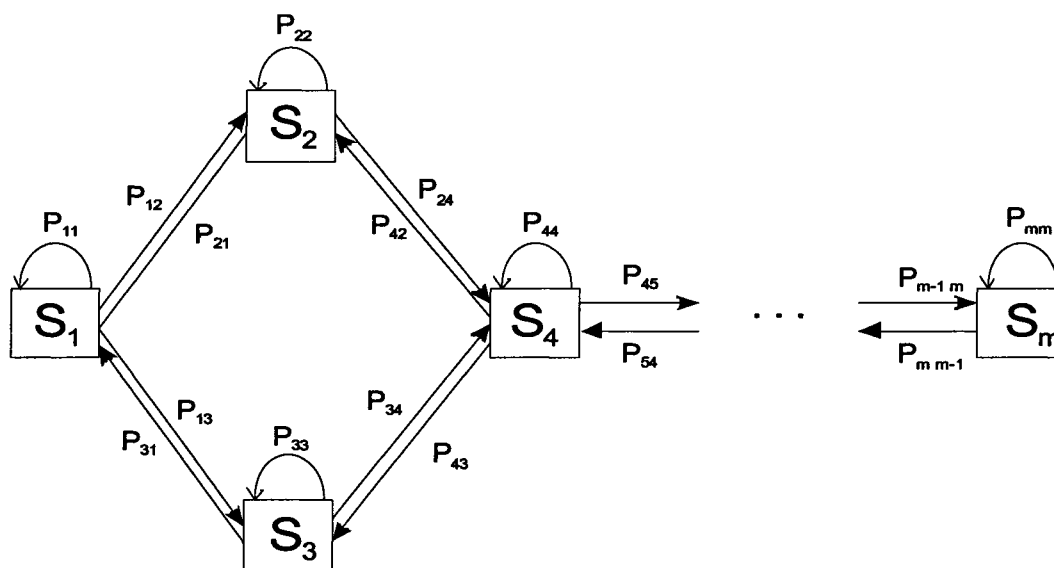
$$CF_{<m>}(i) = P_{(m)}(i-1) \begin{bmatrix} p_{11}d_{11} & p_{12}d_{12} & \dots & p_{1m}d_{1m} \\ p_{21}d_{21} & p_{22}d_{22} & \dots & p_{2m}d_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{m1}d_{m1} & p_{m2}d_{m2} & \dots & p_{mm}d_{mm} \end{bmatrix} \quad (i = 1, \dots, n), \quad (11)$$

где $CF_{<m>}(i)$ – вектор значений денежного потока на i -м этапе.

Значения p_{ij} и d_{ij} могут быть как постоянными на всех этапах, так и переменными.

Среднее значение денежного потока на i -м шаге

$$CF(i) = CF_1(i) + CF_2(i) + \dots + CF_m(i). \quad (12)$$



Пример графа переходов

Нарощенный доход за n этапов прогнозного периода определяется по формуле (2). Экономическая устойчивость относительно цели проверяется по неравенству (5).

В модели случайного процесса с дискретными состояниями и непрерывным временем вместо переходных вероятностей p_{ij} применяется интенсивность потока событий λ_{ij} , переводящего систему из состояния S_i в состояние S_j . Для определения вероятностей состояний системы $P_i(t)$ составляются и решаются уравнения Колмогорова – особого вида дифференциальные уравнения, в которых неизвестными функциями являются вероятности состояний [1]. Систему дифференциальных уравнений решают при начальных условиях, задающих вероятности состояний в начальный момент при $t = 0$.

Для дискретного марковского процесса с непрерывным временем оценить среднее значение денежного потока можно, используя финальные вероятности состояний. Если проект в состоянии S_i приносит в единицу времени прибыль d_{si} , тогда в предельном, стационарном режиме средняя прибыль в единицу времени

$$d_S = \sum_{i=1}^m P_i d_{si}. \quad (13)$$

Недостатком данного подхода является то, что не учитываются ущербы и затраты переходов в соседние состояния.

Считаем, что экономическая устойчивость системы обеспечена на интервале $[t_0, t_n]$, где t_0, t_n – начало и конец прогнозного периода, при возмущениях неучтенных в модели исходной системы, если выполняются оба условия (4), (5).

Модель оценки экономической устойчивости на основе цепей Маркова, учитывающая переходы системы из одного состояния в другое, создает необходимую базу для управления устойчивостью. Управление устойчивостью предприятия заключается в выборе на каждом этапе и в каждом состоянии строки матрицы переходных вероятностей и строки матрицы доходов.

Литература

1. Венцель, Е.С. Теория случайных процессов и ее инженерные приложения / Е.С. Венцель, Л.А. Овчаров. – М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1991.
2. Соколов, Г.А. Теория вероятностей. Управляемые цепи Маркова в экономике / Г.А. Соколов, Н.А. Чистякова. – М.: Физматлит, 2005.

Поступила в редакцию 8 мая 2008 г.

Бойкова Людмила Ивановна. Проректор по экономическим и финансовым вопросам Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – экономический анализ и корпоративные финансы.

Boikova Lyudmila Ivanovna. Vice-rector of the economic and financial matters of the South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: economic analysis and corporate finances.

Чурюкин Валерий Алексеевич. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – хозяйственные риски, устойчивость предприятия. Контактный телефон: (351) 267-92-81.

Churyukin Valeriy Alekseevich. Cand.Sc.(Engineering), Assistant Professor of the Economics and Finance Department of the South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: economic risks, enterprise stability. Tel: (351) 267-92-81.

E-mail: mnv@susu.ac.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРЕОДОЛЕНИЮ «ТИРАНИИ» ДИСКОНТИРОВАНИЯ

А.Д. Выварец, К.А. Выварец

Статья посвящена необходимости учета экологических факторов и проблемам учета фактора времени при оценке эколого-экономической эффективности инвестиционных проектов. Авторами рассматривается действующая методика учета фактора времени при оценке эффективности инвестиционных проектов и анализируются различные методические подходы и методы расчета ставок дисконтирования. В статье предлагается авторский подход к учету фактора времени, использующий процедуру наращивания, при определении временной стоимости экологических составляющих затрат и результатов реализации инвестиционных проектов.

Ключевые слова: экология, инвестиционный проект, экономика природопользования, окружающая среда, природный капитал, эколого-экономическая эффективность, учет фактора времени, экологические последствия.

Общеизвестно, что реализация любого инвестиционного проекта сопровождается образованием не только экономических, но и экологических последствий (затрат и результатов). Экологические последствия могут быть как положительными (предотвращенные экологические ущербы), так и отрицательными (образовавшиеся экологические ущербы). В этой связи все многообразие инвестиционных проектов в соответствии с признаком «воздействие на окружающую природную среду» может быть классифицировано на:

- *экзоэкологические проекты*, связанные с развитием производства и дополнительным использованием природно-ресурсного потенциала, т. е. природоэксплуатирующие проекты;
- *эндоэкологические проекты*, направленные на сохранение (или даже прирост) природно-ресурсного потенциала, т. е. природоохранные проекты.

Процессу внедрения как первых, так и вторых инвестиционных проектов предшествует обоснование и оценка эффективности их реализации, осуществляемых, как правило, в соответствии с «Методическими рекомендациями...» [1]. Вследствие отсутствия в них [1] четких методологически обоснованных и методически определенных алгоритмов количественного учета экологических последствий при оценке затрат и результатов, а, следовательно, и эффективности осуществления инвестиционных проектов, такая оценка на практике производится исключительно с экономических позиций. Именно это обстоятельство во многом является основной причиной того, что крайне важные и значимые с точки зрения общественных интересов эндоэколо-

гические (природоохранные) проекты не реализуются вследствие их низкого (а порой и отрицательного) уровня экономической эффективности, оцениваемого в соответствии с «Методическими рекомендациями...» [1]. И наоборот, при осуществлении экзоэкологических (природоэксплуатирующих) инвестиционных проектов получение целевых экономических результатов сопровождается образованием весьма масштабных отрицательных экологических последствий, объем которых не учитывается при оценке их коммерческой эффективности.

Таким образом, алгоритм оценки эффективности инвестиционных проектов, рекомендуемый [1], ориентирован исключительно на экономические интересы их участников, что в современных условиях сложившейся экологической ситуации не обеспечивает требуемого уровня объективности и достоверности такой оценки. Не обеспечивает потому, что в таком случае игнорируются экологические интересы как ныне проживающих на данной территории людей, так и будущих поколений в сбережении «природных средств жизни» (К. Маркс). В этой связи, как нам представляется, назрела объективная необходимость совершенствования используемой процедуры оценки эффективности инвестиционных проектов, базирующегося на интегральном подходе. Суть этого подхода заключается в объединении (интеграции) экономических и экологических последствий, наступающих вследствие осуществления инвестиционных проектов, при определении эффективности их реализации. Таким образом, речь идет об оценке эколого-экономической эффективности инвестиционных проектов.

Сама по себе идея учета экологических факторов при оценке эффективности инвестиционных проектов и действующих производств, а также при формировании затрат на производство и цены товара не нова. Мнение об объективной необходимости количественной оценки и включения «экологических издержек» в экономические и финансовые расчеты высказывают многие авторы [2–6 и др.].

Так, шведский экономист К. Эклунд пишет: «...Если...обнаружится, что новые инвестиции могут нанести ущерб окружающей среде, то государство, возможно, должно вмешаться и остановить запланированные инвестиции или проследить за тем, чтобы предприятие дополнительными выплатами компенсировало ущерб от загрязнений, вызываемых инвестициями» [2, с. 49].

Р.А. Переплет и А. Маркандия отмечают: «Традиционная экономика не учитывает внешние издержки истощения ресурсов, загрязнения окружающей среды и накопления отходов, которые переносятся на другие социальные группы...и будущие поколения» [3, с. 38].

Немецкий ученый Э. фон Вайцекер утверждает: «Бюрократический социализм рухнул, потому что не позволял ценам говорить экономическую правду. Рыночная экономика может погубить окружающую среду и себя, если не позволит ценам говорить экологическую правду» [4, с. 15].

Научным обоснованием реальной возможности и объективной необходимости того, чтобы рыночная экономика позволила «ценам говорить экологическую правду», служит, на наш взгляд, получившая в последнее время свое становление и развитие теория «природного капитала», служащая базисным положением формирующейся новой трансдисциплинарной области исследования – экологической экономики. Согласно этой теории, окружающая природная среда соответствует всем известным признакам категории «капитал», вследствие чего она признается природным капиталом, который подразделяется на две части: активную и пассивную. К пассивной части относятся все невозобновляемые природные ресурсы и, в первую очередь, природные ископаемые. Активная часть природного капитала представляет собой совокупность как всех экосистем, способных к восстановлению, так и возобновляемых природных ресурсов. Наиболее характерной общей чертой, присущей указанным частям природного ка-

питала, является прямое и непосредственное их участие (использование) в процессе производства любого товара, в результате чего наступает их износ. Коренной отличительной особенностью активной части природного капитала служит потенциальная способность его к воспроизводству, т. е. к восстановлению образующегося в производственном процессе износа.

Указанное восстановление износа возможно как благодаря присущим активной части природного капитала естественным свойствам воспроизводства (саморегуляция, саморазвитие, самоочищение), так и в результате прямого и непосредственного участия человека в возмещении или в предотвращении его износа (рекультивация земель, искусственное лесовосстановление, создание очистных систем, использование техногенных образований и т. д.). Однако, поскольку в современных условиях истощения возобновляемых природных ресурсов и загрязнения окружающей среды «ограничивающим фактором в развитии является не уже созданный человеком капитал, а остающийся природный капитал» [3, с. 28], то восстановлению износа активной части природного капитала на основе осуществления человеком широкомасштабных природоохранных мер разумной альтернативы просто нет.

Успешной реализации эффективной природоохранной деятельности препятствует, в первую очередь, отсутствие источников ее финансирования. Тех средств, источниками которых являются введенные как в нашей, так и в ряде других стран платежи за загрязнение окружающей среды, безусловно недостаточно для полной компенсации наносимого ей производством ущерба (износа). Вследствие этого происходит постоянное накопление износа активной части природного капитала, грозящее потерей не только «природных средств труда», но и «природных средств жизни». Для кардинального изменения сложившейся ситуации возникает необходимость в пересмотре и переосмыслении устоявшихся научных воззрений на отношения в системе «человек–природа». Речь идет в том числе и о развитии теоретических положений экологической экономики, суть которых, на наш взгляд, сводится к следующему.

Поскольку, как отмечалось выше, в соответствии с теоретическими основами экологической экономики окружающая среда признается активной частью природного капита-

ла, то следуя этой логике, необходимо отметить, что ей присущи все признаки, характеризующие категорию «основной фактор производства». Важнейшими среди таких признаков являются следующие.

Во-первых, без участия окружающей среды (активной части природного капитала), как и без любого другого признаваемого традиционной экономикой фактора производства, производственный процесс невозможен. По меткому выражению К. Маркса окружающая природная среда – это не только «природные средства жизни», но и «природные средства труда».

Во-вторых, согласно теории природного капитала, он обладает определенной ценностью (стоимостью) и, как правило, имеет собственника. Миф о «бесплатных дарах природы» и «ничьей» собственности на большинство элементов природного капитала давно развенчан реалиями последних десятилетий.

В-третьих, в процессе производственной эксплуатации активной части природного капитала, как и, например, основных производственных фондов, наступает его износ.

Следовательно, нам представляется, что в современных условиях необходимости достижения макроцели экологической экономики – устойчивости комплексной эколого-экономической системы – возникли все объективные предпосылки признания мировым сообществом активной части природного капитала паритетным (равнозначным) фактором производства (принцип «паритетности») со всеми вытекающими из этого последствиями. Суть таких последствий заключается в необходимости трансформации используемых в мировой практике: систем учета затрат на производство; механизмов формирования цены товара; алгоритмов оценки эффективности действующих производств и инвестиционных проектов.

В контексте настоящего исследования важнейшим из перечисленных последствий реализации принципа «паритетности» является объективная необходимость и реальная возможность применения интегрального подхода, согласно которому все инвестиционные проекты должны получать оценку эколого-экономической эффективности.

Успешной реализации интегрального подхода в практике оценки эффективности инвестиционных проектов препятствует одна достаточно сложная в теоретико-методологическом плане и потому весьма дискуссион-

ная проблема, суть которой сводится к учету фактора времени при оценке экологических составляющих затрат и результатов от реализации проектов. Поскольку, как и экономические, экологические затраты (допущенные экологические ущербы) и результаты (предотвращенные ущербы) образуются в динамике, по годам реализации проекта, то это обуславливает проявление неравноценности экологических составляющих затрат и результатов, появляющихся в различные временные периоды, что и вызывает объективную необходимость учета фактора времени при оценке эффективности инвестиционных проектов.

Необходимость учета фактора времени при оценке экологических составляющих затрат, результатов и эффектов отмечается многими авторами и не вызывает споров и возражений. Все предложения по реализации указанной проблемы сводятся к применению процедуры дисконтирования, предполагающей оценку обесценения, и приведения на этой основе будущих экологических затрат и результатов к единому моменту времени (как правило, к началу реализации проекта). При этом следует отметить, что правомерность использования процедуры дисконтирования в целях учета фактора времени даже не оспаривается. Вся дискуссия по этому поводу ведется только по проблеме обоснования и выбора нормы дисконтирования.

Так, С. Калверт и Г.М. Инглунд предлагают для оценки за весь срок жизни проекта (от n до N) приведенных значений и денежного эквивалента «экологического выигрыша» B от реализации атмосферозащитных проектов, и связанных с этим чисто экономических затрат C , включая и капитальные вложения, использовать одну и ту же модель, реализующую процедуру дисконтирования [5, с. 589]:

$$B = \sum_n^N \frac{B_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

$$C = \sum_n^N \frac{C_t}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

где r – соответствующая учетная ставка.

Э.В. Гирусов и др. в своей работе [6] предлагают определять общую сумму чистой приведенной стоимости NPV от реализации инвестиционных проектов по выражению

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t \pm E_t}{(1+r)^t}, \quad (3)$$

где B_t – экономические выгоды (результаты) от реализации проекта в t -м году; C_t – экономические затраты, необходимые для реализации проекта в t -м году; $\pm E_t$ – сумма экологических издержек или экологических выгод от реализации проекта в t -м году; r – норма дисконтирования.

Следовательно, и в данном случае авторы работы [6] рекомендуют учитывать фактор времени при оценке и экономических, и экологических составляющих на основе процедуры дисконтирования.

А. Маркандиа, рассматривая в своей работе [7] экологические аспекты при обосновании проектов, также безоговорочно признает необходимость учета фактора времени при оценке экологической составляющей на основе применения процедуры дисконтирования. Основной проблемой реализации этой процедуры А. Маркандиа считает выбор ставки дисконтирования, чему посвящена отдельная глава его работы [7], которая так и называется «Экологический аспект и выбор ставки дисконтирования». В этой главе дискутируется вопрос об установлении наиболее приемлемой и всесторонне обоснованной величины ставки дисконтирования, сама же процедура учета фактора времени на основе дисконтирования не поддается сомнению.

Э.В. Гиросов и его соавторы отмечают: «Проблема дисконтирования и определения величины коэффициента дисконтирования (ставки дисконта) носят дискуссионный характер в литературе ... Применение высоких ставок дисконта способствует стремлению к сверхэксплуатации природных ресурсов для получения быстрой отдачи. Тем самым при принятии экономического решения отдается приоритет максимизации сегодняшнего благосостояния. И соответственно минимизируются будущие выгоды и возможные ущербы, что свойственно экологическим проектам/программам с отдаленными эффектами и выгодами... В литературе часто говорят о *тирании и дискриминации будущего при использовании стандартных методов дисконтирования*» (подчеркнуто нами – А.В. и К.В.) [6, с. 190–191].

Некоторыми авторами предлагаются различные методологические подходы и методы расчета ставок дисконтирования, приемлемых для оценки инвестиционных проектов, в том числе и экологической направленности. Так, Д. Крутилла и А. Фишер [8] предлагают метод, в соответствии с которым ставка дискон-

тирования экологических затрат и результатов устанавливается с учетом оценки величины альтернативной стоимости капитала. Эти исследователи пришли к выводу о том, что следует учитывать временное повышение ценности природного капитала, которое можно оценить, например, уровнем годовой ставки q . Тогда дисконтирование экологических выгод и затрат следует производить по ставке $(r - q)$, где r – ставка дисконтирования экономических составляющих эффекта от реализации инвестиционного проекта.

Таким образом, суть споров сводится к выбору величины ставки дисконтирования экологических затрат и выгод. От уровня этой ставки в решающей степени зависит величина подлежащего оценке интегрального эколого-экономического эффекта, а, следовательно, и характер решения о вложении инвестиций в тот или иной проект. Однако сама по себе *оценка этого эффекта на основе применения процедуры дисконтирования является, на наш взгляд, подходом, которому присуще внутреннее противоречие*. Это противоречие обуславливается различиями, свойственными экологическим и экономическим составляющим затрат и результатов реализации инвестиционных проектов.

Поэтому нам представляется, что суть проблемы не только и не столько в обосновании выбора наиболее приемлемой ставки дисконтирования, сколько в изменении самой процедуры учета фактора времени при оценке экологических составляющих затрат и результатов. Необходимость такого изменения вызывается присущими экологическим составляющим особенностями, отличающими их от экономических затрат и результатов реализации проекта. Прежде чем остановиться на исследовании указанных особенностей, необходимо еще раз подчеркнуть весьма важный аспект проблемы реализации методического подхода к интеграции экономических и экологических составляющих последствий осуществления эндоэкологических и экзоэкологических инвестиционных проектов.

Экологические затраты, по своей сути, представляют образующийся в процессе производства износ активной части природного капитала, размер которого определяется суммой наносимого при этом экологического ущерба. Образование этого ущерба приводит к потере определенных свойств природной окружающей среды, в результате чего сокращаются объемы широкого спектра экологиче-

ских услуг («природных средств жизни») и потоков возобновляемых природных ресурсов («природных средств труда»), ценность которых со временем возрастает. Предотвращенные, благодаря реализации эндоэкологических проектов, экологические ущербы, сокращая загрязнение природной среды и снижая тем самым величину износа активной части природного капитала, обеспечивают сохранение воспроизводственного потенциала природных ресурсов и ассимиляционный потенциал биосферы. Следовательно, эндоэкологические проекты, в отличие от экзоэкологических, способствуют образованию экономии природно-ресурсного потенциала, выводя из производственного оборота, из техногенной эксплуатации значительные объемы активной части природного капитала. Именно вследствие этого при оценке эндоэкологических проектов стоимостное выражение объема *предотвращенного*, благодаря их реализации, экологического *ущерба увеличивает притоки* денежных средств. И, наоборот, поскольку реализация экзоэкологических проектов обуславливает *образование* экологического *ущерба*, то при определении их эффективности стоимостная оценка этого ущерба *увеличивает оттоки* денежных средств. В отличие от образовавшегося экологического ущерба предотвращенный ущерб, т. е. «экономленная» или неиспользованная при реализации эндоэкологического проекта экологическая составляющая будет продолжать выполнять свою главную функцию – оказание экологических услуг, принося эффект, благодаря чему размер положительных результатов от такой реализации будет возрастать.

Однако как в случае с эндоэкологическими проектами, обеспечивающими предотвращение экологического ущерба, так и в случае с экзоэкологическими проектами, обуславливающими образование ущерба, оценке подлежат экологическая составляющая получаемых результатов и требуемых затрат, суть и содержание которых существенным образом отличаются от экономических составляющих, что и обуславливает объективную необходимость применения иной, отличной от дисконтирования, процедуры учета фактора времени.

Главное, коренное и принципиальное отличие экологических факторов (элементов природного капитала) от экономических (или финансовых) ресурсов (элементов основного капитала) заключается в том, что с течением

времени ценность «замороженных», т. е. выведенных из производственного оборота, элементов природного капитала – запасы чистой воды, атмосферного воздуха, почвы, лесных насаждений, даже углеродный цикл и озоновый слой – в отличие от «омертвленных», не находящихся в деле, финансовых ресурсов, не снижается, а *возрастает*.

Повышение ценности природного капитала с течением времени обуславливается не только возрастанием его дефицитности, поскольку «сегодня» стакан чистой воды и глоток свежего воздуха стоят дороже чем «вчера», а «завтра» будут еще дороже, чем «сегодня». Эта ценность возрастает и в силу того, что все элементы природного капитала, будучи «сэкономленными», т. е. не включенными в процесс производственной эксплуатации, будут продолжать приносить дополнительный «доход», оказывая весь спектр экологических услуг в течение длительного периода времени. И чем дольше период времени, в течение которого названные элементы природного капитала находятся вне производственного применения, тем их ценность будет выше. И, наоборот, финансовые (денежные) средства, т. е. чисто экономические ресурсы, будучи «замороженными», не находящимися в оперативном обороте, по известным причинам с течением времени теряют свою ценность.

Следовательно, можно утверждать, что зависимость ценности экологических составляющих от времени носит обратный, в сравнении с зависимостью экономических затрат и результатов, характер.

Таким образом, охарактеризованные отличительные особенности, присущие экологическим и экономическим ресурсам, обуславливают необходимость применения разных методологических подходов к оценке их временной ценности при определении эколого-экономической эффективности инвестиционных проектов. При этом для оценки *экономической* составляющей предстоящих затрат и будущих поступлений учет фактора времени осуществляется при помощи *дисконтирования*, а приведение *экологических* затрат (допущенных экологических ущербов) и *экологических* результатов (предотвращенных ущербов) реализации инвестиционного проекта необходимо производить, используя процедуру *наращивания*.

Исходя из этого, процедура учета фактора времени при оценке экономических затрат $Z^{эп}$ и результатов $P^{эп}$ от реализации инве-

стиционного проекта, основанная на методе дисконтирования, выражается следующими формулами:

$$Z^{ЭН} = \sum_{t_n}^{t_k} \frac{Z_t^{ЭН}}{(1+r_{np}^{ЭН})^t} = \sum_{t_n}^{t_k} Z_t^{ЭН} \cdot \alpha_t^{ЭН}, \quad (4)$$

а также

$$P^{ЭН} = \sum_{t_n}^{t_k} \frac{P_t^{ЭН}}{(1+r_{np}^{ЭН})^t} = \sum_{t_n}^{t_k} P_t^{ЭН} \cdot \alpha_t^{ЭН}, \quad (5)$$

где $Z_t^{ЭН}$ – экономические затраты в t -м году реализации проекта; $P_t^{ЭН}$ – экономический результат в t -м году реализации проекта; $r_{np}^{ЭН}$ – норма дисконтирования, принятая для конкретного проекта; t_n, t_k – начальный и конечный год реализации инвестиционного проекта, соответственно.

Учет фактора времени при оценке приведенной суммы экологических затрат $Z_n^{ЭЛ}$ и результатов $P_n^{ЭЛ}$ от реализации инвестиционного проекта осуществляется на основе процедуры наращивания:

$$Z_n^{ЭЛ} = \sum_{t_n}^{t_k} Z_t^{ЭЛ} \cdot \alpha_t^{ЭЛ}, \quad (6)$$

$$P_n^{ЭЛ} = \sum_{t_n}^{t_k} P_t^{ЭЛ} \cdot \alpha_t^{ЭЛ}, \quad (7)$$

где $Z_t^{ЭЛ}$ – экологические затраты (образовавшийся экологический ущерб) в t -м году реализации проекта; $P_t^{ЭЛ}$ – экологические результаты (предотвращенный экологический ущерб), полученные в t -м году реализации проекта.

Множитель $\alpha_t^{ЭЛ}$ в выражениях (6) и (7) называется коэффициентом наращивания и определяется по выражению

$$\alpha_t^{ЭЛ} = (1+r_{np}^{ЭЛ})^t, \quad (8)$$

где t – порядковый номер года реализации проекта, для которого определяется значение $\alpha_t^{ЭЛ}$; $r_{np}^{ЭЛ}$ – норма наращивания экологических затрат и результатов, принятая для конкретного проекта.

Представляется, что предложенный подход к учету фактора времени при определении временной стоимости экологических составляющих затрат и результатов реализации инвестиционных проектов может послужить эффективным средством разрешения охарактеризованных выше противоречий и преодо-

ления упоминавшейся «тирании дисконтирования».

Практическое применение предложенного методического подхода учета фактора времени при оценке экологической составляющей затрат и выгод (результатов) от реализации инвестиционного проекта в определенной мере затруднено нерешенностью одной достаточно сложной в методическом отношении задачи. Суть ее заключается в определении и обосновании размера нормы наращивания экологических факторов.

Хотя решение этой задачи находится за рамками настоящего исследования, тем не менее представляется возможным высказать некоторые соображения по этому поводу. Повышение ценности природного капитала, являющееся неоспоримой реалией современного этапа развития человеческого общества, по своей сути, есть функция многих факторов. Важнейшим из них, на наш взгляд, является постоянный рост дефицитности отдельных элементов природного капитала (чистой воды, природного состава атмосферы, земельных площадей, пригодных для сельского хозяйства, лесных насаждений, ассимиляционного потенциала, отдельных видов флоры и фауны и т. д.). Этот дефицит обуславливается, с одной стороны, резким повышением интенсивности их производственного использования, а с другой – конечностью и ограниченностью не только пассивной, но и активной части природного капитала, которые ощущаются все в большей мере, ввиду непринятия необходимых масштабных мер по его восстановлению и воспроизводству. Повышение дефицитности любого ресурса всегда обуславливает рост его ценности (стоимости), о чем свидетельствует множество фактов, в том числе и постоянный рост цен на чистую питьевую воду, на земельные площади, на исчезающие морепродукты и т. д. Исходя из этого, можно предположить, что норма наращивания ценности экологических результатов $r^{ЭЛ}$ могла бы быть рассмотрена как функция среднегодовых темпов роста цен на тот или иной элемент активной части природного капитала за достаточно длительную ретроспективу, представляющие собой вполне репрезентативный фактологический исходный материал.

Другим не менее важным фактором, способствующим росту ценности элементов активной части природного капитала, как уже отмечалось, является его продуктивная спо-

способность оказывать комплекс экологических услуг, обеспечивая тем самым образование вполне реального эффекта. И чем дольше по времени тот или иной элемент природного капитала находится вне производственной сферы, тем больше объем этого эффекта, являющегося следствием реализации его природной целевой функции. Например, сохранение лесных массивов (или их полное и своевременное восстановление после выруб-ки) обеспечит выполнение им свойственных ему природных функций: очистка воздуха от загрязнений, продуцирование кислорода, сохранение фауны и флоры и т. д. Своеобразным ориентиром для определения размера нормы наращивания ценности отдельных элементов активной части природного капитала могла бы служить среднегодовая стоимость оказываемых услуг каждой единицей этого капитала, определенная за достаточно длительный период времени.

Успешное решение задачи по разработке методологии и методики определения обоснованной нормы наращивания стоимости экологических факторов, обусловленного фактором времени, является предметом самостоятельного и достаточно масштабного исследования ученых-экологов и экономистов. Очевидно одно: решение этой задачи не терпит отлагательств, поскольку необходимость учета экологических последствий от реализации инвестиционных проектов в процессе оценки их эколого-экономической эффективности давно назрела.

Литература

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, КГ по строительству, архитектуре и жилищной политике РФ. Рук. авт. кол.: В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М.: ОАО НПО Издательство «Экономика», 2000. – 421 с.
2. Эклунд, К. Эффективная экономика – шведская модель / К. Эклунд. – М.: Экономика, 1991. – 349 с.
3. Перелет, Р.А. Выявление показателей устойчивого развития / Р.А. Перелет, А. Маркандиа // Управление природопользованием для устойчивого развития: сб. статей / НПП «Кадастр». – Ярославль, 1997. – 198 с.
4. Шмидхейни, С. Смена курса / С. Шмидхейни. – М.: Геликон, 1994. – 384 с.
5. Защита атмосферы от промышленных загрязнений: справочник в 2-х частях / под ред. С. Калверта и Г.М. Инглунда. – М.: Металлургия, 1988. – Ч. 2. – 712 с.
6. Гирусов, Э.В. Экология и экономика природопользования / Э.В. Гирусов и др. – М.: Закон и право. ЮНИТИ, 1998. – 455 с.
7. Маркандиа, А. Экономическая оценка проектов. Экологический аспект. Семинар по анализу и управлению проектами в энергетике. Т. 1: Основные понятия и методы анализа проектов / А. Маркандиа / Институт экономического развития Всемирного банка, 1993. – 414 с.
8. Krutilla, J.V. The Economics of Natural Environments Studies in The Valuation and Amenity Resources / J.V. Krutilla, F.C. Fisher // Baltimore, John Hopkins Univ. Press. – 1975.

Поступила в редакцию 12 февраля 2008 г.

Выварец Александр Дмитриевич. Доктор экономических наук, профессор Уральского государственного технического университета, г. Екатеринбург. Область научных интересов – экономика предприятия, экономика природопользования.

Vyvarets Aleksandr Dmitrievich. Dr. Sc. (Economics), Professor of the Ural State Technical University, Ekaterinburg, Professional interests: enterprise economy, environmental economics.

Выварец Кирилл Александрович. Старший преподаватель кафедры «Экономическая безопасность» Уральского государственного технического университета, г. Екатеринбург. Область научных интересов – финансы предприятия, финансовый менеджмент, экономика природопользования.

Vyvarets Kirill Akexsandrovich. Assistant Professor of the Economic Security Department of the Ural State Technical University, Ekaterinburg. Professional interests: business finance, financial management, environmental economics.

E-mail: Llirik26@from.ru.com.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В.А. Коровина

Статья посвящена проблеме формирования системы сбалансированных показателей для оценки эффективности деятельности промышленного предприятия. Авторами представлены три составляющих системы: традиционная финансовая составляющая, авторская финансовая составляющая, авторская нефинансовая составляющая. В рамках каждой составляющей представлена методика анализа и оценки основных показателей с использованием системы рейтингов. В заключение представлена логика проведения комплексной оценки эффективности управления промышленным предприятием с использованием системы сбалансированных показателей.

Ключевые слова: финансовый анализ, сбалансированная система показателей, модель Дюпона, рейтинг, оптимизация денежных потоков, операционная (основная) деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, прибыльность, рентабельность, самоокупаемость, платежеспособность, финансовая устойчивость.

В условиях глобализации интеграция российских промышленных предприятий в мировую экономику управление бизнес-процессами требует разработки комплексной методологии и адекватных инструментов управления, которые позволяли бы вести бизнес в соответствии с международными стандартами со стратегической линией развития, не снижая при этом качества оперативного управления.

Активизация стратегического и оперативного уровней управления позволяет промышленным предприятиям наращивать оборот, повышать объемы прибыли, осуществлять реинвестиции, как следствие, обеспечивать новые конкурентные преимущества. Эффективная система оценки качества стратегического и оперативного управления позволит предприятиям принимать своевременные управленческие решения.

В мировой практике широкое применение нашла система сбалансированных показателей – Balanced scorecard, которая представляет собой финансовый инструмент, позволяющий оценить финансовое управление, управление персоналом, бизнес-процессами и клиентской базой. Внедрение данной системы на отечественных промышленных предприятиях затруднено вследствие отсутствия необходимых для анализа статистических данных по клиентам и политике взаимодействия с ними, четкого описания бизнес-процессов, узостью методов мотивации и стимулирования персонала.

Специалисты отмечают, что для оценки и стратегического, и оперативного уровней управления результатов только финансово-экономического анализа недостаточно. Требование расширения набора ключевых показателей, позволяющих принимать адекватные управленческие решения, ведет к необходимости разработки системы показателей, адаптированной к отечественной бизнес-практике. При этом актуальным является соблюдение баланса между финансовыми и нефинансовыми показателями.

Таким образом, актуальным является изучение систем стратегического и оперативного управления промышленными предприятиями, сложившихся в настоящий момент, и прогнозирование направлений их развития, определяющих совершенствование методов и инструментария управления.

Поскольку система управления любым предприятием содержит императивные элементы: прогнозирование, планирование, организацию, мотивацию, координацию, учет и анализ, имеются объективные основания говорить о создании универсального инструментария для оценки их эффективности. Вместе с тем понятно, что особенности производственно-хозяйственной деятельности создают специфические требования к стратегическому и оперативному уровням управления конкретным предприятием. Поиск взаимодействия этих двух обстоятельств и должен привести к появлению комплексной системы сбалансиро-

ванных показателей, являющейся основой управления промышленным предприятием. Исследование направлено на совершенствование теоретических подходов и разработку методических рекомендаций по проведению оценки эффективности стратегического и оперативного управления промышленными предприятиями на основе системы сбалансированных показателей, оценка которых основана на принципах проведения рейтингов.

В ходе научного исследования определены критерии сбалансированности показателей оценки эффективности стратегического и оперативного управления деятельностью предприятия.

Соблюдение представленных в табл. 1 критериев позволяет провести многоплановую оценку эффективности управления предприятием и обосновать планируемые управленческие воздействия.

Система сбалансированных показателей, предложенная авторами, отличается использованием рейтинговой оценки, а также систематизацией показателей финансовой и нефинансовой составляющих с использованием диа-

грамм Исикавы. Рейтинговая оценка подразумевает наделение каждого показателя весом, учитывающим его важность для хозяйствующего субъекта, а также оценку каждого показателя по пятибалльной шкале. Вес показателя умножается на его оценку, а результаты интегрируются в показатель более высокого уровня (рис. 1, 2, 4) на основе представленных диаграмм Исикавы. Использование диаграмм Исикавы позволяет установить четкую взаимосвязь и взаимное влияние показателей низшего уровня на показатели более высокого уровня.

При разработке авторской системы сбалансированных показателей использованы как традиционные подходы к оценке, так и авторские методики оценки финансовых и нефинансовых показателей. Мы используем накопленный опыт в части оценки экономической и финансовой рентабельности, баланс факторов, влияющих на которую, представлен на основе моделей Дюпон. В части оценки финансовой составляющей используем методику оценки эффективности формирования финансовых потоков предприятия, включающую две составляющие. Первая составляющая ка-

Таблица 1

Критерии сбалансированности показателей

Признак	Балансируемые факторы	Критерий
Уровень управления	Стратегический. Оперативный	Сбалансированными считаются показатели, группируемые и приводимые к совокупной оценке стратегического и оперативного уровней управления. Критерием надежности является отсутствие дублирования показателей и учет их взаимного влияния
Показатели	Финансовые. Нефинансовые	Сбалансированными считаются показатели, охватывающие весь спектр финансовой и нефинансовой сфер деятельности предприятия. Финансовые: ресурсы, затраты результаты. Нефинансовые: характеристика бизнеса, отрасль предприятия; партнеры, менеджмент и персонал предприятия
Временной фактор	Краткосрочный период. Долгосрочный период	Учет временных аспектов деятельности, применение концепции временной стоимости денежных потоков (дисконтирование; наращение)
Привязка к конкретному хозяйствующему субъекту	Внешняя информация. Внутренняя информация	При оценке должна учитываться информация, необходимая для принятия решений, как внутренними пользователями, так и внешними контрагентами предприятия
Полнота охвата показателей	Статика. Динамика	Сбалансированными считаются показатели, позволяющие при принятии решений учесть не только их статическое значение, но и тенденции изменений, происходящих в динамике
Виды деятельности хозяйствующего субъекта	Основная (операционная). Инвестиционная. Финансовая	Сбалансированность показателей заключается в учете влияния каждого вида деятельности на прибыль, а также в выявлении ресурса, требуемого для обеспечения каждого вида деятельности
Виды целей	По объемам. По срокам. В стоимостном выражении	Сбалансированность показателей выражается в учете изменения стоимостных показателей в зависимости от динамики объемов и сроков деятельности

Экономика и финансы

сается методики оценки рентабельности основной, инвестиционной и финансовой видов деятельности, позволяющей определить влияние каждого вида деятельности на общий уровень рентабельности, с учетом результатов оценки денежных потоков предприятия, и предложить рекомендации по повышению эффективности оперативного управления деятельностью предприятия. Вторая составляющая включает уточненную методику оценки уровня самоокупаемости предприятия, бази-

рующуюся на основе концепции временной стоимости денежных потоков и учитывающую тип платежной дисциплины предприятия и его контрагентов.

Графическая интерпретация традиционной финансовой составляющей системы сбалансированных показателей с использованием диаграммы Исикавы представлена на рис. 1. Авторская составляющая оценки эффективности формирования финансовых потоков предприятия графически представлена на рис. 2.

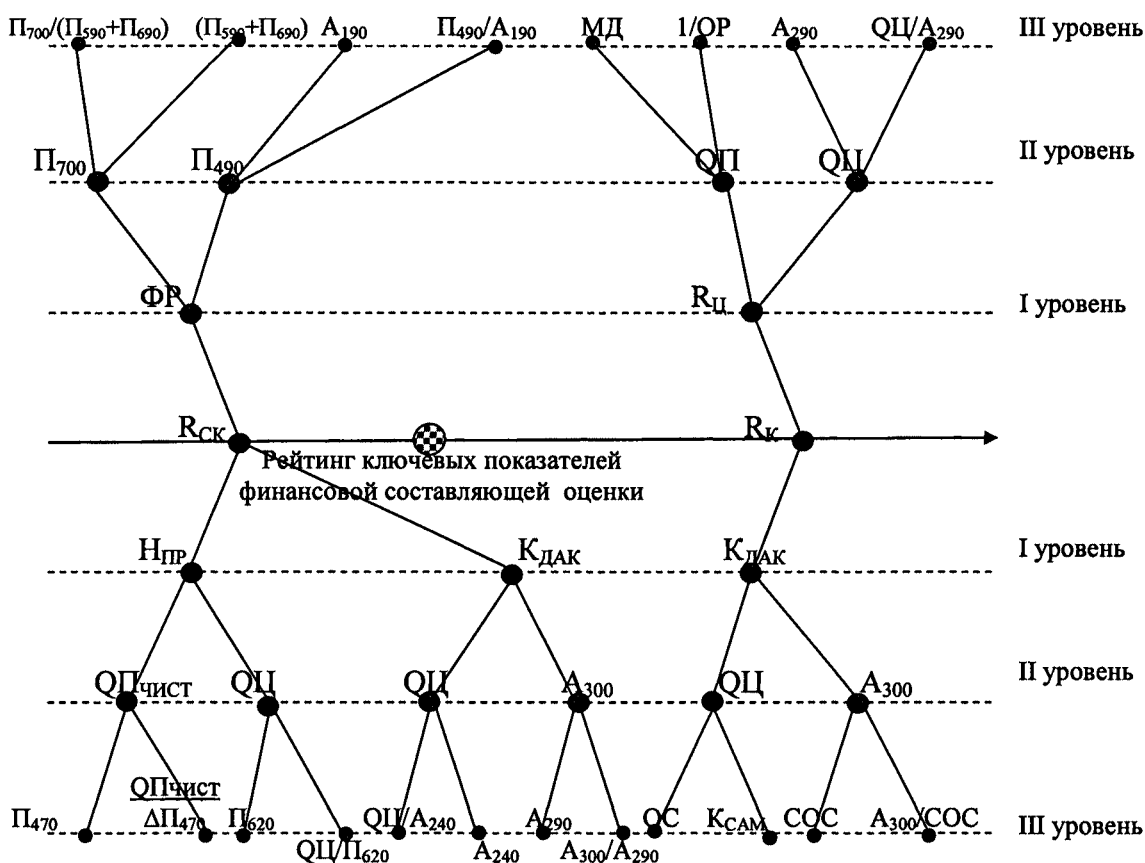


Рис. 1. Диаграмма Исикавы для составления рейтинга ключевых традиционных показателей финансовой составляющей экономической оценки

Финансовые показатели представлены идентификаторами, включая:

- | | |
|---|--|
| Н _{Пр} – норма прибыли (коммерческая маржа); | П ₅₉₀ – долгосрочный заемный капитал; |
| К _{ДАК} – коэффициент деловой активности; | П ₆₉₀ – краткосрочные обязательства; |
| QП _{чист} – чистая прибыль; | А ₁₉₀ – внеоборотные активы; |
| А ₃₀₀ – активы (имущество) предприятия; | МД – маржинальный доход; |
| П ₄₇₀ – нераспределенная прибыль; | ОР – операционный рычаг; |
| П ₆₂₀ – кредиторская задолженность; | А ₂₉₀ – оборотные активы; |
| А ₂₄₀ – дебиторская задолженность; | QЦ – выручка от реализации продукции; |
| QС – себестоимость реализованной продукции; | QП – прибыль до налогообложения; |
| СОС – собственные оборотные средства; | ФР – Финансовый рычаг; |
| К _{САМ} – коэффициент самоокупаемости; | R _Ц – рентабельность оборота; |
| П ₇₀₀ – капитал предприятия; | R _{СК} – финансовая рентабельность; |
| П ₄₉₀ – собственный капитал; | R _К – экономическая рентабельность |

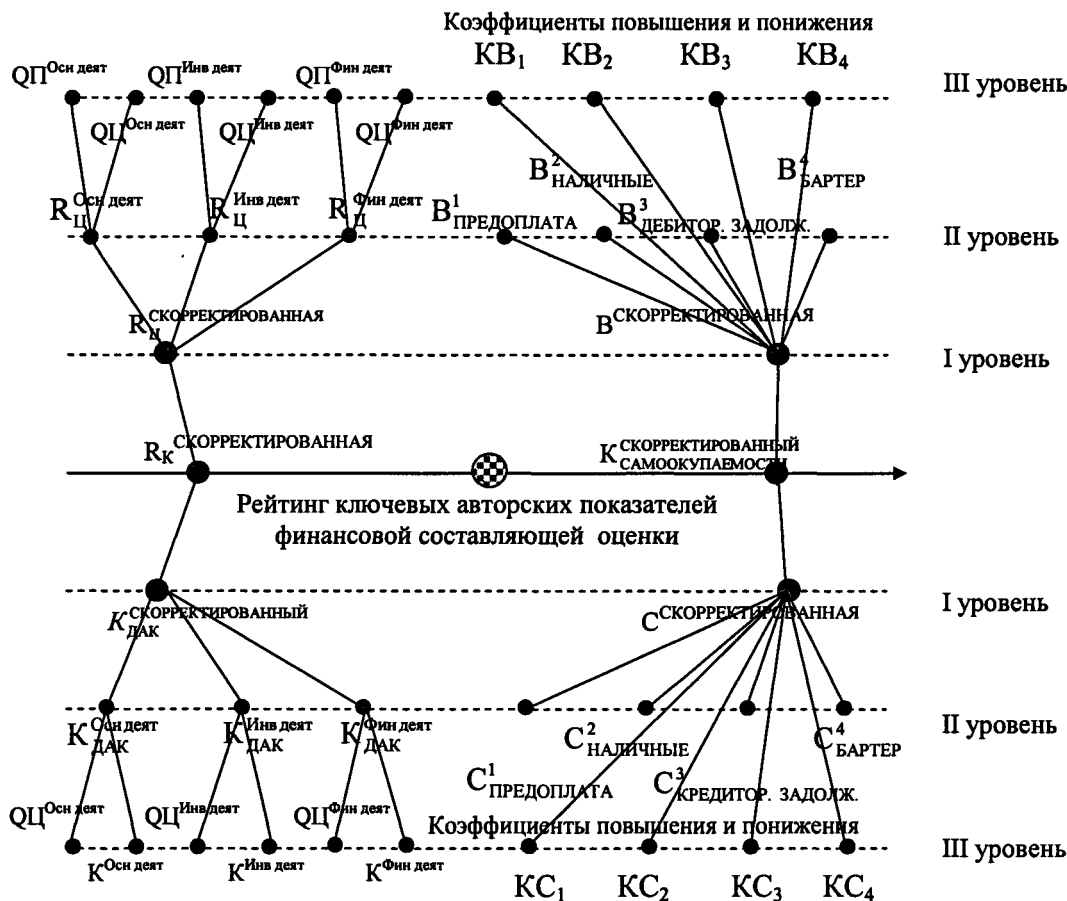


Рис. 2. Диаграмма Исикавы для составления рейтинга ключевых авторских показателей финансовой составляющей экономической оценки

Финансовые показатели представлены идентификаторами, включая:

- QЦ – выручка от реализации продукции;
- QП – прибыль до налогообложения;
- $R_{ц\text{СКОРРЕКТИРОВАННАЯ}}$ – рентабельность оборота с учетом влияния рентабельности оборота видов деятельности;
- $R_{к\text{СКОРРЕКТИРОВАННАЯ}}$ – экономическая рентабельность с учетом влияния экономической рентабельности видов деятельности;
- $K_{дак\text{СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ}}$ – коэффициент деловой активности с учетом влияния коэффициентов деловой активности видов деятельности;
- К – капитал по виду деятельности;
- $V^{1...4}$ – выручка по видам платежной дисциплины;

- $C^{1...4}$ – себестоимость по видам платежной дисциплины;
- KB_1, KC_3, KC_4 – коэффициенты повышения стоимостной оценки выручки по предоплате, себестоимости в части кредиторской задолженности и бартера;
- $KB_2, KC_2 = 1,000$ – коэффициенты, отражающие текущую стоимость наличности;
- KB_3, KB_4, KC_1 – коэффициенты понижения стоимостной оценки выручки в части дебиторской задолженности и бартера, себестоимости в части предоплаты

Рейтинг финансовых составляющих (традиционной и авторской) определяется путем суммирования рейтингов, присвоенных показателям финансовой и экономической рентабельности, максимально возможное значение рейтинга составляет 5 баллов, минимально возможное – 1 балл.

Эффективное управление финансовыми потоками предприятия требует принятия управленческих решений на основе комплексного анализа ликвидности и рентабельности, в рамках которого необходимым явля-

ется выявление в отчетности не только поступлений и выплат, но и соответствующих доходов и расходов по трем видам деятельности предприятия. Это потребовало разработки модифицированного Отчета о прибылях и убытках, по форме сопоставимого с Отчетом о движении денежных средств, составленного прямым методом. Информационной базой для составления отчета является модифицированная бухгалтерская отчетность и данные внутрифирменного учета одного из предприятий группы «Теплоприбор».

Отчет о прибылях и убытках по видам деятельности: извлечения

Категория	Вид деятельности	Базовый период	Проектный период	Индекс роста
Доходы	Основная деятельность	647 156,6	575 868,0	0,890
Расходы		582 131,4	407 372,2	0,700
Доходы	Инвестиционная деятельность	112 281,4	193 011,0	1,719
Расходы		29 933,7	86 441,6	2,888
Доходы	Финансовая деятельность	0,0	0,0	X
Расходы		70 486,8	39 113,2	0,555
Прибыль до налогообложения (осн. деятельность)		65 025,2	168 495,8	2,591
Прибыль до налогообложения (инвест. деятельность)		82 347,7	106 569,4	1,294
Прибыль до налогообложения (фин. деятельность)		-70 486,8	-39 113,2	0,555

Согласно данному отчету расчет рентабельности оборота $R_{Ц}$ по основной деятельности проводится по формуле

$$R_{Ц}^{осн\ деят} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения по основной деятельности скорректированная на убыток по фин. деят.}}{\text{Доходы по основной деятельности}} \times 100\%, \quad (1)$$

расчет рентабельности оборота $R_{Ц}$ по инвестиционной деятельности проводится по формуле

$$R_{Ц}^{инв\ деят} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения по инвестиционной деятельности скорректированная на убыток по фин. деят.}}{\text{Доходы по инвестиционной деятельности}} \times 100\%. \quad (2)$$

Рентабельность оборота $R_{Ц}$ по финансовой деятельности проводится после анализа коэффициентов деловой активности и экономической рентабельности по основной и инвестиционной деятельности.

Учитывая привязку статей динамического баланса к видам деятельности, представленную на рис. 3, предположим, что и в статике данные виды капитала (активов) характеризуют объем ресурсов, привлекаемых для осуществления соответствующего вида деятельности.

Капитал, связанный с инвестиционной деятельностью (без учета денежных средств), $K_1^{инв\ деят}$ равен внеоборотным активам.

Капитал, связанный с финансовой деятельностью, $K_1^{фин\ деят}$ состоит как из собственного капитала (уставный капитал), так и заемного капитала (долгосрочные и краткосрочные кредиты).

Капитал, связанный с основной деятельностью (без учета денежных средств), $K_1^{осн\ деят}$ определяется как сумма оборотных активов без учета денежных средств.

Денежные средства распределяются по инвестиционной и основной видам деятельности, увеличивая суммы $K_1^{инв\ деят}$, $K_1^{осн\ деят}$ пропорционально доле $K_1^{инв\ деят}$, $K_1^{осн\ деят}$ в сумме $K_1^{инв\ деят} + K_1^{осн\ деят}$ (табл. 3).

При этом сумма $K_1^{инв\ деят} + K_1^{осн\ деят}$ включает все активные статьи баланса, а $K_1^{фин\ деят}$ – часть пассивных статей. То есть сумма капитала по видам деятельности превышает сумму реального капитала предприятия на объем капитала, привлекаемого по финансовой деятельности.

Для определения дохода по финансовому виду деятельности необходимо выявить части капитала, направленные на финансирование инвестиционной и основной деятельности. Для

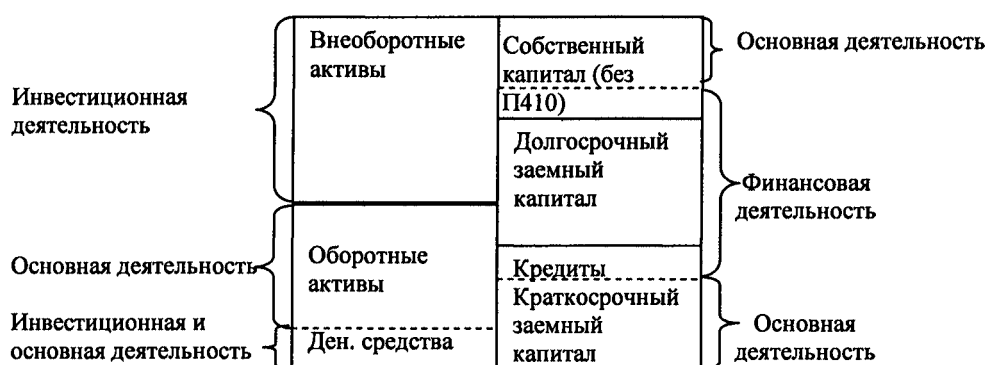


Рис. 3. Связь динамического матричного баланса с видами деятельности

этого используют стандартные правила финансирования активов, предполагающие, что:

1) внеоборотные активы должны быть профинансированы за счет перманентного капитала (собственного и долгосрочного заемного капитала);

2) оборотные активы – преимущественно – за счет краткосрочного заемного капитала;

3) часть перманентного капитала, оставшаяся после финансирования внеоборотных активов, должна сформировать предприятию собственные оборотные средства.

Если $(П490-П410) > A190$, то весь капитал по финансовой деятельности привлечен для финансирования основной деятельности.

Если $(П490-П410)+K^{фин\ деят} < A190$, то весь капитал по финансовой деятельности привлечен для финансирования инвестиционной деятельности.

Если $(П490-П410)+K^{фин\ деят} > A190$, то часть капитала по финансовой деятельности в объеме $K^{фин\ деят\ осн\ деят}$ определяемая как:

$$K^{фин\ деят\ осн\ деят} = A190 - (П490-П410) \quad (3)$$

привлечена для финансирования основной деятельности, а оставшаяся часть в объеме $K^{фин\ деят\ инв\ деят}$ определяемая как:

$$K^{фин\ деят\ инв\ деят} = K^{фин\ деят} - (A190 - (П490-П410)) \quad (4)$$

привлечена для финансирования инвестиционной деятельности (табл. 4).

Проблема заключается в том, что финансовая деятельность, как таковая, возникает лишь в том случае, если поступлений от ос-

новной и инвестиционной деятельности не хватает для осуществления выплат по ним. В этом случае за счет дополнительной эмиссии акций наращивается собственный капитал, привлекаются долгосрочные и краткосрочные кредиты, то есть привлекаются дополнительные финансовые источники, которые через определенный промежуток времени приведут к соответствующему оттоку капитала на погашение дивидендов и кредитов. Таким образом, капитал по финансовой деятельности сам по себе не приносит предприятию выручку и прибыль. Но опосредованно несет ее, поскольку «вкладывается» в доходные и прибыльные активы – внеоборотные и оборотные. Тем не менее, для осуществления финансовой деятельности предприятие несет ряд затрат. В результате по финансовой деятельности формируется отрицательное значение прибыли до налогообложения. Убытки должны распределяться на прибыль до налогообложения по основной и инвестиционной деятельности согласно доле капитала по финансовой деятельности, привлеченного для финансирования основной и финансовой деятельности соответственно.

Для определения коэффициентов деловой активности по основной и инвестиционной видам деятельности применимы следующие формулы:

$$K_{ДАК}^{осн\ деят} = \frac{\text{Доходы по основной деятельности}}{K^{осн\ деят}}, \quad (5)$$

Таблица 3

Результаты анализа капитала по видам деятельности, тыс. руб.

Показатель	Идентификатор	Базовый период	Проектный период
Капитал по основной деятельности	$K^{осн\ деят}$	157 516,5	162 580,9
Капитал по инвестиционной деятельности	$K^{инв\ деят}$	212 241,0	254 577,6
Капитал по финансовой деятельности	$K^{фин\ деят}$	138 291,0	207 156,5
Капитал	K	369 757,5	417 158,5

Таблица 4

Определение объемов капитала по финансовой деятельности для обеспечения основной и инвестиционной деятельности

Показатель	Идентификатор	Базовый период		Проектный период	
		тыс. руб.	доля	тыс. руб.	доля
Капитал по финансовой деятельности, привлеченный для обеспечения основной деятельности	$K^{фин\ деят\ осн\ деят}$	68 498	0,495	148 160,5	0,715
Капитал по финансовой деятельности, привлеченный для обеспечения инвестиционной деятельности	$K^{фин\ деят\ инв\ деят}$	69 793	0,505	58 996	0,285
Итого капитал по финансовой деятельности	$K^{фин\ деят}$	138 291	1,000	207 156,5	1,000

Корректировка прибыли до налогообложения по основной и инвестиционной деятельности

Показатель	Вид деятельности			Итого
	основная	инвестиционная	финансовая	
Базовый период				
Прибыль до налогообложения	65 025,2	82 347,7	-70 486,8	76 886,0
Распределение убытка	-34 913,4	-35 573,4	0	-70 486,8
Прибыль до налогообложения скорректированная	30 111,8	46 774,2	0	76 886,0
Проектный период				
Прибыль до налогообложения	168 495,8	106 569,4	-39 113,2	235 952,0
Распределение убытка	-27 974,2	-11 139,0	0	-39 113,2
Прибыль до налогообложения скорректированная	140 521,7	95 430,3	0	235 952,0

$$K_{\text{ДАК}}^{\text{ИНВ ДЕЯТ}} = \frac{\text{Доходы по инвестиционной деятельности}}{K^{\text{ИНВ ДЕЯТ}}} \quad (6)$$

Коэффициент деловой активности по финансовой деятельности определяется посредством следующих действий:

1) определяется выручка (доход) по основной деятельности, финансирование которой осуществлялось за счет финансовой деятельности:

$$D_{\text{ОСН}}^{\text{ФИН}} = K_{\text{ДАК}}^{\text{ОСН ДЕЯТ}} \times K^{\text{ФИН ДЕЯТ}}_{\text{ОСН ДЕЯТ}} \quad (7)$$

2) определяется выручка (доход) по инвестиционной деятельности, финансирование которой осуществлялось за счет финансовой деятельности:

$$D_{\text{ИНВ}}^{\text{ФИН}} = K_{\text{ДАК}}^{\text{ИНВ ДЕЯТ}} \times K^{\text{ФИН ДЕЯТ}}_{\text{ИНВ ДЕЯТ}} \quad (8)$$

3) определяется часть выручки (дохода), приходящегося на капитал по финансовой деятельности:

$$D^{\text{ФИН}} = D_{\text{ОСН}}^{\text{ФИН}} + D_{\text{ИНВ}}^{\text{ФИН}} \quad (9)$$

4) определяется коэффициент деловой активности по финансовой деятельности:

$$K_{\text{ДАК}}^{\text{ФИН ДЕЯТ}} = \frac{D^{\text{ФИН}}}{K^{\text{ФИН ДЕЯТ}}} \quad (10)$$

Следующим этапом анализа является определение экономической рентабельности по основной и инвестиционной видам деятельности посредством умножения рентабельности оборота по виду деятельности на коэффициент деловой активности по ней:

$$R_{\text{К}}^{\text{ОСН ДЕЯТ}} = R_{\text{Ц}}^{\text{ОСН ДЕЯТ}} \times K_{\text{ДАК}}^{\text{ОСН ДЕЯТ}} \quad (11)$$

$$R_{\text{К}}^{\text{ИНВ ДЕЯТ}} = R_{\text{Ц}}^{\text{ИНВ ДЕЯТ}} \times K_{\text{ДАК}}^{\text{ИНВ ДЕЯТ}} \quad (12)$$

Экономическая рентабельность по финансовой деятельности определяется посредством следующих действий:

1) определяется прибыль до налогообложения по основной деятельности, финансирование которой осуществлялось за счет финансовой деятельности:

$$\Pi_{\text{ОСН}}^{\text{ФИН}} = R_{\text{К}}^{\text{ОСН ДЕЯТ}} \times K^{\text{ФИН ДЕЯТ}}_{\text{ОСН ДЕЯТ}} \quad (13)$$

2) определяется прибыль до налогообложения по инвестиционной деятельности, финансирование которой осуществлялось за счет финансовой деятельности:

$$\Pi_{\text{ИНВ}}^{\text{ФИН}} = R_{\text{К}}^{\text{ИНВ ДЕЯТ}} \times K^{\text{ФИН ДЕЯТ}}_{\text{ИНВ ДЕЯТ}} \quad (14)$$

3) определяется часть прибыли до налогообложения, приходящейся на капитал по финансовой деятельности:

$$\Pi^{\text{ФИН}} = \Pi_{\text{ОСН}}^{\text{ФИН}} + \Pi_{\text{ИНВ}}^{\text{ФИН}} \quad (15)$$

4) определяется экономическая рентабельность по финансовой деятельности:

$$R_{\text{К}}^{\text{ФИН ДЕЯТ}} = \frac{\Pi^{\text{ФИН}}}{K^{\text{ФИН ДЕЯТ}}} \quad (16)$$

На следующем этапе определяется рентабельность оборота по финансовой деятельности, посредством умножения экономической рентабельности на коэффициент деловой активности по финансовой деятельности:

$$R_{\text{Ц}}^{\text{ФИН ДЕЯТ}} = R_{\text{К}}^{\text{ФИН ДЕЯТ}} / K_{\text{ДАК}}^{\text{ФИН ДЕЯТ}} \quad (17)$$

На заключительном этапе выявляется влияние рентабельности или коэффициента деловой активности по основной и инвестиционной видам деятельности на совокупные показатели:

$$R_{\text{Ц}}^{\text{СКОРРЕКТИРОВАННАЯ}} = R_{\text{Ц}}^{\text{ОСН ДЕЯТ}} \times \frac{D^{\text{ОСН ДЕЯТ}}}{D} + R_{\text{Ц}}^{\text{ИНВ ДЕЯТ}} \times \frac{D^{\text{ИНВ ДЕЯТ}}}{D} \quad (18)$$

$$K_{\text{ДАК}}^{\text{СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ}} = K_{\text{ДАК}}^{\text{ОСН ДЕЯТ}} \times \frac{K^{\text{ОСН ДЕЯТ}}}{K} +$$

$$+K_{\text{ДАК}}^{\text{ИНВ ДЕЯТ}} \times \frac{K^{\text{ИНВ ДЕЯТ}}}{K}, \quad (19)$$

$$R_{\text{К}}^{\text{СКОРРЕКТИРОВАННАЯ}} = R_{\text{К}}^{\text{ОСН ДЕЯТ}} \times \frac{K^{\text{ОСН ДЕЯТ}}}{K} + \\ + R_{\text{К}}^{\text{ИНВ ДЕЯТ}} \times \frac{K^{\text{ИНВ ДЕЯТ}}}{K}. \quad (20)$$

В табл. 6 представлены результаты анализа показателей рентабельности оборота, экономической рентабельности и коэффициента деловой активности по трем видам деятельности.

Таким образом, в базовом периоде на итоговый показатель рентабельности оборота и показатель экономической рентабельности большее влияние оказала рентабельность соответствующих видов по инвестиционной деятельности, а в проектном периоде – по ос-

новной деятельности. На итоговый показатель коэффициента деловой активности и в базовом, и в проектном периоде наибольшее влияние оказывает коэффициент деловой активности по основной деятельности.

Показатели финансовой деятельности прямого влияния на совокупный показатель не оказывают, но, тем не менее, представляют ценность для определения эффективности управления заемным платным капиталом, позволяя сравнивать стоимость такого капитала с отдачей на него, выражаемой экономической рентабельностью по финансовой деятельности.

Скорректированный коэффициент самокупаемости, включаемый в авторский блок оценки финансовых показателей, определяется по формуле:

$$K_{\text{САМООКУПАЕМОСТИ}}^{\text{СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ}} = \\ = \frac{KB_1 \times V_{\text{ПРЕДОПЛАТА}}^1 + KB_2 \times V_{\text{НАЛИЧНЫЕ}}^2 + KB_3 \times V_{\text{ДЕБИТОР ЗАДОЛЖ}}^3 + KB_4 \times V_{\text{БАРТЕР}}^4}{KC_1 \times C_{\text{ПРЕДОПЛАТА}}^1 + KC_2 \times C_{\text{НАЛИЧНЫЕ}}^2 + KC_3 \times C_{\text{КРЕДИТОР. ЗАДОЛЖ}}^3 + KC_4 \times C_{\text{БАРТЕР}}^4},$$

где приведенные в формуле коэффициенты повышения и понижения являются условными.

Таблица 6
Результаты анализа показателей авторской финансовой составляющей по видам деятельности

Показатель	Базовый период	Проектный период
Рентабельность оборота по основной деятельности	4,7	24,4
Рентабельность оборота по инвестиционной деятельности	41,7	49,4
Рентабельность оборота по финансовой деятельности	-4,2	14,4
Доля дохода по основной деятельности в общем доходе	0,852	0,749
Доля дохода по инвестиционной деятельности в общем доходе	0,148	0,251
Влияние рентабельности оборота по основной деятельности на итоговый показатель	4,0	18,3
Влияние рентабельности оборота по инвестиционной деятельности на итоговый показатель	6,2	12,4
Рентабельность оборота итоговая	10,1	30,7
Коэффициент деловой активности по основной деятельности	4,108	3,542
Коэффициент деловой активности по инвестиционной деятельности	0,529	0,758
Коэффициент деловой активности по финансовой деятельности	2,302	2,749
Доля капитала по основной деятельности в совокупном	0,426	0,390
Доля капитала по инвестиционной деятельности в совокупном	0,574	0,610
Влияние коэффициента деловой активности по основной деятельности на итоговый показатель	1,750	1,380
Влияние коэффициента деловой активности по инвестиционной деятельности на итоговый показатель	0,304	0,463
Коэффициент деловой активности итоговый	2,054	1,843
Экономическая рентабельность по основной деятельности	19,1	86,4
Экономическая рентабельность по инвестиционной деятельности	22,0	37,5
Экономическая рентабельность по финансовой деятельности	-23,1	53,6
Влияние экономической рентабельности по основной деятельности на итоговый показатель	8,1	33,7
Влияние экономической рентабельности по инвестиционной деятельности на итоговый показатель	12,6	22,9
Экономическая рентабельность итоговая	20,8	56,6

$V^1_{\text{ПРЕДОПЛАТА}}$ – часть выручки, полученная в виде предоплаты (повышающий коэффициент KV_1 основан на показателе наращивания с учетом разницы срока предоплаты и момента осуществления отгрузки).

Разумеется, что в течение отчетного периода может происходить значительное количество отгрузки на условиях предоплаты. Для каждого случая вычисляется свой повышающий коэффициент.

$V^2_{\text{НАЛИЧНЫЕ}}$ – часть выручки, полученная в виде наличных денежных средств в момент отгрузки продукции, то есть временной интервал между оплатой и отгрузкой менее 1 дня. KV_2 равен 1,000.

$V^3_{\text{ДЕБИТОР ЗАДОЛЖ}}$ – часть выручки от продаж продукции в кредит. Понижающий коэффициент KV_3 основан на показателе дисконтирования с учетом разницы срока оплаты и момента осуществления отгрузки.

В течение отчетного периода может происходить значительное количество отгрузки на условиях возникновения дебиторской задолженности. Для каждого случая вычисляется свой понижающий коэффициент.

$V^4_{\text{БАРТЕР}}$ – часть выручки, полученная в форме бартера. Понижающий коэффициент KV_4 рассчитывается на основе коэффициентов дисконтирования с учетом времени перепродажи бартера, либо с учетом сокращения его стоимости при немедленной реализации. Для каждого случая бартера вычисляется свой понижающий коэффициент.

$S^1_{\text{ПРЕДОПЛАТА}}$ – часть затрат, входящих в себестоимость реализованной продукции, платежи по которым осуществлены в виде предоплаты поставщикам (понижающий коэффициент $КС_1$ основан на показателе дисконтирования с учетом разницы срока предоплаты и момента реализации готовой продукции). Коэффициент дисконтирования учитывает также стоимость заемных денежных ресурсов, которые необходимо привлечь для финансирования деятельности предприятия в период между осуществлением предоплаты и поступлением ресурсов. Если в течение отчетного периода оплата ресурсов происходит на условиях предоплаты неоднократно, то для каждого случая вычисляется свой понижающий коэффициент $КС_1$.

$S^2_{\text{НАЛИЧНЫЕ}}$ – стоимость ресурсов, включающаяся в себестоимость реализованной продукции, оплаченная за наличный расчет в момент получения ресурсов, то есть времен-

ной интервал между оплатой и получением менее 1 дня. $КС_2$ равен 1,000.

$S^3_{\text{КРЕДИТОР. ЗАДОЛЖ}}$ – стоимость ресурсов, включающаяся в себестоимость реализованной продукции, оплата которых происходит на условиях формирования кредиторской задолженности. Повышающий коэффициент $КС_3$ основан на показателе наращивания с учетом разницы срока оплаты и момента поступления ресурсов. В течение отчетного периода может происходить значительное количество поступления ресурсов на условиях возникновения кредиторской задолженности. Для каждого случая вычисляется свой повышающий коэффициент.

$S^4_{\text{БАРТЕР}}$ – стоимость ресурсов, включающаяся в себестоимость реализованной продукции, оплаченная в форме бартера. Повышающий коэффициент $КС_4$ обусловлен экономией времени, связанной с традиционной схемой реализации объекта бартера (собственной готовой продукции и иных товаров, приобретенных для последующей перепродажи). Для каждого случая бартера вычисляется свой повышающий коэффициент.

Пример анализа скорректированного коэффициента самоокупаемости приводится в табл. 7.

Рост скорректированного коэффициента самоокупаемости свидетельствует о значительном улучшении платежной дисциплины предприятия в проектный период по сравнению с базовым.

Нефинансовая составляющая системы сбалансированных показателей включает четыре важнейших направления:

- 1) характеристика бизнеса;
- 2) оценка отрасли и отраслевого положения предприятия;
- 3) оценка партнеров предприятия;
- 4) оценка уровня менеджмента и оценка персонала предприятия.

Графически подсистема сбалансированных нефинансовых показателей представлена с использованием диаграммы Исикавы на рис. 4.

Бизнес предполагается оценивать по стабильности доходов и бизнес-процессов. Стабильность доходов, в свою очередь, зависит от жизненного цикла продукции и динамики цен, уровня спроса, конкуренции и объема продаж. Бизнес-процесс предприятия разделен нами на инновационный и операционный процессы, которые могут быть оценены с помощью показателей эффективности.

Таблица 7

Анализ скорректированного коэффициента самоокупаемости

Показатель	Базовый период	Проектный период
Коэффициент самоокупаемости скорректированный	1,456	1,598
Скорректированная выручка	592 216,0	431 728,6
Выручка (1), полученная по предоплате	37 330,9	45 565,3
КВ1, повышающий коэффициент 1	1,0108	1,0105
Выручка (2), полученная наличными	17 076,8	8 805,2
КВ2, единичный коэффициент	1,000	1,000
Выручка (3), с учетом дебиторской задолженности	531 691,1	373 750,6
КВ3, понижающий коэффициент	0,9879	0,9872
Выручка (4), полученная за счет бартера	12 248,2	7 994,0
КВ4, понижающий коэффициент	0,9905	0,9906
Скорректированная себестоимость	406 872,9	270 240,1
Себестоимость (1), авансовые платежи	45 748,6	32 242,7
КС1, понижающий коэффициент	0,9918	0,9915
Себестоимость (2), наличные	3 024,2	1 543,5
КС2, единичный коэффициент	1,000	1,000
Себестоимость (3), с учетом кредиторской задолженности	347 173,2	228 852,7
КС3, повышающий коэффициент	1,0176	1,0171
Себестоимость (4), с учетом бартера	5 146,0	3 940,0
КС4, повышающий коэффициент	1,00571	1,00570

К качественным (нефинансовым) показателям относится принадлежность предприятия к определенной отрасли, где наиболее значимыми являются инвестиционный климат и тенденции развития. Составляющие инвестиционного потенциала включают традиционные блоки, ежегодно используемые при составлении Рейтинга 100 или 200 наиболее инвестиционно привлекательных предприятий, публикуемого журналом «Эксперт».

Тенденции развития отрасли зависят от региональных, федеральных и международных рычагов влияния, которые, в свою очередь, определены конкретными факторами каждого аспекта.

Следующим показателем I уровня в рейтинге нефинансовой составляющей представлены партнеры предприятия. Оценка здесь касается трех направлений: банков, а именно, кредитной истории предприятия; поставщиков и покупателей (II уровень). Показатели III уровня представлены: наличием залога, своевременностью погашения, штрафами, санкциями, существенной зависимостью и своевременностью погашения дебиторской задолженности. IV уровень показателей рассматривает: качество залога, оборачиваемость капитала, дополнительные затраты, ограниченность ресурсов, потенциал роста

объемов сбыта и оборачиваемость активов.

Менеджмент и персонал оценивается с позиции качества. Важными и требующими оценки здесь становятся следующие показатели: наличие управленческого учета и бюджетирования, частота переобучения, производительность труда и экономия/перерасход ресурсов, получаемые в результате реализации факторов III уровня. В данном случае количественная оценка усложняется, поскольку требуется разработка достаточно большого объема критериев для оценки каждого из показателей по 5-балльной шкале, а также участие менеджеров компании и прочих специалистов в данной области исследования для выявления степени влияния каждого показателя на рейтинг показателя более высокого уровня. В авторской методике максимально возможное значение рейтинга нефинансовой составляющей равно 5 баллам, минимально – 1 баллу.

Итоговым параметром в предложенной нами системе сбалансированных показателей выступает рейтинг экономического состояния. При этом, используя диаграмму Исикавы, выделяем финансовые и нефинансовые показатели I, II, III и IV уровней влияния, а также показатели, определяющие эффективность стратегического и оперативного уровней управления.



Рис. 4. Диаграмма Исикавы для составления рейтинга ключевых показателей нефинансовой составляющей оценки

Авторская методика работы с предложенной системой сбалансированных показателей включает следующие этапы.

Составляются три таблицы показателей: 1) традиционных финансовых показателей, 2) дополнительных финансовых показателей, предложенных авторами; 3) показателей нефинансовой составляющей экономической оценки.

Задаются критерии оценки каждого показателя системы по пятибалльной шкале.

Выделяются парные параметры, оказывающие влияние на показатель высшего уровня, например рентабельность оборота $R_{\text{Д}}$ и коэффициент деловой активности $K_{\text{ДАК}}$ оказывают влияние на экономическую рентабельность $R_{\text{К}}$.

Экспертным путем (на основе анкетирования работников финансовых служб и бан-

ковских работников) определяется вес каждого параметра. Сумма весов параметров 1 уровня, оказывающих влияние на параметр 0-го уровня всегда должна быть равна 1,0 (например, вес $R_{\text{Д}} = 0,45$, вес $K_{\text{ДАК}} = 0,55$).

Каждый параметр с учетом его динамики оценивается по 5-балльной шкале (например, $R_{\text{Д}}$ оценен на 2,82; $K_{\text{ДАК}}$ на 4,00) На эту оценку повлияли параметры более высокого уровня (II и III-го).

Определяется оценка искомого показателя. Например,

$$R_{\text{К}} = 0,45 \times 2,82 + 0,55 \times 4,0 = 3,469.$$

Определяется вес и оценка двух финансовых и одной нефинансовой составляющих. Пусть вес традиционной финансовой составляющей 0,5; авторской финансовой составляющей 0,2; нефинансовой 0,3; оценка традиционной финансовой составляющей 3,5485,

авторской финансовой составляющей 3,8533 и нефинансовой – 3,480 соответственно.

Определяется совокупная экономическая оценка предприятия: $0,5 \times 3,5485 + 0,2 \times 3,8533 + 0,3 \times 3,480 = 1,7743 + 0,7707 + 1,0440 = 3,5889$. Экономическая оценка интерпретируется с использованием следующей шкалы:

От 0 до 1,5 балла – кризисное (предбанкротное) состояние.

От 1,5 до 3 баллов – необходимо срочное реструктурирование системы управления (финансами, персоналом, маркетингом...).

От 3 до 4,5 баллов – нормальное состояние. Необходимо укреплять позиции в перспективе.

От 4,5 до 5 баллов – завышенная оценка. Необходимо более объективно подходить к ее проведению.

Определяются конкретные причины снижения или роста показателя по сравнению с предыдущим периодом, разрабатываются корректирующие или стимулирующие мероприятия.

Данный подход позволяет учесть взаимное влияние и значимость каждого ключевого критерия при оценке уровня эффективности управления. Следовательно, цель исследования достигнута.

Поступила в редакцию 18 марта 2008 г.

Коровина Валентина Александровна. Старший преподаватель кафедры финансового менеджмента Уральского социально-экономического института Академии труда и социальных отношений, г. Челябинск. Область научных интересов – финансы и корпоративное управление.

Korovina Valentina Aleksandrovna. Assistant Professor of the Financial Management Department of the Ural Social-Economic Institute of the Academy of Labor and Social Relations, Chelyabinsk. Professional interests: finance and corporate management.

E-mail: korovina@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ ВАРИАТИВНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

М.С. Кувшинов

Статья посвящена проблемам оценки и формирования чистой прибыли предприятий в условиях институциональной среды их экономической деятельности. Показана природа вариативности элементов институциональной среды и приведены зависимости чистой прибыли от выбираемых значений формирующих ее параметров.

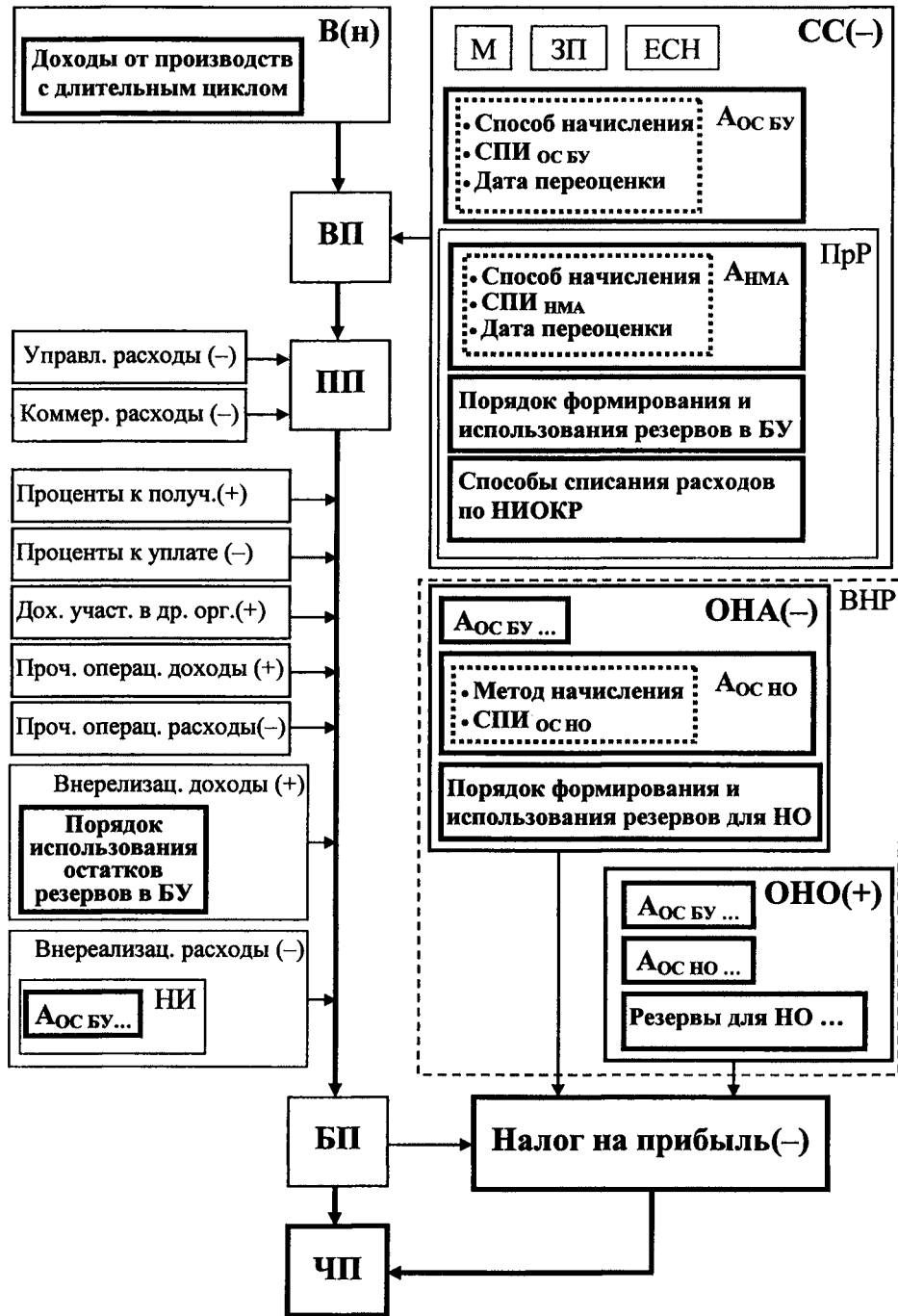
Ключевые слова: экономическая деятельность предприятия, параметры формирования чистой прибыли, вариативные элементы институциональной среды.

Чистая прибыль является одним из важнейших собственных источников развития любого предприятия и одной из важнейших экономических характеристик его деятельности. От полноты учета всех факторов формирования чистой прибыли зависит результативность финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В экономической литературе, например [4], традиционно полагается, что чистая прибыль определяется как разность балансовой прибыли (прибыли до налогообложения) и налога на прибыль. Однако при этом не учитываются возможности вариативности формирования величин балансовой прибыли и налога на прибыль, существующие в институциональной среде экономической деятельности предприятия. Институциональную среду образуют совокупность актов нормативного экономического законодательства в системах бухгалтерского учета и налогообложения, а также стандарты установившейся экономической практики, обязательные для применений всеми предприятиями. Системы учета и налогообложения допускают различный порядок признания доходов и расходов, разность которых и представляет собственно прибыль. Кроме того, обе системы допускают выбор вариантов из нормативно установленной возможности. Поэтому возможность управления величинами балансовой прибыли и налога на прибыль для достижения наиболее приемлемого варианта экономического развития предприятия в текущем и прогнозируемых периодах должна использоваться как стандартная процедура управления предприятием, отказ от которой ведет к скрытым убыткам.

Особенностью ведения финансово-хозяйственной деятельности является разде-

ление всех факторов производства на две группы. Результаты действия факторов одной группы сказываются на показателях финансовой отчетности в течение длительных периодов времени, а значит, подлежат расчетному прогнозированию и стратегическому управлению. Факторы другой группы действуют в границах текущего одного-двух месяцев, не подлежат расчетному прогнозированию и учитываются в оперативном управлении. На рисунке показана обобщенная схема формирования чистой прибыли *ЧП* по результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в которой выделены параметры элементов институциональной среды, характеризующие производственные факторы первой группы, целевое управление значениями которых позволяет управлять величинами балансовой прибыли *БП* и налога на прибыль в длительной перспективе.

Под элементом институциональной среды понимается объект нормативного регулирования. Вариативные элементы институциональной среды имеют установленные варианты выбора из нормативно допустимых перечислений. Для компактного представления схемы на рисунке использованы сокращения. Например, элемент институциональной среды «Амортизация основных средств в системе бухгалтерского учета» *А_{ОС БУ}*, имеет три параметра: способ начисления, срок полезного использования для целей бухгалтерского учета *СПИ_{ОС БУ}* и дата переоценки. Этот же элемент используется при формировании такого параметра расчета налога на прибыль, как отложенные налоговые активы *ОНА* [3] и отложенные налоговые обязательства *ОНО* [3] в виде сокращенного представления «*А_{ОС БУ} ...*», подразумевающего учет всех указанных вхо-



Обобщенная схема формирования чистой прибыли

дящих параметров этого элемента. Аналогично, элемент «Амортизация основных средств в системе налогообложения» $A_{ос но}$ имеет два параметра: метод начисления и срок полезного использования для налогообложения $СПИ_{ос но}$ и используется в сокращенном представлении в виде « $A_{ос но} \dots$ » при формировании отложенных налоговых обязательств $ОНО$. Указанные для параметров чистой прибыли ссылки «+» («-») показывают соответ-

ствующие направления влияния значений параметров на увеличение (уменьшение) итоговой величины чистой прибыли.

Собственно порядок формирования каждого отдельного показателя финансовой отчетности определяется нормативно [2]. Аналогично в нормативных документах применительно к объектам учета раскрываются правила формирования значений параметров элементов институциональной среды, влияющих

на показатели финансовой отчетности, но только в виде текстового описания.

Однако в нормативной литературе и в известных источниках различных исследователей они не систематизированы в виде единого взаимосвязанного комплекса, позволяющего выполнить законченный расчет величины чистой прибыли. В этих же источниках для них не приводится аналитически представленных выражений, учитывающих квартальную периодичность их формирования. Все это не позволяет выполнять прогнозных расчетов показателей финансовой отчетности и тем самым находить экономически эффективные варианты развития экономики предприятия из возможных по вариативности элементов институциональной среды.

Зависимости, формирующие каждый из показателей отчетности, выражаются конечными формулами. Однако вся их совокупность и наличие множества взаимозависимостей образуют в комплексе сложную экономико-математическую систему, конечное состояние которой зависит от реальных условий деятельности конкретного предприятия в прошлые и текущий периоды, а также и предполагаемых условий деятельности в прогнозируемые периоды их существования на рынке.

Предлагаемая система взаимосвязанных аналитических выражений, описывающих формирование показателей финансовой отчетности с квартальной периодичностью с учетом вариативности элементов институциональной среды, позволяет создать формализованный аппарат для расчета чистой прибыли.

Особенностью отражения параметров формирования чистой прибыли является представление экономических данных с квартальной периодичностью нарастающим итогом с начала каждого года до конца отчетного периода и нулевых значениях всех показателей на начало года, а нераспределенная чистая прибыль прошлых лет присоединяется к чистой прибыли текущего года.

Расходы и доходы (см. рисунок), связанные с материальными затратами M , заработной платой $ЗП$, прочими расходами $ПрР$, исключая амортизацию нематериальных активов, расходы по $НИОКР$ и расходы на формирование резервов, формирующие себестоимость продукции $СС$, а также коммерческие расходы, управленческие расходы, проценты к получению и к уплате, доходы от участия в

других организациях, прочие операционные доходы и расходы, внереализационные доходы, исключая переходящие остатки резервов, и внереализационные расходы, исключая налог на имущество $НИ$, определяются текущей хозяйственной ситуацией. Сумма амортизации основных средств на конец текущего квартала q величиной $A_{ОСБУq}$, как и зависящая от нее величина налога на имущество $НИ_q$, а также сумма амортизации нематериальных активов (НМА), сумма расходов по $НИОКР$ и на формирование резервов, как и доходы от переходящих остатков резервов определяются исходя из принятой учетной политики предприятия как для целей учета, так и для целей налогообложения. Это в равной мере относится и к временным (налоговым) разницам в виде отложенных налоговых активов $ОНА$, отложенных налоговых обязательств $ОНО$, возникающих из-за различного порядка признания доходов и расходов в системах учета и налогообложения. В частности, временные налоговые разницы возникают в основном при различии порядка начисления амортизации основных средств в системах учета и налогообложения, переплат или недоплат сумм налогов на прибыль, несовпадения методов признания выручки от реализации продукции, различия порядка и размера формирования резервов и переходящих остатков и других аналогичных различий [3]. Отложенный налоговый актив $ОНА$ определяется [3] как часть отложенного налога на прибыль или по другому временной (налоговой) разницы $ВНР$, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Иначе говоря, если балансовая прибыль, определенная в системе учета как $БП$, меньше прибыли, определенной в системе налогообложения в соответствии с [1, гл. 25], то $ОНА$ отражается в активе баланса, а в пассиве баланса отражается исчисленная величина налога. Это соответствует увеличению величины основных фондов и равному увеличению кредиторской задолженности для предприятия.

Отложенное налоговое обязательство $ОНО$ определяется [3] как часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периодом или в последующих отчетных периодах. Иначе говоря, если прибыль до нало-

гообложения, определенная в системе учета как *БП*, больше прибыли, определенной в системе налогообложения в соответствии с [1, гл. 25], то *ОНО* отражается в пассиве баланса, а в активе баланса отражается величина налога, как подлежащая учету по расчетам с бюджетом в следующих периодах. Это соответствует увеличению величины основных фондов и равному увеличению долгосрочных обязательств предприятия.

Таким образом, при определении чистой прибыли *ЧП* налог на прибыль зависит не только от размера балансовой прибыли *БП*, как это традиционно полагается в экономической литературе, например, в книге [4], но и от таких элементов институциональной среды, как временные (налоговые) разницы в виде *ОНА* и *ОНО*. Более того, величина балансовой прибыли *БП*, также как и временные (налоговые) разницы, зависит от субъективного принятия решения собственниками или руководством предприятия при выборе из нормативно установленных вариантов. Последовательное рассмотрение порядка формирования значений параметров чистой прибыли по схеме на рисунке позволяет определить закономерности их влияния и выбор в интересах собственника или рекомендации в интересах инвестора.

Учет вариативных значений параметров элемента «Отражение доходов от производств с длительным циклом»

По производствам с длительным (более одного налогового периода) технологическим циклом (см. рисунок) в случае, если условиями заключенных договоров не предусмотрена поэтапная сдача работ (услуг), доход от реализации указанных работ (услуг) распределяется налогоплательщиком (руководителем предприятия) самостоятельно с учетом принципа равномерности признания дохода на основании данных учета. Это означает, что в течение времени технологического цикла еще до реализации работы выручка от ее реализации уже признается и подлежит налогообложению, хотя всей работы еще не выполнено вообще. При закреплении в учетной политике для целей налогообложения этого порядка он становится законным. В этой ситуации при длительности технологического цикла $T_{\text{ТЦ}}$ в месяцах и договорной стоимости работ $C_{\text{раб дог}}$ выручка от реализации признается на

конец каждого квартала года с номером q в размере

$$B_q = 3 \frac{C_{\text{раб дог}}}{T_{\text{ТЦ}}} \times q, \quad (1)$$

где $q = 1, 2, 3, 4$.

После отражения выручки от выполненного этапа она подлежит налогообложению по *НДС* обычным образом.

Исполнитель может отказаться от досрочного признания выручки при длительных циклах выполнения работ. В этом случае выручка признается по факту реализации всей работы как обычная реализация. В связи с этим возникают прогнозируемые варианты определения объема выручки от реализации.

Учет вариативных значений параметров элемента «Амортизация основных средств»

Амортизация основных средств $A_{\text{ОС}}$, численная на момент расчета чистой прибыли, и, прежде всего (см. рисунок), относимая на себестоимость реализованной продукции, зависит от первоначальной стоимости $ПнСт_{\text{ОС}}$, срока полезного использования $СПИ_{\text{ОС БУ}}$, принятого способа начисления (в системе учета) или метода начисления (в системе налогообложения) и периода использования с момента ввода в эксплуатацию. В случае переоценки или реконструкции основного средства $ПнСт_{\text{ОС}}$ переходит в восстановительную стоимость $ВсСт_{\text{ОС}}$. Амортизация начисляется ежемесячно, а внешняя отчетность, используемая для анализа, формируется с квартальной периодичностью. Поскольку амортизация начисляется с месяца, следующего за месяцем ввода в эксплуатацию, а прекращает начисляться с месяца, следующего за месяцем списания с учета, то не будет большой погрешностью не учитывать первый месяц работы основного средства. Поэтому в установившейся практике стараются вводить основные средства в эксплуатацию в последние рабочие дни месяца их приобретения. С учетом указанных замечаний амортизация будет определяться следующими выражениями, зависящими от принятых способов и методов начисления, и не представленными в других известных исследованиях.

При линейном способе начисления выражение расчета амортизации в системе учета при расчете чистой прибыли не зависит от года эксплуатации и имеет вид:

$$A_{OCq} = A_{OCq-1} + 3\left(\frac{1}{12} \times \frac{ПнСт_{OC}}{СПИ_{OCБУ}}\right) = \frac{q}{4} \times \frac{ПнСт_{OC}}{СПИ_{OCБУ}}, \quad (2)$$

где q – номер отчетного квартала в течение года, $q = 1, \dots, 4$, причем $A_{OC0} = 0$, $СПИ_{OCБУ}$ – срок полезного использования в системе учета, имеющий размерность [год].

При способе уменьшаемого остатка выражение для расчета амортизации, относимой на себестоимость реализованной продукции на конец квартала с номером q , будет определяться формулой:

$$A_{OCq,f} = A_{OCq-1,f} + 3\frac{K_y}{12} \times \frac{(ОстСт_{OCf-1} - 12A_{OC1f-1})}{СПИ_{OCБУ}} = q \frac{K_y}{4СПИ_{OCБУ}} \times ПнСт_{OC} \times \left(1 - \frac{K_y}{СПИ_{OCБУ}}\right)^{f-1}. \quad (3)$$

При способе суммы чисел лет для расчетов сумм амортизации, относимой на себестоимость реализованной продукции на конец квартала с номером q и года с номером f , будет справедливо выражение:

$$A_{OCq} = A_{OCq-1} + 3\frac{ПнСт_{OC}}{СПИ_{OCБУ}} \times \sum_{z=1}^z \frac{(СПИ_{OCБУ} - f + 1)}{12} = \frac{q}{4} \times \frac{ПнСт_{OC}}{СПИ_{OCБУ}} \times \sum_{z=1}^z (СПИ_{OCБУ} - f + 1). \quad (4)$$

Амортизация основных средств в системе налогообложения в соответствии с [1, гл. 25] начисляется одним из двух методов: линейным или нелинейным, а срок полезного использования для целей налогообложения $СПИ_{OCНО}$ в соответствии с [1] определяется отношением основного средства к одной соответствующей группе из десяти, для каждой из которых законодательно установлен временной интервал $СПИ_{OCНО}$. К зданиям, сооружениям и передаточным механизмам, входящим в восьмую – десятую группы амортизируемых объектов, применяется только линейный метод начисления амортизации для целей налогообложения.

При линейном методе начисления амортизации основных средств в системе налогообложения выражение расчета за отчетный период имеет вид

$$A_{OCНОq} = A_{OCНОq-1} + 3\frac{ПнСт_{OC}}{СПИ_{OCНО}}, \quad (5)$$

где $СПИ_{OCНО}$ устанавливается в месяцах.

При нелинейном методе начисления амортизации основных средств для целей налогообложения выражение для расчета амортизации, зависящее от остаточной стоимости на начало текущего квартала с учетом года эксплуатации f :

$$A_{OCНОq} = A_{OCНОq-1} + ПнСт_{OC} \times (1 - N)^{12 \times (f-1) + 3 \times (q-1)} \times N \times (N^2 - 3 \times N + 3), \quad (6)$$

где N – норма амортизации за месяц, определяемая выражением

$$N = \frac{2}{СПИ_{OCНО}}.$$

При этом параллельно должно контролироваться выполнение условия, что за очередной текущий месяц с начала эксплуатации h

$$ОстСт_h = ПнСт_{OC} \times (1 - N)^{h-1} \geq 0,2 \times ПнСт_{OC}. \quad (7)$$

С месяца $h = h_0$, с которого перестает выполняться условие (7), амортизация начисляется с применением выражения:

$$A_{OCНОq} = A_{OCНОq-1} + 3 \times \frac{ОстСт_{h_0}}{СПИ_{OCНО} - h_0}. \quad (8)$$

В том случае, когда месяц h_0 не совпадает с месяцем начала очередного квартала, в выражении (8) множитель второго слагаемого будет равен количеству месяцев начисления линейным методом, а остальные месяцы начисляются с применением выражения (6).

Наличие вариантов начисления амортизации основных средств для целей системы учета приводит к появлению различия величин налога на имущество $НИ_q$ в составе внереализационных расходов $ВРР_q$, зависящее от принятых значений этого параметра (см. рисунок).

Сумма налога $НИ_q$ исчисляется по итогам года [1, гл. 30] как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы в размере среднегодовой стоимости имущества $СГСИ$. В течение года начисляются авансовые платежи за каждый квартал.

При определении $СГСИ$ имущество, признаваемое объектом налогообложения, учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком начисления амортизации, утвержденным в учетной политике организации. Среднегодовая (средняя) стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения, за отчетный период (первый квартал, полугодие, девять месяцев и год) определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового (отчетного) периода и 1-е число следующего за налоговым (отчетным) периодом месяца, на количество месяцев в налоговом (отчетном) периоде, увеличенное на единицу. В соответствии с этим выражение для расчета $СГСИ_q$ на конец квартала с номером q будет иметь вид

$$СГСИ_q = \frac{\sum_{h=1}^{3q+1} ОстСт_{ОС h}}{3q+1}, \quad (9)$$

где $ОстСт_{ОС h}$ – остаточная стоимость на начало месяца с номером h в рамках года с номером f , зависящая от принятого способа начисления амортизации для системы учета. Анализ последовательного помесечного изменения остаточной стоимости в течение ряда последовательных лет позволяет сформулировать зависимости для ее определения.

Для линейного способа начисления:

$$ОстСт_{ОС h, f} = ПнСт_{ОС} - (12(f-1) + (h-1)) \times \left(\frac{1}{12} \times \frac{ПнСт_{ОС}}{СПИ_{ОС БУ}} \right). \quad (10)$$

Для начисления способом уменьшаемого остатка:

$$ОстСт_{ОС h, f} = ПнСт_{ОС} \times \left(1 - \frac{h \times K_y}{12 \times СПИ_{ОС БУ}} \right) \times \left(1 - \frac{K_y}{СПИ_{ОС БУ}} \right)^{f-1}. \quad (11)$$

Для начисления с применением способа суммы чисел лет:

$$ОстСт_{ОС h, f} = ПнСт_{ОС} \times \left(1 - \frac{1}{\sum_{z=1}^z СПИ_{ОС БУ}} \right) \times \left(\left(СПИ_{ОС БУ} - \frac{f}{2} + 1 \right) \times (f-1) + (h-1) \right) \times$$

$$\times \left(\frac{СПИ_{ОС БУ} - f + 1}{12} \right). \quad (12)$$

Для расчетов по $НИ_q$ за квартал с номером q при ставке налога на имущество $Ст_{НИ}$, среднегодовой стоимости имущества $СГСИ_q$ за q кварталов и стоимости имущества $ОстСт_{ОС h}$ на начало месяца с номером h будут справедливы следующие соотношения для размеров авансовых платежей $АвНИ_q$ по итогам за квартал с номером q с учетом применения выражений (10)–(12):

$$АвНИ_q = \frac{Ст_{НИ} \times СГСИ_q}{4}, \quad (13)$$

где $q = 1, 2, 3$.

Сумма налога на имущество, исчисляемая по итогам года определяется

$$НИ_{Г} = Ст_{НИ} \times СГСИ_4 - \sum_{i=1}^3 АвНИ_i. \quad (14)$$

Наличие набора вариантов по начислению амортизации основных средств из-за их различия в системах учета и налогообложения приводит к тому, что возникают временные (налоговые) разницы (ВНР) в течение срока полезного использования основных средств (см. рисунок). Вид ВНР зависит от того, какая амортизация, бухгалтерская или налоговая, превышают другую в рассматриваемый момент. Это существенно зависит от принятого сочетания порядка способов и методов начисления амортизации в системах учета и налогообложения, а также взаимного соотношения сроков полезного использования $СПИ_{ОС БУ}$ и $СПИ_{ОС НО}$, которое может принимать принципиально варианты: $СПИ_{ОС БУ} < СПИ_{ОС НО}$, $СПИ_{ОС БУ} = СПИ_{ОС НО}$ и $СПИ_{ОС БУ} > СПИ_{ОС НО}$. Традиционно считается, что амортизация должна начисляться в предельно возможно меньшие сроки для уменьшения налоговых платежей. При этом для целей налогообложения, амортизация имеет нормативные ограничения для групп основных средств по времени, что вызывает необходимость расчетов ВНР. Стремление к некоторому упрощению расчетов при равенстве сроков полезного использования, как и уменьшение норм амортизации, не отражает экономические интересы собственников основных средств.

Во всех случаях выбор варианта соотношения может быть подтвержден в конечном итоге только комплексным расчетом рейтин-

говой оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

VHP_q за отчетный период, т.е. за первый квартал, за полгода, за девять месяцев и за год, определяются нарастающим итогом с начала года как сумма VHP_h за составляющие месяцы h и зависит от вида ВНР:

$$VHP_q = \begin{cases} OHA_q = \sum_{h=1}^{3q} OHA_h, A_{OCБУh} > A_{OCНОh} \\ OHO_q = \sum_{h=1}^{3q} OHO_h, A_{OCБУh} < A_{OCНОh} \end{cases} \quad (15)$$

В свою очередь приведенные в выражении (15) значения отложенных налоговых активов и обязательств определяются выражениями:

$$OHA = C_{НП} \times \Delta P_B, \quad (16)$$

где ΔP_B – превышение периодических расходов, признаваемых в системе учета над аналогичными расходами, признаваемыми в системе налогообложения [1, гл. 25]:

$$OHO = C_{НП} \times \Delta P_H, \quad (17)$$

где ΔP_H – превышение периодических расходов, признаваемых в системе налогообложения над аналогичными расходами, признаваемыми в системе учета [1, гл. 25].

VHP определяются ежемесячно и могут принимать только один вид. В течение квартала вид VHP может изменяться, но накопительный порядок определения с начала года по итогам очередного периода может показать наличие двух видов VHP за квартал, которые возникли за различные месяцы или перешли как остатки с предыдущего квартала текущего года.

Анализ результатов расчетов по выражениям (16) и (17) показывает существенность значений такого параметра формирования чистой прибыли, как амортизация основных средств, и особенно при ее различии в системах учета и налогообложения.

Переоценка основных средств формирует пропорциональное ей изменение величины амортизации с даты переоценки и находит отражение во всех рассмотренных показателях отчетности: себестоимости, внереализационных расходах в виде налога на имущество и в величинах временных налоговых разниц. При этом учитывается восстановительная стоимость основных средств, связанная с первоначальной стоимостью коэффициентом переоценки k_n :

$$BcCm_{OC} = k_n \times ПнCm_{OC}. \quad (18)$$

Дата переоценки в соответствии с установленной практикой совпадает с началом года и полагается, что при дооценке $k_n > 1$, а при уценке $k_n < 1$.

При наличии предыстории в процессе переоценки основных средств, выражающейся в различных направлениях переоценки в прошлый и текущий периоды, собственно изменение стоимости основных средств может быть связано дополнительно с изменением добавочного капитала организации и величин нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), являющихся обобщенными результатами формирования чистой прибыли.

Учет вариативных значений параметров элемента «Амортизация нематериальных активов»

Амортизация нематериальных активов (НМА) $A_{HMA q}$, начисленная на момент расчета чистой прибыли и, прежде всего относимая на себестоимость реализованной продукции (см. рисунок), зависит от первоначальной стоимости $ПнCm_{HMA}$, срока полезного использования $СПИ_{HMA}$, принятого способа начисления и периода использования с момента принятия к учету. Амортизация начисляется ежемесячно, а внешняя отчетность, используемая для анализа, формируется с квартальной периодичностью. Поскольку амортизация начисляется с месяца, следующего за месяцем принятия к учету, а прекращает начисляться с месяца, следующего за месяцем списания с учета, то не будет большой погрешностью не учитывать первый месяц работы НМА.

Срок полезного использования $СПИ_{HMA}$ зависит от вида НМА и определяется для патентов сроками их действия, для обычных НМА сроком получения прибыли, для деловой репутации до 20 лет, но не свыше прогнозируемой длительности существования организации.

С учетом указанных замечаний, амортизация будет определяться следующими выражениями, зависящими от принятых способов начисления.

При линейном способе начисления выражение расчета амортизации НМА при расчете чистой прибыли не зависит от года эксплуатации и имеет вид:

$$A_{HMA q} = A_{HMA q-1} + 3 \times \left(\frac{1}{12} \times \frac{ПнCm_{HMA}}{СПИ_{HMA}} \right) =$$

$$= \frac{q}{4} \times \frac{ПнСт_{НМА}}{СПИ_{НМА}}, \quad (19)$$

где q – номер отчетного квартала в году, $q = 1, \dots, 4$, причем $A_{НМА 0} = 0$; $СПИ_{НМА}$ – срок полезного использования, размерность [год].

При способе уменьшаемого остатка выражение для расчета амортизации, относимой на себестоимость реализованной продукции, будет определяться формулой:

$$A_{НМА q, f} = A_{НМА q-1, f} + 3 \times \frac{1}{12} \times \frac{(ОстСт_{НМА f-1} - 12 \times A_{НМА 1, f-1})}{СПИ_{НМА}} = q \frac{1}{4 СПИ_{НМА}} ПнСт_{НМА} \left(1 - \frac{1}{СПИ_{НМА}}\right)^{f-1}. \quad (20)$$

Учет вариативных значений параметров элемента «Порядок формирования и использования резервов»

Резервы создаются ежемесячно для формирования источников по оплате в будущих периодах отпусков, затрат на ремонт основных средств и различных гарантийных выплат. Сумма резерва за один месяц $C_{1 рез}$ определяется как доля стоимости предполагаемых предстоящих расходов $C_{рез план}$ из условия накопления требуемой суммы за весь период накопления $П_{нак}$ в месяцах на момент использования:

$$C_{1 рез} = \frac{C_{рез план}}{П_{нак}}. \quad (21)$$

При наличии переходящего остатка прошлого года $C_{рез ост f-1}$ по окончании каждого квартала с номером q сумма текущего резерва $C_{рез q}$, относимая на себестоимость реализованной продукции либо управленческие расходы, учитываемая в итоге в прибыли от продаж $ПП$, определяется выражением:

$$C_{рез q} = C_{рез ост f-1} + 3 \times C_{1 рез} \times q, \quad (22)$$

где $q = 1, 2, 3, 4$.

Использование части резервов по назначению $C_{рез исп q}$ в течение года формирует остатки на конец текущего квартала $C_{рез ост q}$:

$$C_{рез ост q} = C_{рез q} - C_{рез исп q}. \quad (23)$$

В соответствии с принятым порядком остаток резерва может быть переведен на следующий год, либо присоединен к прибыли в

виде внереализационных доходов (см. рисунок) на конец года. Тогда для четвертого квартала:

$$ВРД_4 = C_{рез ост f}. \quad (24)$$

Для целей налогообложения величина резервов $C_{рез план HO}$ на аналогичные цели устанавливается в разделе положения по учетной политике, относящемся к налогообложению. Неиспользованная по целевому назначению величина сформированных резервов $C_{рез ост HO f}$ должна быть отнесена на внереализационные доходы в конце отчетного года. Если при этом в системе учета сумма остатка $C_{рез ост f}$ переводится во внереализационные доходы, то в конце года возникает временная налоговая разница $ВНР_4$, определяемая как:

$$ВНР_4 = \begin{cases} ОНО_4 = C_{НП} (C_{рез ост HO f} - C_{рез ост f}), & \text{если } C_{рез ост HO f} > C_{рез ост f} \\ ОНА_4 = C_{НП} (C_{рез ост f} - C_{рез ост HO f}), & \text{если } C_{рез ост HO f} < C_{рез ост f} \end{cases}, \quad (25)$$

где $C_{НП}$ – ставка налога на прибыль, 24 % на 01.01.2008 г.

Если же в системе учета сумма остатка $C_{рез ост f}$ переносится на следующий год, то в конце года возникает временная налоговая разница $ВНР_4$, определяемая как

$$ВНР_4 = ОНО_4 = C_{НП} \times C_{рез ост HO f}. \quad (26)$$

Возникающие $ВНР_4$ погашаются (учитываются) в январе следующего года при расчетах по налогу на прибыль.

Учет вариативных значений параметров элемента «Способы списания расходов по НИОКР»

Расходы по НИОКР входят в состав себестоимости реализованной продукции, либо управленческие расходы и учитываются в итоге в прибыли от продаж $ПП$ (см. рисунок).

Списание стоимости расходов $C_{НИОКР}$ по каждой выполненной научно-исследовательской, опытно-конструкторской, технологической работе производится одним из следующих способов:

- 1) линейным;
- 2) способом списания расходов пропорционально объему продукции (работ, услуг).

Срок списания расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам определяется ор-

ганизацией самостоятельно, исходя из ожидаемого срока использования полученных результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход), но не более 5 лет. При этом указанный срок полезного использования $СПИ_{НИОКР}$ не может превышать срок деятельности организации.

В соответствии с установившейся практикой единицей дискретности периода списания расходов по НИОКР является квартал с соблюдением выражения $СПИ_{НИОКР}$ в месяцах. Тогда по окончании каждого квартала с номером q сумма расходов, списываемая на себестоимость продукции определяется выражением:

$$C_{\text{спис НИОКР } q} = 3 \times \frac{C_{\text{НИОКР}}}{СПИ_{\text{НИОКР}}} \times q, \quad (27)$$

где $q = 1, 2, 3, 4$.

В случае прекращения деятельности предприятия до завершения $СПИ_{НИОКР}$ остатки учтенных расходов $C_{\text{НИОКР}}$ списываются на внереализационные расходы последнего учетного периода:

$$\begin{aligned} C_{\text{спис НИОКР } q} &= ВРР_g = \\ &= C_{\text{НИОКР}} - 3 \times \frac{C_{\text{НИОКР}}}{СПИ_{\text{НИОКР}}} \times g, \quad (28) \end{aligned}$$

где g – в данном случае полное число кварталов с начала $СПИ_{НИОКР}$. Такой подход применяется вследствие возможности начала НИОКР с любого квартала года.

Таким образом, собственники, управленческий персонал или потенциальные инвесторы, используя приведенные соотношения, в состоянии произвести оценку результатов выбранного набора значений параметров вариативных элементов институциональной среды экономической деятельности предприятия по их влиянию на величину чистой прибыли и тем самым выбрать наиболее результативный вариант развития экономики предприятия.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон РФ № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. (с измен. и доп.) // СПС ГАРАНТ.
2. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 114н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02» // СПС ГАРАНТ.
3. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99» (с измен. и доп.) // СПС ГАРАНТ.
4. Экономика предприятия: учебник для вузов. – 4-е изд. / под ред. акад. В.М. Семенова – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

Поступила в редакцию 18 мая 2008 г.

Кувшинов Михаил Сергеевич. Кандидат технических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» Южно-Уральского государственного университета, доцент, г. Челябинск. Область научных интересов – управление инновациями и инвестиционной деятельностью. Контактный телефон: (351) 267-93-91.

Kuvshinov Mikhail Sergeevich. Cand.Sc. (Engineering), Associate Professor, Acting Head of the Business and Finance Accounting of the South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: innovation management and investment activities. Tel: (351) 267-93-91.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

УДК 343

МЕТОДИКА СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ НЕВЫПЛАТЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Т.В. Пащенко, Т.Г. Шешукова

Рассматриваются вопросы формирования методики производства судебно-бухгалтерской экспертизы невыплаты заработной платы. Конкретизированы подходы к определению предмета экспертизы, определен круг объектов, установлены основные методы экспертного исследования. Автор здесь ограничил перечень вопросов, которые могут быть поставлены перед экспертом, указал требования к разработке методики конкретной экспертизы.

Ключевые слова: финансовый контроль, судебно-бухгалтерская экспертиза, заработная плата, методика экспертного исследования, методы и приемы проверки.

Заработная плата является основным источником дохода большинства людей. Поэтому важным является регулярность ее выплаты для поддержания постоянного уровня платежеспособности населения. В условиях рыночной экономики, когда большая часть предприятий относится к частной собственности, государство не может устанавливать размер заработной платы. Однако именно в функции государства входит контроль за выполнением обязанности работодателя своевременно оплачивать труд работников. За нарушение такой обязанности государство предусматривает определенную ответственность. В то же время весьма субъективными являются причины задержки выплаты или невыплаты заработной платы, а усмотреть умысел работодателя тем более сложно. В связи с этим актуальной становится формирование методики судебно-бухгалтерской экспертизы невыплаты заработной платы, что осложняется неразработанностью данных вопросов.

Так, ст. 419 ТК РФ определено, что лица, виновные в нарушении трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права (в т. ч. и при неисполнении работодателем обязанности по своевременной оплате труда работников), привлекаются к дисциплинарной ответственности в порядке, установленном ТК РФ, иными федеральными законами, а также привлекаются к гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности в порядке, установленном федеральными законами.

В соответствии с пунктом 1 ст. 142 ТК РФ работодатель и (или) уполномоченные им в

установленном порядке представители, допустившие задержку выплаты работникам заработной платы и другие нарушения оплаты труда, несут ответственность в соответствии с ТК РФ и иными федеральными законами. В силу положений ст. 236 ТК РФ при нарушении работодателем установленного срока выплаты заработной платы, оплаты отпуска, выплат при увольнении и других выплат, причитающихся работнику, работодатель обязан выплатить их с уплатой процентов (денежной компенсации) в размере не ниже одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки, начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического расчета включительно. При этом обязанность выплаты указанной денежной компенсации возникает независимо от наличия вины работодателя.

Гражданско-правовая ответственность возникает при наличии не трудовых, гражданско-правовых отношений между сторонами (в случае выполнения физическим лицом трудовых функций по договору оказания услуг, договору подряда, авторскому договору и т.п.), а основанием для привлечения к такой ответственности будет скорее не вина заказчика по таким договорам («работодателя»), а неисполнение им его обязанностей по договору.

Меры административной ответственности за нарушения трудового законодательства установлены Кодексом РФ об административных правонарушениях. Так, в соответствии со ст. 5.27 КоАП РФ нарушение законодательства о труде и об охране труда влечет наложе-

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

ние на должностных лиц организации административного штрафа в размере от 5 до 50 минимальных размеров оплаты труда либо, если эти лица ранее были подвергнуты административному наказанию за аналогичное административное правонарушение, – дисквалификацию¹ на срок от одного года до трех лет.

Уголовная ответственность предусмотрена ч. 1 ст. 145¹ УК РФ: невыплата свыше двух месяцев заработной платы (пенсий, стипендий, пособий и иных установленных законом выплат), совершенная руководителем предприятия, учреждения или организации независимо от формы собственности из корыстной или иной личной заинтересованности, наказывается штрафом в размере от 100 до 200 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного до двух месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет, либо лишением свободы на срок до двух лет.

Ко всем четырем указанным видам ответственности виновные лица привлекаются по решению суда. И, если в первых двух случаях значение имеет только сам факт задержки выплаты (невыплаты) заработной платы, при решении вопроса о привлечении к административной и уголовной ответственности значение приобретает наличие вины и умысла, что вызывает необходимость доказывать не только факт задержки выплаты заработной платы, но и, по сути, наличие у работодателя реальной возможности выплачивать ее своевременно. Вторая часть вопроса относится к оценочным категориям и может быть доказана с помощью судебно-бухгалтерской экспертизы. При этом в рамках такой экспертизы определяется и правильность исчисления и отражения в бухгалтерском учете заработной платы. Круг этих проблем сложен и многообразен, ряд его сторон недостаточно изучен. Требуют продолжения научные исследования опреде-

ления основных элементов и разработки методики экспертизы невыплаты заработной платы, а также порядка проведения самой экспертизы. Исследованию этих проблем и посвящена данная статья.

В качестве ключевых элементов методики судебно-бухгалтерской экспертизы невыплаты заработной платы целесообразно выделить предмет, объект и методы исследования.

Во-первых, эти элементы являются основными параметрами при классификации экономических экспертиз и выделении в них видов и групп.

Во-вторых, они являются основой любого исследования и подлежат отражению в заключении эксперта.

К понятию предмета экспертизы можно подходить с двух позиций: юридической, которая раскрывает предмет судебно-бухгалтерской экспертизы через предмет доказывания по делу и сводит его «к выяснению обстоятельств финансово-хозяйственной деятельности, соответствующих уголовно-правовой логической модели состава преступления» [2], и экономической, в рамках которой к предмету судебно-бухгалтерской экспертизы относят хозяйственные операции, отраженные в документах бухгалтерского учета и ставшие предметом предварительного расследования или судебного следствия [3, 4]. Учитывая, что все события хозяйственной жизни должны быть отражены в бухгалтерском учете хозяйствующего субъекта, а нарушение законодательства может иметь место только при наличии определенных правоотношений, предмет экспертного исследования правильнее было бы понимать как правоотношения субъектов экономической деятельности, в рамках которых существенно были нарушены права одного из субъектов, что и явилось основанием для начала производства по делу. Применительно к задержке выплаты заработной платы предмет судебно-бухгалтерской экспертизы можно определить как правоотношения работодателя и работника по поводу исчисления и выплаты заработной платы. Данный общий предмет конкретизируется в виде вопросов при вынесении постановления о назначении судебно-бухгалтерской экспертизы. Вопросы, которые ставятся перед экспертом, должны носить исследовательский (а не ревизионный) характер, должны касаться оценки целесообразности экономического содержания действий руководства,

¹ В соответствие со ст. 3.11 КоАП под дисквалификацией понимается лишение физического лица права занимать руководящие должности в исполнительном органе управления юридического лица, входить в совет директоров (наблюдательный совет), осуществлять предпринимательскую деятельность по управлению юридическим лицом, а также осуществлять управление юридическим лицом в иных случаях, предусмотренных законодательством.

а не их правовой стороны, и основной целью поставленных вопросов должно быть раскрытие того, имел ли возможность работодатель своевременно выплачивать заработную плату.

Объектом экспертного судебно-бухгалтерского исследования (и на этом сходятся все исследователи) является документация предприятия, представленная эксперту лицом, назначившим экспертизу. Именно тот факт, что эксперт не собирает, а получает объект экспертизы, является одним из основных отличий ее от документальной ревизии. В целом эти документы можно объединить в три группы объектов:

- 1) первичные учетные документы;
- 2) регистры бухгалтерского (синтетического и аналитического) учета;
- 3) бухгалтерская отчетность.

Некоторые специалисты обобщенно объект исследования экспертов-бухгалтеров выражают в наименовании «хозяйственные операции» [1]. Но, несмотря на кажущуюся универсальность этого понятия, в нем есть некоторая неопределенность. К примеру, предприятие заключило хозяйственный договор. Правовая обоснованность действий администрации по такой операции не входит в предмет бухгалтерского учета, а следовательно, не может быть объектом судебно-бухгалтерской экспертизы. Для обоснования действий по хозяйственному договору необходимо следователю с позиции права оценить их. При этом растраты, недостачи, хищения, потери от стихийных бедствий хотя и включаются в экспертизу, но они не относятся к хозяйственным операциям.

Иногда считают, что эксперт работает только с первичными документами, не исследуя сами хозяйственные операции, изучая только их информационное отражение в первичных документах. Тем самым понятие «хозяйственная операция» заменяется понятием «бухгалтерская операция» [5]. Сторонники этой позиции связывают проверку хозяйственной деятельности и бухгалтерской документации с постановкой бухгалтерского учета, с его организацией. Но такое уточнение ничего не меняет, так как бухгалтерская операция (т. е. проводка) всегда отражает только определенные стороны финансово-хозяйственной деятельности и ничего другого.

Необходимо отметить, что вопросы правильности исчисления заработной платы или определения цены реализации продукции в

счет заработной платы перед экспертом не ставятся. Поэтому для экспертиз данной группы объектами будут не все документы, а только те, которые касаются расчетов по выплате заработной платы (причем как денежными средствами, так и в натуре, например, готовой продукцией) и движения денежных средств в кассе и на счетах организаций: ведомости начисления заработной платы, расчетные листки, ведомости выплаты заработной платы, ведомости реализации готовой продукции, ведомости депонированной заработной платы, кассовая книга и документы по кассе, первичные документы (приходные и расходные) по расчетному счету.

Третий элемент методики судебно-бухгалтерской экспертизы – метод, т. е. способ, прием исследования объекта для получения ответа на поставленные перед экспертом вопросы, и, так как объектом исследования являются документы, методы исследования будут относиться к документальным. Не углубляясь в классификацию методов, можно выделить те из них, которые, в основном, применяются на практике²:

- 1) арифметическая проверка;
- 2) взаимная сверка бухгалтерских регистров;
- 3) нормативная проверка хозяйственных операций;
- 4) анализ взаимосвязи данных, отраженных в исследуемых объектах (логическая сверка);
- 5) экономический анализ.

Арифметическая проверка заключается в пересчете показателей одного документа для проверки правильности исчисления итогов в рамках данного документа, например, пересчет суммы начисленной заработной платы по ведомости или суммы приходных и расходных операций по кассе.

Метод взаимной сверки бухгалтерских регистров заключается в использовании в любом сочетании различных документов, прямо либо косвенно отображающих проверяемую хозяйственную операцию, например, сверка суммы выданной заработной платы по платежной ведомости и отраженной в кассовой книге суммы или суммы заработной платы «к

² По материалам судебно-бухгалтерских экспертиз отдела документальных проверок Лаборатории судебных экспертиз Минюста РФ в Пермском крае за 2004–2006 гг.

выдаче» по данным расчетно-платежной ведомости и расчетных листков, выданных работникам.

Нормативная проверка хозяйственной операции состоит в проверке соответствия отражения ее в учетных документах требованиям законодательства. Как правило, это правомерность самого факта отражения события, документальное его подтверждение и правильность корреспонденции счетов. Например, неправомерным будет отражение депонирования сумм заработной платы, которые не были выданы из-за отсутствия денежных средств у самой организации, а не из-за неявки работника.

Анализ взаимосвязи данных, отраженных в исследуемых объектах (например, сумм начисленной заработной платы и связанных с ней налогов), позволяет оперативно (без глубокого изучения) выявить области учета, в которых могут быть допущены ошибки, для дальнейшего их изучения.

Экономический анализ является основой для ответа на вопрос о наличии возможности своевременно погасить задолженность по заработной плате. При этом применяются такие приемы, как сравнение, расчет абсолютных и относительных величин, например, соотношения сумм задолженности по заработной плате и сумм поступлений на расчетный счет за конкретный исследуемый период.

Итак, определив основные элементы методики экспертного исследования и их содержание, можно определить этапы рассматриваемого экспертного исследования – методику судебно-бухгалтерской экспертизы невыплаты заработной платы:

1) определение достаточности объектов, представленных эксперту, для ответа на поставленные вопросы;

2) исследование объектов путем последовательного применения указанных методов, осуществление дополнительных расчетов, составление аналитических таблиц;

3) заключение, в котором формулируются выводы эксперта в виде ответов на поставленные вопросы.

Определение достаточности проводится путем сопоставления объектов, предоставленных эксперту для исследования, с содержанием поставленных перед ним вопросов. Углубленно с учетом особенностей предмета невыплаты заработной платы перед экспертом на практике ставятся следующие вопросы:

– на какую сумму произведено начисление заработной платы и за какой период;

– на какую сумму выплачена заработная плата в и за какой период;

– какая сумма денежных средств поступила на расчетный счет и в кассу и за какой период;

– какая сумма была перечислена с расчетного счета и выплачена через кассу и за какой период;

– имела ли возможность в течение периода исследования своевременно выплачивать заработную плату.

Необходимо отметить, что вопросы без указания периода исследования или круга лиц не могут быть приняты экспертом для исследования, так как это предполагает самостоятельный поиск объектов исследования, что возможно при ревизии, но недопустимо при экспертизе. Также несоответствующими компетенции экспертов являются вопросы определения задолженности по каждому работнику в силу того, что, как правило, не требуют дополнительного исследования, а только констатации фактов, указанных в документах. Таким образом, изучив поставленные вопросы, эксперт может их скорректировать с учетом своей компетенции и предмета исследования.

После определения круга вопросов эксперт устанавливает достаточность объектов для исследования с позиции их соответствия объему и периоду исследования. При недостаточности объектов эксперт подает ходатайство на предоставление дополнительных документов для экспертизы, получение пояснения от должностных лиц исследуемой организации. В случае неполучения требуемых объектов эксперт вправе дать (если это возможно) заключение без них (указав на недостающие документы) либо отказаться от выдачи заключения ввиду недостаточности объектов для исследования. Кроме того, при наличии у эксперта сомнения в обоснованности отраженных в учете данных может быть дано несколько вариантов выводов, конкретное использование которых зависит от установления судом факта достоверности сомнительных данных.

При разработке методики судебно-бухгалтерской экспертизы необходимо исходить и из определенных требований, которые установлены на уровне ведомственных нормативных актов:

– анализ и сопоставление фактов ведения финансово-хозяйственной (предпринимательской) деятельности и/или совершения финансово-хозяйственных операций для определения фактических результатов совершения финансово-хозяйственных операций исследуемой организации, либо иного лица, осуществлявшего распоряжение имуществом, выявления недостоверных данных в учете и отчетности, а также в документах, являющихся основанием для учета и отчетности (в отличие от проверки исполнения законов и подзаконных актов ревизором, налоговым инспектором, аудитором);

– объективность и полнота исследования фактов ведения финансово-хозяйственной (предпринимательской) деятельности и /или совершения финансово-хозяйственных операций за период деяний лица, ответственного за их совершение (распорядителя средствами организации, материально-ответственного лица, подотчетного лица), что должно выражаться в строгом соответствии выводов экспертного заключения из исследования всех имеющихся в материалах дела сведений о фактах совершения финансово-хозяйственных операций, относящихся к предмету экспертизы в строгом соответствии выводов экспертного заключения из исследования всех имеющихся в материалах дела сведений о фактах совершения финансово-хозяйственных операций, относящихся к предмету экспертизы;

– построение логических взаимосвязей, предполагающих оказать помощь в правильном понимании имевших место фактов при даче управомоченным процессуальным законодательством лицом юридической оценки совершенных деяний, что заключается в построении причинно-следственной связи между распоряжением доходами (активами), несоответствием сведений в документах, учете и отчетности фактам и результатам предпринимательской деятельности и материальными последствиями деяний для собственников доходов, извлекаемых из использования имущества, и /или государства;

– установление и определение наличия или отсутствия отрицательных материальных последствий от деяний лица, осуществлявшего распоряжение средствами организации для собственников имущества и государства, что может быть выражено в виде части доходов

от продаж продукции (товаров, работ, услуг), доходов на капитал и доходов от продажи собственности, либо расходования имущества вопреки интересам собственников и/или государства или в виде неуплаты законно установленных налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему.

Таким образом, последовательность проведения судебно-бухгалтерской экспертизы по невыплате заработной платы должна быть следующей:

1) определение правомочности давать ответы на поставленные перед экспертом вопросы и достаточности представленных документов и иных источников для исследования;

2) определение методов исследования, применимых в конкретном экспертном исследовании;

3) проведение документальных экспертных процедур (с составлением аналитических таблиц для подтверждения выводов эксперта):

– определение суммы начисленной заработной платы работникам предприятия и размера удержаний;

– определение по данным расчетно-платежных ведомостей суммы выданной заработной платы (перечисленной работникам через банк, выплаченной наличными денежными средствами заработной платы, выданной в виде готовой продукции или других материальных ценностей и т. п.);

– установление сумм, фактически выплаченных работникам через кассу предприятия, на основании первичных документов (проверка данных кассовой книги и первичных документов по счету 50 «Касса», выписок банка и приложенных к ним распорядительных документов, ведомостей реализованной продукции и т. д., а также проверка оформления расходных документов, подтверждающих эти выплаты);

4) проведение аналитических расчетов и сопоставлений;

5) формирование выводов эксперта и ответов на поставленные вопросы.

Таким образом, в статье на основе обобщения теоретического и практического материала сформирована научная концепция совершенствования судебно-бухгалтерской экспертизы невыплаты заработной платы, что составляет практическую значимость проведенного исследования.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Литература

1. Голубятников, С.П. Судебная бухгалтерия: учеб. пособие / С.П. Голубятников, Е.С. Леханова. – М.: ИМЦ ГУК МВД России, 2002.
2. Дмитриенко, Т.М. Судебная (правовая) бухгалтерия: учебник / Т.М. Дмитриенко, С.Г. Чаадаев. – М.: Проспект, 1999. – С. 132.
3. Дубоносов, Е.С. Судебная бухгалтерия: учебно-практическое пособие / Е.С. Дубоносов. – М.: Книжный мир, 2006. – С. 182.
4. Толкаченко, А.А. Правовая (судебная) бухгалтерия: курс лекций / А.А. Толкаченко, К.В. Харabet; под ред. зам. председателя Верховного Суда РФ Н.А. Петухова. – М.: Омега, 2003. – С. 168.
5. Щляхов А.Р. Судебно-бухгалтерская экспертиза / А.Р. Щляхов, А.М. Ромашов // Законность. – 1991. – № 5. – С. 28–32.

Поступила в редакцию 23 ноября 2007 г.

Пашенко Татьяна Васильевна. Старший преподаватель кафедры учета, аудита и экономического анализа Пермского государственного университета, г. Пермь. Область научных интересов – учетно-аналитические и контрольные аспекты хозяйственной деятельности.

Pashchenko Tatyana Vasilievna Assistant Professor of the Accounting, Audit and Economic Analysis Department of the Perm State University, Perm. Professional interests: accounting, analytical and control aspects of economical activity.

Шешукова Татьяна Георгиевна. Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа Пермского государственного университета, г. Пермь. Область научных интересов – учетно-аналитические и контрольные аспекты хозяйственной деятельности.

Sheshukova Tatyana Georgievna. Dr.Sc. (Economics), Professor, Head of the Accounting, Audit and Economic Analysis Department of the Perm State University, Perm.

Управление социально-экономическими системами

УДК 63:658
ББК У9(2)32

ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ: ИСТОЧНИКИ И МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ

И.В. Данилова, Г.Ш. Рубин, Н.Г. Корнещук, Ю.В. Сапрыкина

Анализируется ряд проблем сельской школы, связанных с трансформацией общества и экономики. Отмечается, что отсутствие четкого стратегического плана развития российской деревни привело, в конечном итоге, к снижению качества образования. Анализ материалов о ходе эксперимента по реструктуризации сети школ в регионах позволяет сделать вывод о том, что в условиях России не имеет смысла искать единственно верный способ решения проблем сельской школы. С учетом экономических и социо-географических особенностей Челябинской области Южно-Уральским Центром мониторинга системы образования при МаГУ представлена модель оптимизации сети сельских школ.

Ключевые слова: развитие российской деревни, сельские школы в России, методика оценки школы, проблемы образования в сельской местности в России, нейронная сеть, оптимизация сети сельских школ, малокомплектные школы.

Динамичное развитие новых экономических отношений ставит перед системой образования России задачи повышения качества общеобразовательной и профессиональной подготовки учащихся и, в частности, поддержания и развития сети сельских общеобразовательных учреждений (ОУ).

Для решения этой задачи 17 декабря 2001 года принято Постановление Правительства Российской Федерации № 871 «О реструктуризации сети общеобразовательных учреждений, расположенных в сельской местности», которым одобрена Концепция реструктуризации сети общеобразовательных учреждений, расположенных в сельской местности.

В Концепции реструктуризации сети общеобразовательных учреждений, расположенных в сельской местности, определены основные проблемы сельской школы:

- устаревшая материально-техническая база;
- слабое кадровое обеспечение;
- недостаточный уровень финансовой обеспеченности;
- отсутствие или недостаточное развитие современных коммуникаций и транспортных средств;
- низкое качество образования.

Развитие сельских общеобразовательных учреждений не может осуществляться в от-

рыве от стратегических направлений модернизации всей системы образования, оно должно охватывать всю совокупность стратегических приоритетов, ориентированную на многообразие современных социально-экономических отношений.

90-е годы XX века стали периодом комплексной трансформации всего российского общества. Изменились приоритеты экономического и социального развития общества. Трансформации российского общества инициировали процесс перестройки и всей системы образования, имеющей, с одной стороны, прекрасные традиции, но, с другой стороны, накопившей серьезные проблемы развития. В особенно сложном положении оказалась сельская школа, которая в наибольшей степени испытывает проблемы, связанные с трансформацией общества и экономики, с привнесением этими трансформациями нового качества в экономические, социальные, трудовые и др. отношения между субъектами российского общества. С начала 90-х годов российская система образования в целом и сельская школа в частности функционируют в новых социально-экономических условиях, нашедших свое отражение и закреплённых в законе «Об образовании» 1992 года.

Сельская школа – понятие интегративное, охватывающее разнообразные общеоб-

разовательные учреждения, различающиеся по видам деятельности, условиям функционирования, количеству обучающихся в них детей, национальному и социальному составу, территориальному расположению, социальному окружению и другим признакам. В российском обществе сельская школа всегда занимала особое место, что предопределяется ее близостью к социальной жизни села, зависимостью от его хозяйственной и социальной инфраструктуры.

Стремление сохранить сельские школы в условиях резкого сокращения численности обучающихся приводит к тому, что из года в год все большее число школ становится малокомплектными. Одной из причин возникновения этого явления является сложившаяся еще в советский период топология сети сельских общеобразовательных учреждений, а именно привязанность ее к топологии структурных звеньев агропромышленных предприятий села (колхозов и совхозов).

Эту структуру можно охарактеризовать как последовательно-ступенчатую, при которой в административном центре агропромышленного предприятия (центральная усадьба) организовывается средняя (полная) школа, в отделениях – основная школа, а в периферийных звеньях – начальные школы. Экономические проблемы переходного периода, приведшие к развалу множества агропромышленных предприятий, являвшихся для сети сельских школ основным источником наполнения материальными ресурсами, привели к сокращению сети сельских школ за счет уменьшения количества начальных и основных, так как уменьшение местных бюджетов не позволяло поддерживать качество образовательного процесса на достигнутом уровне. «Малокомплектных школ много, но в последние десять лет они закрываются со скоростью 600 учебных заведений в год» [4].

Ситуация усугубляется и кадровой проблемой, которая на селе всегда была острой. Если в советское время она решалась за счет предоставления жилья педагогам, социальных и коммунальных льгот, что было стимулом для закрепления педагогов на селе, наличие практики целевой подготовки студентов педагогических вузов из числа сельской молодежи, то сегодня этих рычагов в решении кадровой проблемы на селе нет, и остался только один рычаг – заработная плата. Все

это усугубляет кадровую проблему и негативно влияет на уровень качества образовательных услуг.

Современная сельская школа подвержена многостороннему воздействию: на нее влияют различные факторы экономического, политического, правового, демографического, культурного, социального характера. Отсутствие четкого стратегического плана развития российской деревни привело в конечном итоге к некоторым негативным результатам:

- отставание сельских школьников от городских по общекультурному уровню и качеству знаний;
- низкая конкурентоспособность сельских школьников при поступлении в вузы;
- недостаточная коммуникабельность и ограниченность жизненного опыта с силу замкнутости социального общения;
- увеличение числа малокомплектных и малочисленных школ;
- слабая материально-техническая база большинства сельских школ.

Многие школы расположены в нетиповых приспособленных зданиях, которые не отвечают не только современным нормативам общеобразовательных школ, но и требованиям безопасности. Материальная база также устаревшая – нехватка наглядного и демонстрационного оборудования, дополнительной литературы, пособий и методической литературы. Педагоги не повышают профессиональный уровень, что также негативно сказывается на качестве образования детей. В тоже время стоимость обучения ученика в малокомплектной школе выше, чем в полнокомплектной. Например, коэффициент удорожания в начальной школе составляет 2,25¹. Это свидетельствует об экономической нецелесообразности расходования бюджетных средств и несоблюдением государственных гарантий на образование.

До начала реформирования финансирования осуществлялось на уровне населенного пункта, поэтому муниципальные образования были заинтересованы в большом количестве школ, в т. ч. и малокомплектных, так как в этом случае увеличение числа школ вело к пропорциональному росту финанси-

¹ По данным, предоставленным администрацией Агаповского РОНО Челябинской области за 2005–2006 учебный год.

рования образовательной системы в целом. Но сейчас схема финансирования изменилась и осуществляется на уровне муниципалитета, т. е. учитывается общее количество учащихся, а не школ или населенных пунктов, входящих в данное муниципальное образование. В результате содержание большого количества сельских малокомплектных школ оказалось совершенно невыгодным, так как выделяемые средства распыляются между всеми школами, в т. ч. и теми, в которых учится всего несколько человек.

Руководители муниципальных образований постоянно стоят перед дилеммой: улучшить финансирование крупных школ или направлять средства на многочисленные малокомплектные школы. Все это требует тщательного, детального решения. Необходимо заметить, что в настоящее время происходит поиск оптимальных путей организации финансирования общеобразовательных учебных заведений. С определением сферы образования как приоритетной сферы развития российского общества связаны изменения в объемах финансирования отрасли образования, оно постоянно увеличивается, при этом значительный рост финансирования направляется на техническое оснащение школ. В целом рассматриваются три системы: подушевое финансирование (в данном случае выигрывают крупные образовательные учреждения), финансирование каждой школы с учетом доплат малокомплектным школам (при этом принципе финансирования в выигрыше остаются малокомплектные школы), финансирование муниципальных образований, которым дается право самостоятельно распоряжаться средствами и вырабатывать свой подход к распределению денежных средств между школами. Выше мы говорили, что в настоящее время финансирование происходит по последнему принципу. В этом случае встает вопрос о финансировании, а фактически, о существовании малокомплектных сельских школ, так как объем денежных средств муниципальное образование вынуждено распределять между большим числом школ, в то время как во многих количества учеников не превышает нескольких человек. Такие малокомплектные школы не соответствуют современным требованиям, выдвигаемым обществом, так как несут в себе ряд потенциальных проблем: кадровых, материально-технических, образовательных.

Одновременно с этим малокомплектные, в основном начальные школы, забирают те средства, которые могли бы быть использованы более крупными школами на развитие материально-технической базы, пополнение кадров, повышение квалификации. Но простое закрытие всех малокомплектных школ не является решением проблемы, так как не учитывает всех остальных факторов, и прежде всего, географический фактор – удаленность небольших поселков от опорных учебных центров, развитие инфраструктуры, достаточного наличия школьного транспорта и т. д.

При этом расходы на образование в сельских школах в расчете на одного учащегося в среднем в 2,5–4 раза выше аналогичных расходов в городских школах. Расходы в консолидированных бюджетах субъектов Российской Федерации сильно дифференцированы, что объясняется разницей в доле сельского населения: чем выше доля сельского населения в регионе, тем выше доля расходов на образование в консолидированном бюджете.

Наибольшие проблемы связаны с малокомплектной школой, доля которых весьма значительна: по экспериментальным регионам составляет в среднем 44%, по ряду регионов составляет большинство среди учреждений образования (Псковская область – 69 %, Новосибирская область – 87 %) [1]. Эта категория школ наиболее затратна, при этом качество обучения в малокомплектной школе (значительная часть которых приходится на основные) существенно ниже, так как один учитель часто ведет несколько предметов. Кроме того, в малокомплектных школах ребенок лишен полноценного общения в детском коллективе, позволяющем вырабатывать необходимые навыки жизни в социуме.

Почти треть всех действующих сельских школ можно квалифицировать как избыточные (50%-ная избыточность по сравнению с требуемым количеством). Следовательно, саму сеть сельских общеобразовательных учреждений можно характеризовать как избыточную.

Проблема состоит в том, что «избыточные» сельские школы выполняют роль социально-культурного центра села. Их существование обеспечивает возможность выживания сельской интеллигенции, поддерживает культурный уровень села, поддерживает, в конечном счете, само существование села,

деревни, поселка как административной единицы. Превышение фактической численности занятых в сфере общего образования над расчетной потребностью, по оценке специалистов, составляет не менее 35 %.

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие проблемы, порождаемые избыточностью сети сельских школ:

- превышение фактической численности занятых (преподавателей, административных работников, вспомогательного персонала) над потребной численностью;

- низкие зарплаты учителей и других категорий занятых (что вытекает из первой проблемы), отсюда и отрыв от уровня зарплаты в реальном секторе, и низкая пенсия в будущем, и работа на 1,5–2 ставки для учителей, что влечет снижение трудовой мотивации преподавателей;

- перегрузка учащихся во вред их здоровью.

Подводя итог оценки «избыточности», становится ясно, почему не приносит должного эффекта рост расходов территориальных бюджетов на образование.

Следовательно, сеть сельских школ нуждается в оптимизации. Лежащий вроде бы на поверхности вывод о необходимости простого сокращения «избыточных» сельских школ представляется дискуссионным, так как, во-первых, сельская школа исторически выполняла роль социально-культурного центра села, и упразднение школы в селе означает упразднение самого села; во-вторых, простое сокращение числа сельских школ означает недоступность полноценного образования для множества сельских жителей, прежде всего по причинам транспортной доступности.

С другой стороны, тратя деньги на поддержание избыточной сети сельских школ, государство не может выделять необходимый объем финансирования на содержание школьных зданий, что также отрицательно сказывается на качестве образования.

Как отмечают некоторые ученые (А.Д. Вифлеемский [3], В.Г. Бочарова и М.П. Гурьянова [2] и др.) и государственные деятели, непродуманная оптимизация системы сельских школ может привести к необратимой потере кадров, в конечном счете – потере села. Они считают экономически нерациональным решение проблемы сельского образования путем так называемой системы

«школьных автобусов», а также введение дистанционного образования, которое сегодня не обеспечено ни правовой, ни материально-технической базой. Поэтому без государственной поддержки сельских общеобразовательных школ невозможно возрождение аграрного сектора и самого села, а гарантия личности на получение бесплатного полного (среднего) образования и общедоступность не будет выполнена для многих сельских школ.

Теоретически с позиций системного подхода новое качество системы можно получить за счет изменения ее структуры, либо за счет изменения связей и отношений между структурными элементами, либо за счет изменения связей между данной системой и другими социальными системами, либо за счет комбинации этих изменений. Следует отметить, что в условиях России не имеет смысла искать единственно верный способ решения проблем сельской школы – слишком различаются между собой регионы и спецификой экономики, и размерами, и состоянием дорог, и этническим составом населения, и многими другими факторами, влияющими на развитие региональных образовательных систем. Поэтому типичные региональные проекты, объединенные общей стратегической задачей обеспечения доступности качественного образования в условиях села, в то же время различаются способами решения этой задачи, и сравнение этих проектов ставит своей целью расширить представление о возможных подходах к решению проблем сельской школы.

В одном случае акцентируется внимание на централизации ресурсов системы образования, на создание условий для того, чтобы сельские дети получили возможность обучаться на более совершенной учебно-материальной базе и у квалифицированных педагогов. В другом случае в центр внимания ставится создание условий для повышения квалификации всех работающих учителей. В третьем случае основным направлением становится объединение ресурсов социальной сферы, что дает возможность расширить дополнительные образовательные услуги и на этой основе повысить качество образования сельских школьников.

Существуют и другие ресурсы развития сельской школы, не связанные с укрупнением малочисленных школ. Можно ориентиро-

ваться и на использование преимуществ малых школ, в условиях которых легче индивидуализировать образовательный процесс. Использование таких преимуществ станет возможным при разработке технологий индивидуального обучения и подготовке учителей к использованию таких технологий: принципиальное изменение домашнего задания, диалогизация учебного процесса, развитие критического мышления и т. д.

По оценкам ГУ-ВШЭ проведение оптимизации сети сельских школ может дать экономию расходов на содержание зданий и их текущий ремонт в среднем около 1 млн рублей на каждый сельский район. Это позволит перераспределить финансовые ресурсы для улучшения материально-технической базы сельских школ и повышения качества образования. Ориентировочная оценка ожидаемого экономического эффекта от оптимизации сети сельских школ – до 10–12 % экономии бюджетных расходов в течение последующих 3–5 лет [1]. Народнохозяйственная значимость состоит в повышении эффективности использования недвижимого имущества общеобразовательных учреждений, повышении качества образовательных услуг, сохранении школы как культурно-образовательного центра сел и деревень. Социальная значимость должна проявиться в повышении доступности качественного образования для сельских детей и повышении их конкурентоспособности в получении более высокого уровня образования и работы.

Эксперимент, проводимый в ряде регионов по оптимизации сети общеобразовательных учреждений, расположенных в сельской местности, может рассматриваться с позиции оптимизации сети сельских школ, обеспечивающей повышение качества образования. Акцент на оптимизации позволяет отобрать из множества возможных вариантов моделей оптимизации наиболее рациональные, при которых повышение качества образования в сельских школах будет достигнуто за счет наиболее эффективного использования всех возможных ресурсов.

Собирательная модель оптимизации сети общеобразовательных учреждений (ОУ) в сельской местности включает:

а) создание электронных сетей школ и новых компьютерных технологий образования;

б) создание комплексов энергетическо-

го, транспортного, продовольственного и иного обслуживания школ;

в) увеличение разнообразия типов и видов школ;

г) изменение системы управления и переобучения управленцев, способных освоить методику оптимизации процесса обучения с использованием информационных технологий и организовать комплексное обслуживание школ.

Общепризнанным для реструктуризации сети образовательных учреждений является ряд организационно-экономических мер, к которым относится:

– изучение международного и российского опыта форм организации образовательного процесса;

– разработка схем оптимизации пилотных территорий;

– создание нормативно-правовой и методической базы оптимизации образовательного пространства;

– выявление наиболее перспективных моделей.

Для оптимизации общеобразовательной сети необходим анализ учреждений сети сельских школ. С этой целью Южно-Уральским центром мониторинга системы образования при ГОУ ВПО «Магнитогорский государственный университет» была разработана методика оценки ОУ. Разработанный алгоритм методики данной модели оптимизации, предполагает оценку школ по трем группам факторов:

– демографическая ситуация в населенном пункте района;

– географическое расположение населенного пункта;

– ресурсный потенциал ОУ населенного пункта.

Оптимизация образовательной сети, направленная на повышение доступности качественного образования при эффективном использовании ресурсов, обеспечит полноту предоставляемых сетью образовательных услуг с учетом территориальной доступности, повысит качество образовательных услуг в соответствии с потребностями учащихся разного возраста, а также позволит рационально использовать ресурсы сети общеобразовательных учреждений.

Данный подход предполагает оценку таких показателей, как:

– демографическую ситуацию в насе-

ленных пунктах района (сокращение / увеличение детского населения);

- обеспечение образовательных учреждений профильными специалистами (доля предметов, преподаваемых специалистами);
- рациональное использование образовательных ресурсов (зданий, сооружений);
- обеспеченность современными образовательными ресурсами (компьютерными классами, предметными кабинетами, спортивными залами и т. д.).

I. Выделение показателя «Демографическая ситуация в районе ОУ» в качестве первостепенного обусловлено снижением численности жителей, в том числе детского возраста в сельских населенных пунктах района. Это приводит к тому, что численность учащихся в классах не позволяет осуществлять качественный образовательный процесс. Исходя из этого в качестве показателей выделены следующие.

1. *Наличие в ОУ одного класса численностью не менее 7 человек для начальной школы, 10 человек для основной школы.*

Наличие такого числа учащихся в классе является одним из психолого-педагогических условий, способствующих социально-психологическому развитию учащихся, организации их учебного взаимодействия, необходимого для осуществления учебного процесса. При наличии во всех классах меньшего числа учащихся вопрос о закрытии школы решается с учётом дополнительных факторов:

2. *Наличие в населенном пункте детей дошкольного возраста 6, 5, 4, 3 лет (для начальной школы) и младшего школьного возраста (для основной школы).*

Это позволит прогнозировать возможность набора класса численностью не менее семи человек для начальной школы (при этом, исходя из закона «Об образовании», набор детей в первый класс может осуществляться один раз в два года) и десяти человек для основной школы. При отсутствии такой возможности школа рекомендуется к закрытию.

Однако, несмотря на возможность набора классов, необходимо оценить ОУ по третьему показателю («Ресурсный потенциал ОУ населенного пункта»).

II. Географическое расположение населенного пункта:

1) *наличие развитой инфраструктуры дорог;*

2) *качество дорог;*

3) *удаленность от федеральной трассы;*

4) *наличие школьного транспорта;*

5) *соответствие Требованиям к размещению общеобразовательных учреждений (СанПиН 2.4.2.1178-02).*

Введение данного показателя позволяет оценить возможность подвоза детей из школ, рекомендуемых к закрытию, в другие ОУ. Но если условия подвоза не соответствуют пункту 2.1.7 Требованиям к размещению общеобразовательных учреждений (СанПиН 2.4.2.1178-02)², либо подвоз должен осуществляться по аварийно-опасным участкам дороги, то школы, рекомендуемые к закрытию, сохраняются.

III. Ресурсный потенциал ОУ населенного пункта определяется следующими показателями.

1. *Кадровый потенциал.*

В начальной школе при неполной заполняемости вакантных мест профильными специалистами и невозможности их подвоза из других ОУ школа рекомендуется к закрытию.

Для основной школы следует учитывать наличие учителей-предметников. Если в школе предметы разного профиля ведутся одним учителем либо какие-то школьные предметы (химия, иностранный язык, информатика, физкультура) не преподаются вообще, то для школы прорабатываются другие формы функционирования.

2. *Оценка здания.*

Этот показатель позволяет рассматривать школы с позиции существующих условий обучения:

1) *требование капитального ремонта;*

2) *материально-техническое оснащение кабинетов.*

Учитывая сложность применения алгоритма оценки перспективности ОУ, имеет смысл прибегнуть к использованию специальных технологий, в частности, интеллекту-

² В сельской местности размещение общеобразовательных учреждений должно предусматривать для учащихся I ступени обучения радиус доступности не менее 2 км пешком и не более 15 мин (в одну сторону) при транспортном обслуживании. Для обучающихся II и III ступеней обучения радиус пешеходной доступности не должен превышать 4 км, а при транспортном обслуживании – не более 30 мин. Предельный радиус обслуживания обучающихся II–III степеней не должен превышать 15 км.

альных систем. Интеллектуальные системы и технологии применяются для решения сложных научных, производственных и экономических задач. Среди задач управления и принятия решений выделяется значительный класс трудно формализуемых задач, имеющих несовместимые по природе, типам и размерности исходные данные. Это приводит к необходимости моделирования методов искусственного интеллекта, основным средством которого являются нейронные сети.

Нейронные сети могут решать широкий круг задач обработки и анализа данных – распознавание и классификация образов, прогнозирование, управление и т. д.

В настоящее время в каждой предметной области можно найти постановки нейросетевых задач. Решение такого рода задач имеет практическое значение уже сейчас в таких областях как:

– экономика и бизнес: предсказание рынков, автоматический дилинг, автоматическое рейтингование, оптимизация товарных и денежных потоков;

– медицина: постановка диагноза, мониторинг состояния пациента, факторный анализ эффективности лечения;

– автоматизация производства: оптимизация режимов производственного процесса, комплексная диагностика качества продукции по результатам тестирования;

– политические и социологические технологии: предсказание динамики рейтингов, выявление значимых факторов, исследование и визуализация социальной динамики населения.

Основными возможностями нейронных сетей являются следующие.

• Возможность работы при наличии большого числа неинформативных, шумовых входных сигналов – предварительного их отсева делать не нужно, нейросеть сама определит их малопригодность для решения задачи и может их явно отбросить.

• Возможность работы со скоррелированными независимыми переменными, с разнотипной информацией – непрерывнозначной и дискретнозначной, количественной и качественной, что часто доставляет затруднение методам статистики

• Нейронная сеть одновременно может решать несколько задач на едином наборе входных сигналов – имея несколько выхо-

дов, прогнозировать значения нескольких показателей.

Применение нейронных сетей является одним из перспективных инструментов оптимизации с целью решения задачи сельских общеобразовательных учебных заведений.

Таким образом, применение данной методики оценки сельских школ и использование нейросетей будет способствовать повышению качества образования, его доступности вне зависимости от места жительства и уровня доходов семей, созданию условий для обучения на более оснащенной учебно-материальной базе учителями высокой квалификации, обеспечит повышение экономической эффективности и улучшение функционирования общеобразовательных учреждений, расположенных в сельской местности.

На базе сети образовательных учреждений муниципального образования Агаповского района Челябинской области была проведена апробация разработанной методики оптимизации сети сельских школ. В результате мы пришли к выводу, что закрытие ряда малокомплектных школ сталкивается с нерешаемой транспортной проблемой (удаленность населенного пункта до базового учебного заведения превышает установленные нормативы, отсутствие транспортных коммуникаций). Механическое закрытие таких школ недопустимо, так как учащиеся из этих сел и деревень лишаются возможности регулярного посещения образовательного учреждения.

Таким образом, разработанная методика оптимизации сети сельских школ позволяет грамотно и научно обосновать модель оптимизации сети сельских школ, конкретная реализация которой зависит от социально-экономических условий муниципального образования.

Литература

1. Абанкина, Т.В. Основные направления реструктуризации сети сельских школ [Электронный ресурс] / Т.В. Абанкина // «Региональные проблемы реструктуризации сети сельских школ». – Режим доступа: <http://minobr.sakha.ru/iro/2005/Seminar/Download/001.doc>.

2. Бочарова, В.Г. Стратегия модернизации сельского образовательного социума / В. Г. Бочарова, М.П. Гурьянова // Педагогика: науч.-теорет. журн. – М., 2005. – № 8. – С. 32–38.

3. Вифлеемский, А. Куда ведут российское образование новые законопроекты по реформиро-

Управление социально-экономическими системами

ванию бюджетной сферы / А. Вифлеемский // Народное образование: рос. обществ.-пед. журн. / Учредители: М-во образования РФ, Рос. акад. об-

разования [и др.]. – М.: [б. и.], 2006. – № 10. – С. 50–60.

4. Комков, С. Эксперимент продолжается / С. Комков // Новые Известия. – 2007. – 12 фев.

Поступила в редакцию 2 февраля 2008 г.

Данилова Ирина Валентиновна. Южно-Уральский государственный университет, кафедра «Экономическая теория и мировая экономика», доктор экономических наук, и.о. профессора.

Danilova Irina Valentinovna. South Ural State University, Economics and International Economics Department, Dr.Sc. (Economics), Acting Professor.

E-mail: irdanilova@yandex.ru.

Корнешчук Нина Геннадьевна. Магнитогорский государственный университет, факультет информатики, кафедра информационных технологий, кандидат педагогических наук, доцент.

Korneshchuk Nina Gennadievna. Magnitogorsk State University, Information Science Faculty, Information Technologies Department, Cand.Sc. (Pedagogics), Associate Professor.

E-mail: nina@magnitka.fio.ru.

Рубин Геннадий Шмульевич. Магнитогорский государственный технический университет, факультет технологии и качества, кафедра машиностроительных и металлургических технологий, кандидат технических наук, доцент.

Rubin Gennadij Shmulievich. Magnitogorsk State Technical University, Technology and Quality Faculty, Engineering and Metallurgic Technologies Department, Cand.Sc. (Engineering), Associate Professor.

E-mail: RubinGSh@magnitka.fio.ru.

Сапрыкина Юлия Викторовна. Магнитогорский государственный университет, факультет педагогики и методики начального обучения, кафедра математики, естественнонаучных дисциплин и методик их преподавания.

Saprykina Yulia Viktorovna. Magnitogorsk State University, Pedagogics and Methods of Primary Education Faculty, Mathematics Natural Sciences and Methods of Teaching Department.

E-mail: SaprikinaUV@magnitka.fio.ru.

МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ПЛАНОВОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА ЮЖНОГО УРАЛА

В.А. Киселева, О.С. Бекасова

Статья посвящена проблемам планирования развития туризма в России. Авторами рассмотрено современное состояние вопроса перспективного планирования развития туризма как на федеральном, так и на региональном уровнях. Предложена организационная модель планирования регионального туризма.

Ключевые слова: туризм, региональный туризм, отрасль туризма, планирование, планирование развития, перспективное планирование, управление, развитие, модель, моделирование.

Региональный туризм – это динамически развивающаяся специфическая подсистема общей социо-экономической системы региона, представляющая собой взаимоотношение обслуживающей туристской инфраструктуры с туристами. Это сложный, межотраслевой диверсифицированный комплекс, объединяющий предприятия различных отраслей экономики и социальной сферы, имеющий свои специфические особенности, обусловленные природными, культурными, историческими, экономическими, демографическими и другими условиями. Следовательно, управление его развитием возможно только путём перспективного планирования.

Опыт многих туристских регионов в мире показал, что перспективное планирование развития туризма может принести только выгоды. Регионы, в которых туризму позволено развиваться хаотично, зачастую страдают от экономических, экологических и социальных проблем, а именно от загрязнения окружающей среды; деградации ландшафтов; выведения сельскохозяйственных земель из оборота; негативного отношения местных жителей к туристам; коммерциализации культуры, религии, искусства; роста социальных проблем; изменений в общественной структуре. Эти проблемы ухудшают экономику туризма, отрицательно влияют на показатели туристской привлекательности региона. Туристские регионы неконтролируемого туризма не могут эффективно конкурировать с другими туристскими регионами, развивающимися на плановой основе с использованием современных принципов регулирования развития отрасли. Таким образом, в основе развития регионального туризма лежит перспективное планирование с учетом взаимодействия туризма со смежными отраслями для успешного развития и регулирования этого процесса.

Возрастание внимания к региональным аспектам экономического и социального развития в настоящее время привело к заметному расширению теоретических исследований в этой области. Управление внутренним российским туризмом на межотраслевом, внутриотраслевом и региональном уровнях освещено в литературе, научных исследованиях [1–3], где данным аспектам туризма уделяется особое внимание. Для России региональный подход имеет исключительно важное значение в силу огромной территории и колоссальных природных, социальных и экономических различий на ее территории.

Однако, несмотря на большое количество работ по региональному управлению и развитию, все еще не разработана не только методология и теоретическая база, но и принципиальные позиции для реализации планового подхода к развитию регионального туризма, России в частности. Для многих регионов РФ разработаны программы развития туризма на период до 2007–2012 гг. Проведя их анализ, можно убедиться в том, что практически все они направлены на создание правовой, организационной и экономической среды для формирования современной туристской индустрии, на совершенствование механизмов управления туристской деятельностью и предполагают сочетание бюджетных и внебюджетных источников финансирования. В большинстве программ декларируется формирование единой системы туристских зон региона, однако далеко не всегда приводятся перечни зон и схемы их размещения, а главное – отсутствуют четкие, понятные, экономически обоснованные конечные результаты предлагаемых управленческих решений.

Поскольку отрасль еще не полностью сформировалась и может сильно пострадать от сиюминутных политических соображений,

необходимым условием успешного развития сферы туризма и путешествий в России является перспективное планирование развития на региональном уровне.

Для реализации целей перспективного планирования в мировой практике используется моделирование. Модель – один из важнейших инструментов научного познания, условный образ объекта исследования, отображающий характеристики объекта исследования, существенные для цели исследования. Учитывая сложность развития отрасли туризма – конструирование модели на основе предварительного изучения объекта и выделения его существенных характеристик, теоретический анализ модели, сопоставление результатов с данными об объекте, корректировка модели и т. д., т. е. моделирование, представляется наиболее актуальным методом планирования. Модель определяет последовательность элементов, которые должны быть включены во всесторонний региональный план. Это – пошаговая процедура, позволяющая поставить развитие туризма на плановую основу.

Весь процесс формирования плана развития регионального туризма в обобщенном виде можно представить следующими этапами.

1. Установление целей развития туризма
– экономические, социо-культурные, природные и другие цели.

2. Основной анализ исходных данных
– Краткая историческая справка о регионе, особенно, если это имеет отношение к туробъектам.

– Краткое географическое описание геологии, ландшафта и гидрографии рек, озер и прибрежных зон, с определением региона, географически подходящим или нет для развития туризма. Должна быть отмечена любая предрасположенность региона к природным катаклизмам, таким как извержения вулканов и землетрясения или другие проблемы, такие как береговое разрушение.

– Климатические условия, с определением регионов, подходящих климатически для развития и действия туризма. Должна быть отмечена любая предрасположенность региона к крепким ветрам, проливным дождям и наводнениям.

– Регионы природных ресурсов, возделывание и использование земли, с определением регионов, неподходящих для развития туризма.

– Состояние окружающей среды в общем и в частности, для существующих и по-

тенциальных регионов туризма с выявлением определенных проблем загрязнения или ухудшения окружающей среды.

– Существование национальной и региональной политики развития, планов программ с определением их влияния на развитие туризма.

– Демографические условия: численность и плотность населения, возрастно-половой фактор, направление и соотношение роста численности населения, вопросы миграции и другие существенные характеристики.

– Экономический принцип существования экономических секторов и тенденции роста валового внутреннего совокупного общественного продукта (ВВП и СаП), доход на душу населения, вопросы занятости/безработицы и другие экономические характеристики, с выявлением всех конкретных проблем, таких как расположение застойных районов.

– Культурный аспект традиций, религиозных и социальных ценностей и другие существенные характеристики и результаты развития культурных традиций и ценностей.

3. Анализ и рекомендации по инфраструктуре

– Анализ наличия в регион доступа воздушным, наземным или водным транспортом, включая возможности и качество предлагаемых туристам услуг.

– Анализ внутренней транспортной системы услуг по отношению к уровню использования направления туристами.

– Анализ инфраструктуры водоснабжения, электричества, канализации, твердых бытовых отходов и телекоммуникаций в отношении к существующим и потенциальным регионам туризма.

– Просмотр всех ранее утвержденных планов и программ для улучшения инфраструктуры.

– Определение любых противоречий, связанных с инфраструктурой развития туризма, и рекомендации по ее улучшению.

4. Туробъекты, их деятельность и ее улучшение

– Исследование и описание существующих и потенциальных туробъектов, их деятельности, с категоризацией в логическую систему природных, культурных и специальных типов туробъектов.

– Оценка туробъектов с определением первичных и вторичных объектов и любых проблем уже существующих объектов, таких как чрезмерное и неправильное использование.

– Рекомендуемые улучшения (и защита) туробъектов.

– Определение всех позитивных и негативных влияний непривлечения туристов, таких как сильный и слабый престиж страны сбыта, недавняя политическая нестабильность или природные катаклизмы, уровень преступности в регионе и во время тура, расстояние и затраты от основных стран сбыта.

5. Туристические услуги и возможности, их улучшение

– Исследование существующих и уже спланированных жилых площадей по количеству, типу, расположению и качеству.

– Исследование существующих и уже спланированных туристических возможностей, включая тур и туристические операции, рестораны, банки и обмен валюты, ремесла, специальный ассортимент и удобство покупок, медицинские и почтовые услуги и возможности, общественная безопасность и службы туристической информации.

– Оценка туристических услуг и возможностей с необходимыми рекомендациями по улучшению.

6. Рекомендуемые объемы и формы туризма

– Определение транспортирующей способности потока различных потенциальных туристических областей и региона, основанное на относящихся к окружающей среде социо-культурных, инфраструктурных и затрагивающих вопрос удовлетворения туристов соображениях.

– Определение наиболее соответствующих форм туризма по расположению, основанное на описании и оценке туробъектов и действий, возможностей транспортирующего потока, анализа рынка и других факторов.

– Определение наиболее подходящих размеров и объемов туризма (по типу туризма), основанное на транспортирующей способности и анализе рынка, важность туробъектов и других факторов.

7. Анализ и проектирование рынка

– Просмотр глобальных внутрирегиональных туристических систем и направлений.

– Анализ систем и направлений прибытия туристов в регион, включая международных и местных туристов, специальных характеристик посещения региона туристами; могут потребоваться специальные туристические исследования.

– Оценка влияния существующего или потенциального конкурентного туристического направления.

– Определение основных факторов, влияющих на типы и объемы будущих приездов туристов, и определение первичного и вторичного рынков.

– Установление целей рынка по количеству, типу и происхождению региона, социально-экономической группе, группированию туристических интересов, продолжительность пребывания и другие существенные характеристики.

– Анализ использования туробъектов и услуг местными жителями.

– Проектирование количественного, типового и качественного уровней условий проживания, других туробъектов и услуг и необходимой инфраструктуры, основываясь на задачах рынка.

8. Рекомендуемая политика развития туризма и структурный план

– Рекомендуемый отчет по политике, включая экономические, социо-культурные факторы состояния окружающей среды.

– Рекомендуемый структурный план, включая тип и расположение туробъектов, определение регионов и областей (зон) развития туризма и транспортирующий поток.

– Рекомендуемые ступени развития в определенные периоды времени.

– Рекомендуемые туристические модели и программы, определяющие маршруты и направления туристических экскурсий.

9. Экономический анализ и рекомендации

– Определение существующих и проектируемых туристических затрат по количеству и типу.

– Подсчет существующего и проектируемого влияния на туризм норм размеров вкладов в ВВП и СОП (или вкладов в региональную экономику), валового и чистого дохода от внешних валютных операций, объема и типов национальных или региональных экономических утечек, генерированного дохода, умноженного воздействия на доход, прямой, косвенной и вынужденной занятости и вкладов в государственные доходы.

– Рекомендации по повышению экономических прибылей от туризма на общественном, региональном и национальном уровнях.

10. Анализ и рекомендации по окружающей среде

– Выявление всех существующих проблем окружающей среды, вызываемых туризмом

мом, и рекомендации по их уменьшению.

– Рекомендации по предотвращению будущего негативного воздействия на окружающую среду и усиление позитивного.

– Рекомендации по улучшению общего качества окружающей среды в регионах туризма.

– Рекомендации по защите окружающей среды, политика сохранения и необходимые программы, применение процедур по уменьшению воздействия на окружающую среду в специальных туристических проектах.

11. Социо-культурный анализ и рекомендации

– Оценка всех существующих и потенциальных, позитивных и негативных социокультурных воздействий туризма.

– Рекомендации по снижению негативного воздействия и усилению позитивного.

– Рекомендованные программы осведомления общественности по вопросам туризма и туристические каталоги, чтобы информировать туристов о местной культуре и традициях и ожидаемом поведении посетителей.

– Рекомендации по вовлечению общественности в программы туризма на местном уровне.

12. Институциональный анализ и рекомендации

– Исследование и оценка существующих государственных и частных организационных структур по туризму, с рекомендациями по изменениям или новым структурам, предназначенным для эффективного управления туризмом, включая рекомендации по достижению согласованности по туризму среди государственных агентств и между государственным и частным сектором.

– Исследование и оценка существующего законодательства и норм права, относящихся к туризму с рекомендациями по изменениям или новым нормам.

– Исследование и оценка чистой стоимости финансового капитала по отношению к инвестированию туризма с рекомендациями по привлечению еще больших денежных ресурсов, если необходимо, включая поощрение развития.

– Анализ планирования кадровых ресурсов для туризма, с рекомендациями по образовательным и обучающим программам, назначенным государственным и частным секторами для обеспечения кадровых ресурсов.

– Оценка наличия программ упрощения путешествий с рекомендациями по всем необходимым улучшениям.

13. Рекомендации по маркетингу и развитию

– Определение целей и стратегии маркетинга.

– Рекомендованная специальная программа развития с составлением сметы и возможных источников средств.

– Рекомендации по соответствующим и совместным действиям государственного и частного секторов в программе развития.

– Рекомендации по развитию за границей.

– Рекомендации по обеспечению информационных туристических служб.

14. Реализация и мониторинг плана

– Рекомендованная программа развития или действия с составлением сметы и определением ответственных сторон.

– Определение процедур реализации, включая соответствующую роль правительства, других агентов и частного сектора.

– Определение туристических нормативов и стандартов развития оборудования и дизайна, и способы их применения.

– Определение районирования и других правовых норм использования земли.

– Рекомендуемое использование стимулов и препятствий для обеспечения развития в соответствии с планом.

– Рекомендации по установлению туристической информационной системы или улучшению существующей системы.

– Подготовка детального регионального плана и изучения выполнимости проекта для первой ступени развития, включая демонстрационные проекты.

– Определение возможных источников финансирования для развития проекта.

– Определение техник и процедур наблюдения за осуществлением плана и улучшением туризма в общем.

Безусловным достоинством данной модели развития туризма является возможность создания четкой системы управления, которая позволит осуществлять контроль над процессом развития туризма и рекреации и анализировать его показатели, разработать надежные методы мониторинга состояния окружающей среды, устранения любых негативных последствий и достигнуть заданной эффективности функционирования системы. Эффективность применения моделей в планировании развития туризма зависит как от системности и взаимосвязи эндогенных элементов системы, так и от того, насколько они полно отражают процесс регионального развития туризма. В

формировании стратегии планового развития рекреационно-туристских регионов должны быть задействованы четыре силы: ученые, властные структуры, специалисты, потребители туристских услуг и местное население.

Сфера деятельности государства в экономике слишком широка, а должные приоритеты в этой деятельности отсутствуют. Очень важно сосредоточить усилия государственных органов управления на решении фундаментальных проблем развития туризма. Наиболее важной является выработка целостной региональной экономической политики регулирования туристским комплексом.

Средне- и долгосрочными целями российского правительства должно быть обеспечение максимально возможного равенства в распределении выгод от сферы туризма и путешествий между всеми регионами и слоями населения. Это может уменьшить разницу между городами и сельскими районами, что, в свою очередь, может вызвать улучшение качества жизни и рост благосостояния российских граждан.

Открытие регионов для туризма потребует увеличения инвестирования в инфраструктуру – автомобильные и железные дороги, аэропорты, а также в модернизацию и расширение гостиничного хозяйства, в развитие новых туристических зон и объектов, таких как информационные центры. Российская сфера туризма и путешествий и связанные с ней отрасли на текущий момент еще отличаются различными проявлениями бюрократизма, требующими терпения от любого, кто работа-

ет в этом бизнесе в России. Российское правительство должно ускорить реформы в финансовом секторе, ввести более разумное налогообложение и решить некоторые серьезные проблемы, тормозящие развитие отрасли.

Учитывая множество задач, стоящих на сегодняшний день перед индустрией туризма и путешествий в России, а также различные препятствия к ее быстрому росту, очевидно, что единственно верным выходом из создавшейся ситуации является грамотное системное перспективное планирование туризма как на уровне региона, так и на уровне государства.

Без помощи государства российскому внутреннему туризму предстоит трудная борьба с серьезными конкурентами – Восточной Европой и рядом других стран. Постановка российским правительством приоритетов планового развития туристической отрасли, совместная работа с предпринимателями отрасли туризма по планированию развития туризма на основе моделирования являются одним из главных факторов развития регионального туризма.

Литература

1. Богомолов, В.С. Организация и регулирование туристско-рекреационного комплекса региона / В.С. Богомолов. – Майкоп: Изд-во МГУ, 2005.
2. Боголюбов, В.С. Факторы и условия устойчивого развития системы туризма: региональный аспект / В.С. Боголюбов, С.А. Севастьянова. – СПб.: Инфо, 2005.
3. Севастьянова, С.А. Методологические основы развития и системного управления туризмом в регионе / С.А. Севастьянова. – СПб.: Инжсекон, 2005.

Поступила в редакцию 21 мая 2008 г.

Киселева Валентина Александровна. Доктор экономических наук, заведующая кафедрой «Экономика и экономическая безопасность», декан факультета «Экономика и предпринимательство» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – исследование проблем экономики труда и трудовых ресурсов; развитие предпринимательской деятельности.

Kiseleva Valentina Aleksandrovna. Dr. Sc. (Economics) Head of the Economy and Economic Security Department, Dean of the Economics and Business Department of the South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: research of the labour economics and forces problems; business development.

Бекасова Оксана Сергеевна. Ассистент, аспирант очной формы обучения кафедры «Экономика и экономическая безопасность» Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск. Область научных интересов – исследование системы планирования и регулирования в туристической отрасли.

Bekasova Oksana Sergeevna. Instructor, Post-Graduate Full-Time Student of the Economics and Economic Security Department of the South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: research of the planning and control system in the tourism sector.

E-mail: eip-dec@susu.ac.ru

СБАЛАНСИРОВАННАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В.Н. Мякшин, Т.Н. Песьякова

Статья посвящена проблеме оценки сбалансированности развития взаимосвязанных производств лесопромышленного комплекса. Авторами предложена система абсолютных и относительных показателей для количественной оценки различных аспектов сбалансированности регионального лесопромышленного комплекса: статического, динамического, структурного. Представлены практические результаты оценки сбалансированности производственных ресурсов, внутрикомплексных производственных связей по производству и потреблению лесопроductии ЛПК Архангельской области.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, региональный лесной комплекс, управление эффективностью бизнеса, критерии оценки, агрегированный индекс.

Одним из основных направлений преодоления негативных явлений в деятельности лесопромышленного комплекса и повышения его эффективности является сбалансированность развития, представляющая собой взаимное соответствие (баланс) производства продукции и производственных ресурсов и подлежащих удовлетворению потребностей в них, рассматриваемое в аспекте масштабов, динамики, структуры. Для разработки комплекса мероприятий по обеспечению сбалансированности необходимо осуществить оценку уровня сбалансированности ЛПК.

В настоящее время отсутствует единая система показателей и методов оценки уровня сбалансированности развития взаимосвязанных производств ЛПК. Эта оценка сегодня осуществляется преимущественно на интуитивном уровне. В связи с этим представляются актуальными исследования, имеющие целью разработку ориентированных на практическое использование показателей и методов оценки сбалансированности развития лесопромышленного комплекса.

Лесопромышленный комплекс состоит из взаимосвязанных производств (лесозаготовительной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности).

Комплексы взаимосвязанных производств характеризуются, как правило, более или менее сходными технологическими и целевыми функциями в общественном воспроизводстве, в частности, наличием полного технологического цикла, начиная от добычи или производства исходного сырья и заканчивая производством готового продукта; достаточно большим удельным весом валовой продукции комплекса взаимосвязанных производств в совокупном общественном продукте региона;

значительным объемом внутрикомплексных потоков продукции; размерами ввоза и вывоза сырья или готовой продукции и т. д.

Расчет показателей сбалансированности целесообразно производить для комплексов взаимосвязанных производств, которые отличаются развитыми внутрипроизводственными связями. Только в этом случае затраты на осуществление оценки сбалансированности (прежде всего, затраты времени) будут обоснованными.

Исследование внутрипроизводственных связей показало, что на внутрикомплексное потребление расходуется 25 % объема валовой продукции основных производств ЛПК, при этом более 50 % материальных затрат комплекса составляет продукция собственного производства [1]. Исчисленные показатели позволяют сделать вывод о целесообразности оценки сбалансированности развития взаимосвязанных производств комплекса.

Для выбора основных подходов к оценке сбалансированности ЛПК потребовалось охарактеризовать особенности формирования его пропорций. По уровню организации производственного процесса можно выделить внутреннюю и внешнюю сбалансированность; по объектам балансировки – сбалансированность производственных ресурсов, результатов производства (продукции), фаз производственного цикла. Под внешней следует понимать сбалансированность между функционированием комплекса на данной стадии развития, с одной стороны, и внешней по отношению к нему средой, с другой. Внешняя сбалансированность находится за рамками нашего исследования. Исходной формой сбалансированности ЛПК является внутренняя сбалансированность, под которой мы понимаем сбалансированность процесса производства.

Развертывание системы пропорций комплекса осуществлено на основе важнейшего методологического принципа – выделения двух групп пропорций по результатам производства (продукции) и по производственным ресурсам. На основе исследования пропорций ЛПК выделены основные направления, по которым следует осуществлять оценку его сбалансированности:

– сбалансированность производственных ресурсов;

– сбалансированность внутрикомплексных связей по производству и потреблению лесопродукции [2].

Сбалансированность комплекса, будучи сложной категорией, может быть охарактеризована только системой показателей, под которой понимается совокупность взаимосвязанных показателей, всесторонне отображающих различные стороны сбалансированности производств ЛПК.

При разработке системы показателей сбалансированности авторы руководствовались общими требованиями, предъявляемыми к экономическим показателям. Показатели должны с максимально возможной точностью соответствовать экономической сущности сбалансированности; являться идентичными для всех производств; быть сопоставимы в динамике; статистически доступны; их исчисление не должно быть связано со значительными затратами времени и средств.

Методологической основой построения системы показателей является определение экономической сущности сбалансированности. Из ее анализа следует, что основными элементами, формирующими понятие «сбалансированность», являются балансируемые величины. При оценке сбалансированности производственных ресурсов в качестве элементов сбалансированности рассматриваются ресурсы живого труда, средств труда, предметов труда R и потребности в них производств комплекса S . При оценке сбалансированности внутрикомплексных производственных связей балансируемыми величинами являются объем валовой продукции основных производств ЛПК (собственные ресурсы) и объем внутрикомплексного потребления (потребность в собственных ресурсах). Анализ функционирования ЛПК показывает, что при оценке его сбалансированности должны быть рассмотрены следующие аспекты:

– статическая сбалансированность, подразумевающая равенство балансируемых величин на определенный момент времени;

– динамическая сбалансированность, означающая равенство темпов роста балансируемых величин;

– структурная сбалансированность, означающая соответствие структур балансируемых величин.

Система показателей для оценки сбалансированности разработана нами с учетом анализа функционирования ЛПК и математической логики.

С точки зрения математической логики можно выделить два принципиальных подхода к способу соизмерения взаимосвязи балансируемых величин, что позволяет использовать для оценки сбалансированности две системы показателей:

1) абсолютные показатели, представляющие собой разность между элементами сбалансированности;

2) относительные показатели, выражающие отношение данных элементов.

В соответствии с рассмотренными аспектами сбалансированности систему абсолютных показателей составляют:

1) абсолютный показатель статической сбалансированности, выявляющий различие между величиной ресурсов и потребностей в них в натуральном или стоимостном выражении

$$\Delta K_0 = S - R; \quad (1)$$

2) абсолютный показатель динамической сбалансированности, выявляющий различие в темпах роста ресурсов и потребностей в них

$$\Delta K_0 = T_S - T_R; \quad (2)$$

3) абсолютный показатель структурной сбалансированности, выявляющий различие между удельным весом каждого элемента данного ресурса в общем объеме ресурсов и удельным весом потребностей в этом элементе в общем объеме потребностей

$$\Delta K_c = f_S - f_R. \quad (3)$$

Конструирование системы показателей на основе первого принципа имеет ряд существенных недостатков. Во-первых, абсолютные показатели могут быть определены только для одноименных частей сравниваемых совокупностей, т. е. используемые элементы должны быть однородными и соизмеримыми. Во-вторых, показатели, построенные на основе первого принципа, являются абсолютными величинами, зависящими, например, от масштабов производства, и в силу этого они не могут являться количественной характеристикой уровня сбалансированности. Для того, чтобы исключить влияние на показатель сбалансированности размеров

производства, нужно перейти от абсолютной величины к относительной его величине. Поскольку абсолютные показатели выявляют несоответствие балансируемых величин, то показатель, исчисленный как отношение абсолютного показателя к одной из балансируемых величин (в данной работе к величине потребностей производств комплекса в ресурсах) следует назвать показателем несбалансированности:

– показатель статической несбалансированности

$$K_{no} = \frac{\Delta K_o}{S} = \frac{S - R}{S}; \quad (4)$$

– показатель динамической несбалансированности

$$K_{nd} = \frac{\Delta K_d}{T_S} = \frac{T_S - T_R}{T_S}; \quad (5)$$

– показатель структурной несбалансированности

$$K_{nc} = \frac{\Delta K_c}{f_S} = \frac{f_S - f_R}{f_S}. \quad (6)$$

Тогда показатель сбалансированности из естественных посылок можно определить как разность между единицей (полная сбалансированность) и показателем несбалансированности K_n . Таким образом, количественную оценку уровня сбалансированности можно дать с помощью следующей системы относительных показателей (см. таблицу):

– показатель статической сбалансированности

$$K_o = 1 - K_{no} = 1 - \frac{S - R}{S} = \frac{R}{S}; \quad (7)$$

– показатель динамической сбалансированности

$$K_d = 1 - K_{nd} = 1 - \frac{T_S - T_R}{T_S} = \frac{T_R}{T_S}; \quad (8)$$

– показатель структурной сбалансированности

$$K_c = 1 - K_{nc} = 1 - \frac{f_S - f_R}{f_S} = \frac{f_R}{f_S}. \quad (9)$$

Разработанная система относительных показателей статической, динамической и структурной сбалансированности позволяет количественно оценить уровень сбалансированности в ее различных аспектах как в целом по ЛПК, так и по отдельным направлениям.

Сопряженным с показателем сбалансированности, дополняющим его величину до единицы, является показатель несбалансированности, измеряющий долю несоответствия ресурсов и потребностей в них в общей величине потребностей. Применительно к оценке сбалансированности абсолютные показатели вместе с показателями несбалансированности могут быть использованы в качестве индикаторов для выявления диспропорций развития производств комплекса.

Основным инструментом для расчета показателей сбалансированности является межпродуктовый баланс (МПБ). Необходимость использования межпродуктового баланса обусловлена тем, что без баланса соответствующей

Система относительных показателей для оценки уровня сбалансированности

Наименование показателя	Математически формализованное выражение	Методика исчисления	Экономическое содержание показателя	Характеризуемый аспект сбалансированности
Показатель статической сбалансированности	$K_o = \frac{R}{S}$	Исчисляется как отношение объемов ресурсов и потребностей в них (в натуральном или стоимостном выражении)	Характеризует обеспеченность потребности в ресурсах данного вида	Сбалансированность объемов ресурсов и потребностей в них на определенный момент времени
Показатель динамической сбалансированности	$K_d = \frac{T_R}{T_S}$	Исчисляется как отношение темпов роста ресурсов и потребностей в них	Характеризует соответствие темпов роста ресурсов и потребностей в них	Сбалансированность темпов роста ресурсов и потребностей в них
Показатель структурной сбалансированности	$K_c = \frac{f_R}{f_S}$	Исчисляется как отношение удельного веса каждого элемента данного ресурса в общем объеме ресурсов к удельному весу потребностей в этом элементе в общем объеме потребностей	Характеризует различие структур ресурсов и потребностей в них	Сбалансированность структур элементов ресурсов и потребностей в них

щие расчеты элементов показателей сбалансированности либо совсем не могут выполняться, либо их выполнение иным способом приводит к снижению точности.

Для расчета показателей необходимо определить балансируемые величины, темпы их роста и структуру. Одна из балансируемых величин (числитель показателя) определяется по отчетным балансам, построенным на основе статистических данных. Это фактически потребленные ресурсы живого труда T , средств труда F , предметов труда M , объемы валовой X и конечной Y продукции основных производств комплекса, объемы собственной продукции, предназначенной для внутрикомплексного потребления $X - Y$.

Другая балансируемая величина (знаменатель показателя) определяется по расчетным балансам. Это, прежде всего, потребности производств комплекса в ресурсах, которые выражаются непосредственно через фактические значения конечной продукции с помощью матрицы коэффициентов комплексных затрат, учитывающих прямые и косвенные взаимосвязи в пределах рассматриваемого комплекса производств.

Для определения объема производственных ресурсов, которые необходимо иметь в производстве i для обеспечения выпуска заданного объема конечной продукции комплекса, исчисляются показатели:

$$\text{для основных фондов: } \sum_{j=1}^n f_i K_{ij} Y_j, \quad (10)$$

$$\text{для трудовых ресурсов: } \sum_{j=1}^n t_i K_{ij} Y_j, \quad (11)$$

$$\text{для оборотных фондов: } \sum_{j=1}^n K_{ij} Y_j, \quad (12)$$

для внутрикомплексного потребления

$$\sum_{i=1}^n x_{ij}, \quad (13)$$

где f_i – вектор прямой фондоемкости валовой продукции i -го производства комплекса; t_i – вектор прямой трудоемкости валовой продукции i -го производства комплекса; K_{ij} – коэффициент комплексных затрат, выражающий величину полных потребностей в продукции i -го производства для получения единицы конечной продукции j -го производства; X_{ij} – величина межпродуктового потока,

который выражает объем продукции i -го производства, необходимый для выпуска валовой продукции j -го производства; Y_j – фактический объем конечной продукции j -го производства; n – количество производств.

Показатели статической сбалансированности определяются как отношение балансируемых величин, рассчитанных по данным отчетных и расчетных балансов.

Показатели динамической и структурной сбалансированности исчисляются как отношение темпов роста и показателей структуры балансируемых величин.

В результате расчетов получается матрица показателей, которая позволяет дать оценку сбалансированности развития основных производств комплекса в их взаимосвязи. Показателем степени сбалансированности может служить абсолютная величина отклонения показателя сбалансированности от единицы.

Предложенные показатели оценки сбалансированности ЛПК позволяют фиксировать момент и степень нарушения сбалансированности развития его производств, осуществлять регулирование деятельности ЛПК на основе учета выявленных диспропорций.

Анализ показателей сбалансированности ресурсов и потребностей в них производств ЛПК Архангельской области выявляет достаточно высокую степень сбалансированности для деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Выявленные диспропорции незначительны и имеют тенденцию к уменьшению.

На предприятиях деревообрабатывающей промышленности отклонение показателей сбалансированности от единицы минимально и составляет для показателей статической сбалансированности – 0,11, структурной – 0,19, динамической – 0,01. Для целлюлозно-бумажного производства максимальное отклонение показателей сбалансированности от единицы составляет для статической сбалансированности 0,14, структурной – 0,23, динамической – 0,13.

При этом используемые ресурсы превышают объективно необходимые потребности для производства конечной продукции деревообрабатывающей промышленности на 10 %, целлюлозно-бумажной – на 14 %, что приводит к неоправданному завышению ресурсоемкости, снижению эффективности производств. Наиболее несбалансированной является структура ресурсов и потребностей в них.

Проведенные исследования выявили тенденцию возрастания диспропорции в обеспеченности ресурсами предприятий лесозаготовки: отклонение показателей статической сбалансированности от единицы составила 0,26, структурной – 0,31, динамической – 0,14.

Из всех исследованных аспектов сбалансированности наиболее низким является уровень сбалансированности внутрикомплексных связей, что может привести к острой диспропорциональности в развитии комплекса.

Наиболее стабильным с точки зрения сбалансированности внутрикомплексных производственных связей является положение целлюлозно-бумажной промышленности при положительной тенденции изменения показателей сбалансированности. Превышение объема собственной продукции деревообрабатывающей промышленности над внутрикомплексной потребностью может и не требовать принятия особых мер, так как избыток продукции может быть реализован в виде конечной продукции. Кроме того, анализ динамики показателей сбалансированности выявляет уменьшение несбалансированности развития деревообрабатывающих производств в аспекте внутрикомплексных производственных связей.

Оценка сбалансированности внутрикомплексных производственных связей выявляет диспропорцию в развитии лесозаготовительного производства, имеющую негативную тенденцию к возрастанию: отклонение показателей статической сбалансированности от единицы (полная сбалансированность) увеличилось в 1,5 раза, показателей динамической сбалансированности в 5,6 раз, при этом потребности комплекса в продукции лесозаготовки превышают объем производства данной продукции.

Проведенная оценка уровня сбалансированности развития производств ЛПК выявляет значительные диспропорции в развитии лесозаготовительного производства, которые могут иметь негативные последствия для развития ЛПК в целом и требуют разработки комплекса мероприятий по их преодолению. Решение задачи повышения сбалансированности развития производств комплекса находит конкретное проявление в двух главных моментах: ликвидации диспропорций в комплексе посредством развития элементов производственной структуры и выравнивании уровней экономического развития взаимосвязанных производств. В каждом конкретном случае в зависимости от условий, основных и дополнительных целей, имеющихся возможностей и т. д., способы достижения сбалансированности могут быть различными и использоваться в разных вариантах.

Разработанные показатели и предложенная методика могут использоваться в других промышленных комплексах для оценки сбалансированности и регулирования деятельности на основе учета выявленных диспропорций.

Литература

1. Мякшин, В.Н. Исследование пропорций регионального лесопромышленного комплекса на основе модели межпродуктового баланса / В.Н. Мякшин / Математические методы и информационные технологии в экономике, социологии и образовании: сб. статей XIV междунар. науч.-техн. конф. – Пенза: РИО ПГСХА, 2004. – С. 25–28.

2. Мякшин, В.Н. Методика исследования внутрикомплексных связей регионального лесопромышленного комплекса / В.Н. Мякшин / Вузская наука – региону: матер. третьей всероссийской науч.-техн. конф. – Вологда: ВоГТУ, 2005. – С. 206–208.

Поступила в редакцию 16 января 2008 г.

Мякшин Владимир Николаевич. Кандидат экономических наук, доцент Архангельского государственного технического университета, г. Архангельск. Область научных интересов – балансовые модели в экономике, региональная экономика.

Myakshin Vladimir Nikolaevich. Dr.Sc. (Economics), Associate Professor of the Arkhangelsk State Technical University, Arkhangelsk. Professional interests: balanced models in economics, regional economics.

Песьякова Татьяна Николаевна. Аспирант кафедры экономики отраслей Архангельского государственного технического университета, г. Архангельск. Область научных интересов – отраслевой менеджмент, сбалансированное управление экономическими системами.

Pesyakova Tatiana Nikolaevna. Post-Graduate Student of the Branch Economics Department of the Arkhangelsk State Technical University, Arkhangelsk. Professional interests: specialized management, balanced management of economic systems.

E-mail: mcshin@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ В УНИВЕРСИТЕТЕ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Ю.В. Подповетная

В статье обоснован системно-синергетический подход к управлению образовательным процессом в образовательном учреждении. Сформулированные положения опираются на специфику управления образованием, включают требования гуманного управления и конкретизируются в условиях системного управленческого взаимодействия субъектов образования.

Ключевые слова: образовательное учреждение, управление образовательным процессом, субъекты управления, системно-синергетический подход, гуманное образование, готовность человека к самореализации.

Управление образовательным процессом в образовательном учреждении представляет собой сложное явление социальной действительности. Субъектами управления образовательным процессом являются сотрудники образовательного учреждения (педагоги, учебно-вспомогательный персонал), а также учащиеся. Соответствующее управление (самоуправление) осуществляется через проявление определенных отношений с собой, с другими участниками образования, с образовательными системами. Таким образом, данные отношения носят характер субъект-субъектных или субъект-объектных [3]. Системно-синергетическое представление образования является особым видом выражения субъект-субъектных и субъект-объектных отношений с окружением и с отраженными представлениями о нем.

Системно-синергетический подход – это сочетание системного и синергетического подходов. Оба этих подхода имеют свои отличительные особенности. Например, в системном подходе акцент делается на свойствах системы, а в синергетическом – на межсистемном взаимодействии [2]. Сходство в этих подходах основывается, в частности, на системном отражении действительности. Учитывая взаимодополняемость системного и синергетического подходов, исследователи пришли к выводу о целесообразности рассмотрения их теоретико-методологического обобщения – системно-синергетического подхода. В научной литературе имеются разработки, в которых постулируются основные положения системно-синергетического подхода, а также уточняется роль данного подхода в отражении образования [1, 2, 5].

Системно-синергетическая концепция к образованию подчеркивает единство субъекта образования и образовательного пространства и раскрывается в следующих постулатах [5].

Учитывая концептуальные положения системно-синергетического подхода в образовании [5], определим ведущие положения данного подхода к управлению образовательным процессом в образовательном учреждении.

Первое положение отражает направленность управления образовательным процессом в образовательном учреждении на осуществление гуманистической идеи в образовании.

Гуманное образование своей внешней составляющей (образовательное пространство) сориентировано на содействие самореализации участниками образования своих существенных свойств в социально приемлемых проявлениях [5]. Поэтому управление образовательным процессом в образовательном учреждении, направленное на создание условий гуманно ориентированного образовательного пространства, объективно способствует самореализации человека.

С одной стороны, гуманно ориентированные участники образования, являющиеся субъектами управления (самоуправления) образовательным процессом в образовательном пространстве, направляют свою деятельность и взаимодействие с партнерами на внешние предпосылки гуманизации образования (разработка соответствующих нормативов в духе гуманизма, стимулирование бережного отношения к себе и к партнерам, удовлетворение когнитивных потребностей участников образования в информации о себе и об окружении).

нии). С другой стороны, субъекты управления (самоуправления) образовательным процессом, находясь в условиях образовательного пространства, проявляют себя (свое личное). Если такие проявления имеют гуманистическую направленность, то управление образовательным процессом направлено на создание условий в образовательном учреждении, которые благоприятствуют их отношениям с собой и с окружением. Другими словами, управление образовательным процессом должно быть сориентировано на побуждение участников образования к гуманным самопроявлениям.

Второе положение системно-синергетического подхода к управлению образовательным процессом в образовательном учреждении отражает приоритетность сущностных свойств участников гуманного образования.

Гуманное образование состоит в создании специальных, индивидуально сориентированных условий в образовательном пространстве. Смысл соответствующих условий в том, чтобы организовывать образование с целью побуждения участников образования к социально приемлемым проявлениям своих сущностных свойств. Такие условия создаются по двум основаниям. Иерархически ведущим основанием являются сущностные свойства участников образования. Зависимым от него (основания) являются практически достижимые варианты целевого заказа. Выводимые с учетом сущностных свойств и развившейся самости участников образования варианты целевого заказа (перспективных ориентиров) базируются на общем социально приемлемом (значимом) основании. Это означает, что перспектива развития самостей и природоопределенных сущностных свойств социально сориентирована [5].

Функция управления состоит в создании условий в образовательном пространстве, способствующих развитию самостей участников образования, (само) реализации социально приемлемых вариантов всех их сущностных свойств [1]. Следовательно, цель управления образовательным процессом – создание условий, благоприятствующих развитию сущностных свойств, необходимых в укреплении духовного, физического и психического здоровья человека и способствующих развитию его образованности. Управление образовательным процессом, направленное на гуманное образование, проявляется в оказании содействия участникам образования в удовле-

творении их потребностей. Это означает профессионально квалифицированное разъяснение как целевых замыслов, содержательных и методических аспектов их выражения, ожидаемых при этом результатов, так и поддержку усилий участников образования, направленных на достижение успехов в самовыражении.

Третье положение системно-синергетического подхода к управлению образовательным процессом отражает направленность гуманного образования на развитие готовности его участников к самореализации своих сущностных свойств в социально приемлемых проявлениях.

В общем плане готовность человека к самореализации своих сущностных свойств в социально приемлемых проявлениях предстает как специфический элемент его самости. Это означает, что соответствующая готовность является синтезом природоопределенных предпосылок и усвоенного (личного и социального) опыта. От развившихся свойств готовности человека к самореализации своих сущностных свойств в социально приемлемых проявлениях зависит как состояние его отношений с окружением, перспектива их развития, так и возможности человека самосовершенствоваться. Элементами готовности человека к самореализации своих сущностных свойств в социально приемлемых проявлениях являются:

- интеллектуальная просвещенность в человекознании;
- личный опыт самоуправления;
- физическое и психическое (духовное) здоровье.

Одним из значимых условий самореализации является сформированность у человека соответствующей готовности. Суть состоит в том, чтобы сформировать у участников образования способности, при наличии которых они могли бы самостоятельно адаптироваться к условиям окружения и строить отношения с ним таким образом, чтобы реализовать свой внутренний потенциал. В аспекте управления это означает целесообразность создания условий в образовательном процессе для формирования готовности участников образования к самореализации своих сущностных свойств.

Таким образом, управление образовательным процессом отражает направленность гуманного образования на развитие готовности его участников к самореализации своих сущностных свойств, если выполняется сле-

дующий комплекс условий. Во-первых, в образовательном процессе создаются условия, ориентирующие участников образования на самореализацию своих сущностных свойств в социально приемлемых проявлениях. Во-вторых, каждому участнику образовательного процесса предоставляются значительные субъектные компетенции, например, в плане самостоятельного установления «предельных» значений для развития собственных сущностных свойств. В-третьих, каждый участник образования имеет возможность получить управленческую и (или) педагогическую поддержку (содействие) в намерениях к самореализации своих сущностных свойств в социально приемлемых проявлениях. В-четвертых, каждому участнику образования вменяется в обязанность определенное содержание деятельности. Например, учащимся необходимо усвоить содержание образования в пределах, не ниже предусмотренных ГОС, преподавателям устанавливается профессиональный функционал, выполнение которого строго регламентировано. В-пятых, необходимо учитывать тенденции в качественных изменениях готовности человека к самореализации своих сущностных свойств. В-шестых, учет естественных возможностей участников образования, т.е. важно реально оценить естественный потенциал каждого участника образования в достижении им лично ценной и социально приемлемой «Я-концепции». В-седьмых, опора на естественные возможности организма и задание максимально допустимых режимов энергозатратности своей деятельности, направленной на развитие готовности человека к самореализации своих сущностных свойств в социально приемлемых проявлениях, т.е. направленность на развитие соответствующей готовности участников образования может быть осуществлена лишь в определенных условиях [5].

В управлении образовательным процессом возможны различные взаимоотношения между субъектами образования. Они обеспечивают как построение, так и процессуальную реализацию управленческих «горизонталей» и «вертикалей». Различие функций субъектов управления образовательным процессом на каждом уровне управленческой вертикали не означает невозможности самореализации в управлении каждого субъекта независимо от его иерархического положения в системе управления. Именно в связи с этим можно

говорить о паритетности (равноправии) отношений субъектов в управленческом взаимодействии [1].

Поэтому *четвертое положение* системно-синергетического подхода к управлению образовательным процессом предполагает паритетность отношений субъектов в управленческом взаимодействии. В общем плане условия реализации паритетности в управленческом взаимодействии могут быть ассоциированы с условиями образовательного пространства. Именно там можно заложить нормативно регламентирующие условия так, чтобы осуществлялась паритетность в управленческом взаимодействии. В образовательном пространстве определяются перспективы управления образовательным процессом. В деятельностно-стимулирующих условиях можно закладывать меры, побуждающие каждого участника образования к поиску единственно правильных подходов к равноправному управлению (самоуправлению) образовательным процессом. Теоретически просматривается возможность обеспечения субъектов управления равными коммуникативно-информационным условиям в управлении образовательным процессом [5].

В управлении образовательным процессом субъекты управления взаимодействуют между собой и объектами управления. При этом они взаимодействуют в неких условиях, используют средства, благодаря чему становится возможным управление образовательным процессом. Все обеспечение этих процессов (условия, средства, формы, базы и т.д.) составляет процессуальный план реализации управления [1].

В связи с вышесказанным *пятое положение* системно-синергетического подхода к управлению образовательным процессом предполагает системность процессуальных реализаций. Речь идет о процессуальных реализациях в образовательном процессе как о намеренно создаваемых субъектами управления конструкциях (методиках, планах, проектах, программах и т. п.). Процессуальные реализации могут ограничиваться от соответствующих процессов. Другими словами, их можно до осуществления процесса отражать как образы (модели) [4].

Системность процессуальных реализаций может служить значимой предпосылкой социально приемлемых проявлений участниками образования своих сущностных свойств при осуществлении ими управления образова-

тельным процессом в образовательном учреждении. Всякая процессуальная реализация управления образовательным процессом в аспекте гуманного образования предстает в форме искусственной образовательной системы, спроектированной по двум основаниям. Нижнее основание – выявленное состояние готовности к управлению образовательным процессом участников образования – является главным (ведущим), т. е. приоритет в определении состава, структуры и функций проектируемой процессуальной реализации принадлежит нижнему основанию. Верхнее основание – прогнозируемое состояние готовности к управлению образовательным процессом участников образования – служит для каждого из них ориентиром в управленческой деятельности и во взаимодействии с партнерами [5].

Каждая процессуальная реализация гуманного управления образовательным процессом в образовательном учреждении предстает в форме искусственной образовательной системы. Ее ведущим основанием в морфологическом аспекте является имеющееся состояние готовности к управлению (самоуправлению) образовательным процессом участников образования. Функциональное назначение соответствующей процессуальной реализации состоит в том, чтобы способствовать развитию готовности к управлению (самоуправлению) образовательным процессом участников образования. Структурный аспект проектируемой процессуальной реализации обуславливается единством нижнего и верхнего оснований соответствующей образовательной системы. Генезис процессуальных реализаций закладывается в технологиях продвижения к востребованным состояниям

готовности к управлению (самоуправлению) образовательным процессом участников образования. Применение процессуальных реализаций, разработанных в соответствии с требованиями системно-синергетического подхода, не исчерпывают их системности как признака гуманного управления образовательным процессом в образовательном учреждении [5].

Таким образом, системно-синергетический подход к управлению образовательным процессом в образовательном учреждении базируется на взаимодополняющих друг друга положениях системного и синергетического подходов, опирается на специфику управления образованием, включает в себя требования гуманного управления и конкретизируется в условиях системного управленческого взаимодействия субъектов образования.

Литература

1. Ильясов, Д.Ф., *Теория управления образованием: учеб. пособие по спец. курсу для студ. пед. специальностей и рук. образоват. учреждений* / Д.Ф. Ильясов, Г.Н. Сериков. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2004. – 344 с.
2. Рузавин, И.Г. *Синергетика и системный подход* / И.Г. Рузавин // *Философские науки*. – 1985. – № 5. – С. 48–55.
3. Сериков, Г.Н. *Управление образованием: Системная интерпретация: монография* / Г.Н. Сериков. – Челябинск: Изд-во ЧГПУ «Факел», 1998. – 664 с.
4. Сериков, Г.Н. *Элементы теории системного управления образованием: в 4-х ч. – Системное видение образования* / Г.Н. Сериков. – Челябинск: Изд-во ЧГТУ, 1994. – Ч. 1. – 169 с.
5. Сериков, Г.Н., *Здоровьесбережение в гуманном образовании: монография* / Г.Н. Сериков, С.Г. Сериков. – Екатеринбург – Челябинск: Изд-во ЧГПУ, 199. – 242 с.

Поступила в редакцию 30 мая 2008 г.

Подповетная Юлия Валерьевна. Кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Экономика торговли» факультета коммерции Южно-Уральского государственного университета г. Челябинск. Область научных интересов – управление образовательным процессом в высших образовательных учреждениях.

Podpovetnaya Yuliya Valerievna. Cand.Sc.(Pedagogics), Associate Professor of the Trade Economic Department of the Commerce Faculty of the South Ural State University, Chelyabinsk. Professional interests: educational process control in the institutions of higher education.

E-mail: econtorg@rambler.ru.

Предпринимательская деятельность

УДК 658.87:339.16

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УНИВЕРМАГОВ В РОССИИ

И.В. Капустина, Е.А. Почивалина

Статья посвящена проблемам развития универмагов в новейшей истории России. Авторами рассмотрены причины, приведшие к глубокому кризису данного формата торговли в нашей стране, направления возможного развития универмагов и объективные трудности процесса их адаптации к современным условиям торговли. Дана подробная организационно-технологическая характеристика типового формата универмага.

Ключевые слова: универмаг, торговый формат, аренда, торговый центр, риски, реконструкция, ассортимент, ритейлеры, логистика, торговые марки, инвестиции.

Развитие универмагов как торгового формата закончилось в нашей стране к середине 80-х годов прошлого века, а с наступлением 90-х годов модель функционирования советского универмага показала себя совершенно неконкурентоспособной. Большинство универмагов в этот тяжелый этап вынуждены были отказаться от самостоятельной торговли и стали сдавать площади в аренду. Тем самым постепенно превращаясь в традиционные вещевые рынки, разделившие собственную площадь на множество мелких торговых точек. Исключением оставался разве что ГУМ, который до 1998 г. на 95 % площади вел собственную торговлю. Но после кризиса и этот универмаг был вынужден привлечь новых арендаторов. Сегодня в ГУМе сдается в аренду больше половины площадей [4].

В качестве основных причин повсеместной сдачи универмагами торговых площадей в аренду можно назвать следующие.

1. Острая нехватка оборотных средств, образовавшаяся в результате отмены обязательного пятидесятипроцентного кредитования розничных предприятий банковской системой бывшего СССР. Кризис 1998 года еще более усугубил финансовое положение универмагов как крупных центров закупки товаров (в том числе, импортных), обесценив их средства, но оставив обязательства по расчетам с поставщиками и кредиторами. Для стабилизации ситуации и дальнейшего развития бизнеса необходимы были финансовые ресурсы, получение которых обеспечила сдача в аренду торговых площадей.

2. Отсутствие опыта и навыков работы у топ-менеджеров универмагов в новых условиях. Руководители универмагов, умевшие

управлять торговым предприятием в условиях централизованной экономики, предполагавшей распределение товарных фондов, обязательное выполнение плановых заданий, возможность поддержки, в том числе финансовой, со стороны вышестоящих звеньев, зачастую были бессильны в решении проблем стихийного рынка. Таким образом, руководством предприятия избирался наиболее легкий способ получить доход – сдача площадей в аренду.

3. Минимизации рисков хозяйственной деятельности. Кроме традиционных предпринимательских рисков 90-е годы характеризовались наличием высокой степени валютных, законодательных, налоговых, потребительских и прочих видов рисков. Наличие постоянного и стабильного финансового источника – арендной платы, безусловно, частично их нивелировало. Но следует отметить, что «удачные» месяцы торговли приносят значительно больший доход, чем сдача площадей в аренду.

Принудительное акционирование универмагов начала 90-х годов, создавшее слой неэффективных собственников в лице своих же работников, не способно было дать внутренний импульс для развития универмагов.

В результате бывшие советские универмаги сначала превратились в торговые точки с запутанной навигацией, а нередко и с теми же товарами, что на мелкооптовых рынках, но по более высоким ценам.

Естественно, что вместо понятных покупателям универмагов, где традиционно на первом этаже располагался продовольственный отдел, на втором – товары для женщин, на третьем – товары для мужчин и т.д., возникли лабиринты с перегородками и киосками. Размещение товарных групп стало определяться только взаимным расположением

Предпринимательская деятельность

арендаторов. Но тогда у универмагов не было другого выхода.

Однако сдача площадей в аренду дала довольно неожиданный эффект. В результате беспорядочной сдачи в аренду торговых площадей универмаги и торговые центры оказались очень похожи друг на друга, так как арендаторами площадей выступали одни и те же фирмы. Тем самым универмаги инициировали усиление конкуренции в собственном сегменте. Такая «похожесть» торговых предприятий отрицательно сказалась как на работе этих компаний, так и на возможности совершения покупки посетителями – они терялись в обилии однотипных товаров.

В результате конкурентной борьбы сегодня намечилось два пути развития универмагов. Первый – путь современных объектов «европейского» типа – торговых центров. Второй – возврат к классическому формату работы универмага по принципу единого торгового оператора [3, 2, 9].

Большинство постсоветских универмагов встали на путь превращения и закрепления их как современных торговых центров. В этом смысле показательными являются примеры «Фрунзенского» и «Кировского» универмагов г. Санкт-Петербурга, сумевших быстро отреагировать на новую рыночную ситуацию и существенно изменить некоторые аспекты своей деятельности. «Кировский» универмаг долгое время отличался непродуманной арендной политикой: площади в переходах между этажами сдавались в аренду многочисленным, малоизвестным частным арендаторам, тем самым создавался образ «вещевого рынка» под крышей. Для получения сиюминутной прибыли ставился под удар имидж торгового предприятия. Руководство универмага, вовремя заметив недостатки своей деятельности, постаралось их исправить – была увеличена площадь универмага; разрозненные частные арендаторы были заменены якорными, известными в городе сетевыми магазинами, размещенными на вполне качественных торговых площадях. Однако в результате всех проведенных мероприятий «Фрунзенский» и «Кировский» из классических универмагов превратились в реконструированные торговые центры.

Таким образом, современный этап развития торговли характеризуется практически повсеместным переходом от однотипных, единообразных «советских» универмагов к объектам «европейского» типа, таким как торговые центры. Усиливающаяся конкурен-

ция со стороны торговых центров заставляет универмаги искать пути для повышения своей привлекательности и конкурентоспособности.

Однако по сравнению с классическими торговыми центрами универмаги оказались в объективно трудном положении. Построенные в дореволюционную и советскую эпохи, они не отвечают требованиям современных торговых операторов, касающихся как планировки внутреннего пространства торговых залов, так и оснащения их надлежащими инженерными коммуникациями. В результате повсеместная реконструкция универмагов стала вынужденным шагом адаптации их материально-технической базы к современным условиям торговли.

Казалось бы, современный торговый центр способен заменить универмаг – оптимальный подбор арендаторов в торговом центре позволяет сделать покупки для всей семьи в одном месте. Но в последнее время началась новая волна развития: дальновидные девелоперы или ритейлеры начали выкупать здания и превращать их в универмаги западного образца.

В западном понимании универмаги (department store) – это многоэтажные магазины с универсальным ассортиментом промышленных товаров, включающим преимущественно одежду, обувь, косметику и различные аксессуары, продукты, иногда бытовую технику и товары для дома [6].

В классическом представлении универмаг подразумевает единое пространство, где торговлю осуществляет один оператор, контролирующий торговое пространство, логистику, складской учет и выбор ассортимента.

Данное предприятие принадлежит одному владельцу, который и осуществляет торговый процесс. Хотя могут быть и исключения, при которых в аренду сдается угол или целый этаж. Например, в универмагах немецкой сети Kaufhof практикуется размещение на последнем этаже магазинов бытовой техники и электроники, принадлежащих другой, не менее известной фирме Saturn.

В аренду сдаются площади только под предприятия общественного питания и сервиса, причем они по отношению к общим торговым площадям занимают малый процент.

Универмаг может быть как независимым, так и сетевым.

Бизнес западных универмагов с высокой проходимостью и высокими оборотами, как правило, организован по сетевому принципу с высокой степенью унификации всех процес-

сов. В сеть входят десятки, если не сотни, больших магазинов, причем, как правило, расположены они в целом ряде стран, как например, универмаги Wall-Mart.

Все крупные иностранные сети универмагов реализуют программу «Эффективная обратная связь с потребителем» (Efficiency Consumer Response – ECR). На ее базе возможно оперативное изменение ассортимента товаров, к которым проявляют интерес покупатели, и, наоборот, исключение товаров, не востребованных целевой группой.

Благодаря крупным централизованным службам снабжения и складирования универмаги известных сетей предлагают своим покупателям товары «золотой середины» по качеству и стоимости. Более того, несмотря на то, что в универмагах всегда много ходовых товаров известнейших производителей, есть возможность развивать схему «собственных торговых марок».

По площади универмаги делятся на три основных типа: небольшие – до 10 тыс. кв. м, средние – от 10 до 20 тыс. кв. м и крупные – свыше 20 тыс. кв. м. В ассортименте большую долю занимает одежда – под нее выделяется до 30 % всей торговой площади предприятия. На аксессуары, парфюмерию и косметику отводится порядка 20 %. Немногим более 15 % площадей приходится на товары для дома, чуть меньше – на продукты питания. Электробытовая техника, спорттовары и товары для активного отдыха занимают в общей сложности 15 % площадей [10].

Неотъемлемой составляющей успешной работы универмагов является четкая горизонтальная структура – распределение товарных групп по тематическому принципу. Обычно на первом этаже располагаются косметика, парфюмерия, галантерея, продукты питания, на втором – женские товары (одежда, обувь, белье и т.д.), второй-третий этажи занимают детские товары, затем товары для мужчин, выше – товары для дома, мелкая бытовая техника и электроника и т. д. [1].

Отдельные марки мало выделяются, обозначены минимальной поддержкой в зале, хотя бывают исключения, но при всем этом сохраняется единый стиль оборудования и концепция продаж, на все виды товара распространяются единые маркетинговые программы, включая единовременные акции по стимулированию спроса и тотальные сезонные распродажи.

Для классических универмагов характерно невычурное мобильное, универсальное оборудование в среднеценовом диапазоне.

Таким образом, сегодня типичный зарубежный универмаг имеет следующий формат:

- здание правильной формы;
- торговая площадь порядка 5000 кв. м и выше;
- площадь одного этажа не менее 1200 кв. м;
- товарные группы распределены по этажам по тематическому принципу;
- соблюдено единство экспозиции каждого этажа с открытой выкладкой товаров и несколькими кассами, расположенными в разных местах зала;
- распределение товаров на этажах подчинено общей логике и хорошо просматривается из любой точки;
- в большинстве универмагов есть сервисная служба для покупателей [7].

На российском розничном рынке наблюдается явное оживление в сегменте торговли промышленными товарами, становится востребованным формат универмага. Начиная с 2004 года на рынок вышли сетевые операторы универмагов: BHS, C&A, Marks&Spenser, Peacocks и Next. Классические международные сетевые универмаги, однако, привезли в Россию только «одежную» свою часть.

Классический формат универмага с единым управлением возрождается и в регионах: ЦУМ «Новосибирск», «Вятка ЦУМ» (Киров), «Старый Универмаг» (Обнинск), ТЦ «Омский» (Омск) [7, 8].

Очевидно, что аренда торговых площадей перестает быть настолько прибыльной, чтобы ее предоставлять, а прибыльность самого торгового бизнеса растет с каждым днем. Этому способствует, в том числе, возникновение крупных торговых поставщиков, которые позволяют при хорошо организованной технологии торговли, используя их поставки, настраивать ассортимент таким образом, что можно получить гораздо большую прибыль от собственной торговли, чем от сдачи в аренду. Кроме этого, недостатком сдачи площадей в аренду является нестабильность отношений между самими арендодателями и съемщиками торговых площадей. Арендатор в любой момент может отказаться от аренды, и тогда предприятие, сдающее площади в аренду, может понести убытки, связанные со временем «простоя» площади, пока не найдется новый партнер. К тому же многие универмаги

Предпринимательская деятельность

поняли, что ротация арендаторов очень сильно влияет на стабильность торговли.

Интерес к формату универмага со стороны российских ритейлеров и наблюдающаяся активизация в этом сегменте – результат того, что операторы набирали критическую массу: первоначальный капитал и знания, изучая рынок, поставщиков и бренды, опыт в технологиях и построении логистических цепочек.

В последние годы наблюдается планомерное появление в российской рознице товаров, несущих «сетевые» марки. Скорее всего, это один из каналов сбыта остатков качественного, но не нашедшего покупателя товара, поскольку далеко не всегда концепция торговых марок продавца (особенно дорогих) предполагает снижение цен и распродажи на месте.

Универмаг может представить большую линейку товаров, чем в обычном торговом центре. А организация сетевых универмагов позволяет торговле выстоять в условиях экономического кризиса, снижая издержки благодаря огромным объемам товарооборота.

За счет большого оборота, наличия централизованной службы снабжения и складирования сетевые универмаги предлагают покупателям товары, имеющие оптимальное соотношение «цена-качество».

Однако многочисленные преимущества формата крупного универмага в России достаточно сложно реализовать на практике. Это можно объяснить причинами, сгруппированными в три основных блока.

1. Управленческие:

- отсутствие в нашей стране торговых операторов, которым было бы под силу единолично собрать под одной крышей полноценный универмаг; причем здесь имеются в виду не только финансовые затраты, но и сложность обеспечения единого централизованного руководства;

- имеет место недостаток опыта в формировании оптимального ассортимента;

- универмаги испытывают постоянное давление со стороны торговых центров и сетевых промтоварных магазинов, чаще расположенных ближе к потребителю;

- утраченное доверие потребителей. Советские универмаги ассоциируются в сознании людей с очередями, дефицитом, высокими ценами, которые являются неизменным атрибутом центра города;

- по причине широкой линейки представленного в универмагах ассортимента возни-

кают трудности в грамотной организации логистики;

- для достижения успеха нужно пересмотреть буквально все: ценовую политику, логистику, структуру управления, внутренний дизайн и т. д., и т. п.;

- для привлечения интереса к данному формату необходимо создание собственного сильного бренда. На Западе универмаг может стать полноценной торговой маркой, как, например, английский *Next*. Вещи из такого универмага говорят о принадлежности покупателя к определенному слою общества или указывают на его благосостояние. В России имя универмага не может стать предметом гордости владельца купленной там вещи, равно как не скажет о ее качестве. А чтобы это изменить, нужно много времени и денег;

- рост рынка *department store* по сравнению с другими сегментами торговли всегда происходит менее интенсивно. Это связано, в первую очередь, со спецификой формата, который в классическом варианте ориентирован, в отличие от гипермаркетов или вещевых рынков, в основном на покупателей с доходами выше среднего.

2. Экономические:

- ни отечественные, ни западные компании пока не готовы инвестировать в столь серьезный формат, где постоянно должны присутствовать как минимум 100 000 позиций, и все – по конкурентоспособным ценам;

- переоборудование универмагов автоматически подразумевает их перестройку, возможности которой достаточно ограничены;

- высокая капиталоемкость формата при сравнительно больших сроках окупаемости – 4–4,5 года. Создание универмага требует значительных вложений и наличия квалифицированного персонала, а просчитать его инвестиционную привлекательность достаточно сложно;

- в сегменте *department store* относительно затруднено развитие сетей, в том числе и по причине высокой стоимости открытия каждого магазина. Если добавить к этому, что универмаги наиболее комфортно чувствуют себя в сетевом формате, то инвестировать средства сразу в ряд объектов российским компаниям не под силу;

- высокий уровень цен в универмагах, который можно объяснить:

- высокими арендными платежами за площади в центре города (а большинство бывших «советских» универмагов расположены именно в центральной части города);

– неэффективным соотношением общих и торговых площадей, а в большинстве универмагов, спланированных в советское время, неоправданно большой удельный вес занимают складские площади;

– большим штатом персонала (сохранение «традиционной» должности заведующего секцией наряду с «современными» позициями менеджеров, хотя, по сути, эти должности зачастую выполняют дублирующие функции);

– дорогостоящим оборудованием;

• неостребованность до последнего времени этого формата арендаторами, а, следовательно, и девелоперами. Девелоперам невыгодно отдавать целые здания одному оператору, ведь тогда придется делать большие скидки с арендных ставок; намного выгоднее строить торговые центры и сдавать их в аренду по частям;

• тенденция к возрождению формата универмагов в России только намечается, следовательно, это направление инвестирования средств пока не опробовано на практике и является в определенной степени рискованным. Кроме того, розничным компаниям внушает опасения низкая покупательная способность населения и общие риски работы в России.

3. Инженерно-конструкторские и градостроительные:

• универмаги располагаются в основном в центральной части города, где подходящих площадей не так много, а торговые объекты нередко репрофилируются под более выгодные предприятия;

• часто бывает, что провести перепланировку невозможно из-за конструктивных, инженерных, архитектурно-исторических особенностей;

• отсутствие стоянок автотранспорта.

В заключение можно сказать о том, что решение хотя бы одной из перечисленных выше проблем существенно повысит шансы на возрождение формата универмага в России, а чуткое реагирование на рыночные изменения и потребительские предпочтения позволят уже обновленным универмагам быть конкурентноспособными и приносить высокую долю прибыли.

Литература

1. Аверкина, Р. Универмаг нашего времени / Р. Аверкина // *Новости торговли*. – 2003. – № 9.
2. Бубенцова, П. Благодаря или вопреки? / П. Бубенцова // *Новости торговли*. – 2006. – № 9.
3. Болотова, И. Ренессанс в универмаге / И. Болотова // *Новости торговли: Торговое оборудование*. – 2003. – № 10.
4. Войцеховский, О. Универмаг – «Король» непродовольственной торговли / О. Войцеховский // *Russian Retail Solution*. – 2002. – июнь.
5. Вострякова, Л. ЦУМу и «Детскому миру» выгоднее торговать самим / Л. Вострякова // *Русский фокус*. – № 44.
6. Говердовская, О. Универмаг или торговый центр? / О. Говердовская // *Русский фокус*. – 2003. – 8 сентября.
7. Желобанова, Е. Единый и неделимый / Е. Желобанова // *Новости торговли*. – 2002. – № 11.
8. Федорова, М. На рынок возвращаются универмаги / М. Федорова // *Деловая газета «Бизнес»*. – 2006. – 2 февраля.
9. Хисамова, З. Возрождение универмага / З. Хисамова // *Эксперт*. – 2005. – № 32. – С. 26–27.
10. Чистопрудная, Е. Формат эконом-класса / Е. Чистопрудная // *Российская торговля*. – 2004. – № 4.

Поступила в редакцию 14 декабря 2007 г.

Капустина Ирина Васильевна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики торговли, декан торгово-экономического факультета Санкт-Петербургского торгово-экономического института, г. Санкт-Петербург. Область научных интересов – государственное регулирование предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики.

Kapustina Irina Vasilievna. Cand.Sc. (Economics) Associate Professor of the Trade Economy Department, Dean of the Commercial and Economic Faculty of the Saint-Petersburg Economy and Trade Institute, Saint-Petersburg. Professional interests: business regulation of the market economy.

Почивалина Екатерина Андреевна. Ассистент, аспирант заочной формы обучения кафедры экономики торговли Санкт-Петербургского торгово-экономического института, г. Санкт-Петербург. Область научных интересов – экономика, анализ и планирование деятельности предприятий розничной торговли.

Pochivaliva Ekaterina Andreevna. Instructor, Post-Graduate Extra-Mural Student of the Economic Trade Department the Saint-Petersburg Economy and Trade Institute, Saint-Petersburg. Professional interests: economics, analysis and planning processes of the retailers.

E-mail: ivk65@list.ru

Управление качеством товаров и услуг

УДК 368:332.1
ББК 65.9(2)27

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ ПРИ СУШКЕ В СРЕДЕ ПЕРЕГРЕТОГО ПАРА

С.А. Ермаков, В.Е. Тукачев

Статья посвящена сушке макаронных изделий. Новизна состоит в том, что для повышения интенсивности сушки и качества изделий из пшеницы мягких сортов используется среда перегретого пара. Это значительно увеличивает скорость сушки и повышает качество готовой продукции, сокращает время сушки, сокращает энергозатраты. В статье приведены результаты проведенных исследований, получены эмпирические зависимости для инженерных расчетов параметров процесса высокотемпературной сушки в паровой среде. Проведен сравнительный анализ современных известных технологий, таких как «Паван» и «Бюлер» с результатами исследований. По результатам проведенной работы оформлены патенты на технологию «Способ сушки макаронных изделий» и конструкцию «Сушильный шкаф».

Ключевые слова: макаронные изделия, сушка, высокая температура, пар, качество.

Исходным сырьем для производства макаронных изделий служит мука и вода. Качество макаронных изделий существенным образом зависит от качества муки. В России более 80 % макаронных изделий производят из муки мягких сортов пшеницы. Качество муки в настоящее время существенно ухудшилось, что сказалось на качестве производимых макаронных изделий. Это и серый цвет, низкая прочность готовой продукции, большая потеря сухих веществ при варке изделий, слипаемость и образование комьев. Низкий технический уровень отечественного оборудования и отсталые от мирового уровня используемые технологии не позволяют создать продукцию высокого качества из такого сырья. Динамично развивающийся рынок макаронных изделий предъявляет высокие требования не только к ассортименту, но и к качеству выпускаемой продукции. Поэтому повышение качества изделий из муки мягких сортов пшеницы является актуальной темой для российских производителей. Кроме того, устойчивая тенденция роста цен на энергоносители создает необходимость поиска и создания новых энергосберегающих технологий сушки макаронных изделий, как самой энергоемкой и продолжительной операции технологического процесса.

Наибольшее распространение в существующих технологиях сушки макаронных изделий получил конвективный метод сушки. Основными параметрами конвективной сушки являются температура воздушной среды,

относительная влажность и скорость потока воздуха. Как показал проведенный анализ работ [1–3], тенденция развития технологии сушки макаронных изделий направлена в сторону сокращения продолжительности сушки и повышения потребительских качеств готовой продукции за счет применения более высоких температур сушки. Так, итальянская фирма «Паван» благодаря применению высокотемпературной технологии сократила продолжительность сушки макаронных изделий до 2 ч 45 мин. При этом температура воздуха при сушке составила от 84 до 106 °С. Другой лидер на мировом современном рынке – швейцарская фирма «Бюлер» – сократила продолжительность сушки до 2 ч 15 мин для коротких и 4 ч 25 мин – для длинных макаронных изделий. Температура сушки – от 95 до 105 °С. Благодаря применению высоких температур сушки удалось не только существенно сократить время сушки, но и улучшить качество макаронных изделий, в частности, значительно увеличить прочность изделий, улучшить кулинарные свойства и внешний вид макаронных изделий, сократить время варки до готовности, уменьшить потерю сухих веществ. Кроме того, тепловая обработка изделий при высоких температурах сушки значительно повышает гигиенические свойства продукта (пастеризация). Заслуживает внимания тот факт, что применение высоких температур позволяет улучшить цветность макаронных изделий. Из работы [4] известно благотворное влияние кратковременной, до 2 мин, обработки сырых макаронных изделий

перед сушкой паром при температуре 95–98 °С, с влажностью 95–100 %, на скорость удаления влаги и прочность изделий. Однако, как отмечают авторы, увеличение длительности воздействия с 2 до 5 мин приводит к увеличению продолжительности сушки в 2 раза. Большой интерес в связи с этим представляет сушка макаронных изделий в среде перегретого пара при высоких температурах. Известно применение перегретого пара для сушки влажного торфа, бетонных блоков [5], однако сушка макаронных изделий при высоких температурах в среде перегретого пара для повышения качества и снижения продолжительности до настоящего времени никем не применялась. Для поиска новой технологии сушки, позволяющей значительно сократить время сушки и использовать для изготовления макаронных изделий муку мягких сортов пшеницы с низким содержанием клейковины, авторами были проведены экспериментальные исследования.

Методика эксперимента

Установка для экспериментального исследования процесса высокотемпературной сушки состояла из двух последовательно соединенных секций. Каждая секция содержала герметичный теплоизолированный корпус с размерами 1,25×1,25×1,25 м. Внутри каждого корпуса был установлен электровентилятор, над которым крепились нагревательные элементы (ТЭНы), для создания пара распыляли через форсунку на ТЭНы воду. Макароны изделия укладывались в стопку из трех лотков и перемещались при сушке по направляющим, снабженным роликами. Параметры сушки, такие, как температура, относительная влажность воздушной среды задавались с пульта управления и поддерживались автоматически. Скорость потока воздуха в каждой секции обеспечивалась электровентилятором по замкнутому конуру и составляла $v = 1,0–1,5$ м/с. Время сушки составляло последовательное дискретное перемещение лотков с макаронными изделиями по двум секциям. Длина секции кратна двум длинам потока. Время перемещения задавалось с пульта управления в секундах и составило от 180 до 900 с. В экспериментах температура сушки варьировалась от 65 до 120 °С. Относительная влажность воздушной среды изменялась от 30 до 100 %. Макароны изделия изготавливались из хлебопекарной муки влажностью 12–15 % с клейковиной от 23 до 25 %. Влажность теста во всех экспериментах составляла 33 %.

В процессе проведения исследования измерялись следующие параметры: влажность муки и теста (в процентах) с точностью 0,2 %; температура воздуха с точностью $\pm 0,5$ °С; относительная влажность воздушной среды с точностью $\pm 1,5$ %; влажность макаронных изделий с точностью 0,2 % (анализатором влажности «ЭВЛАС-2М»), температура макаронных изделий с точностью 0,5 °С; время сушки с точностью до 1,0 с, масса макаронных изделий на лотке с точностью 1,0 г. Контроль перегретости паровой среды осуществляли по температуре и величине избыточного давления манометром с точностью 0,01 МПа. Результаты проведенных измерений обрабатывали и вычисляли следующие параметры.

- Прочность изделий после сушки определяли на «приборе Строганова». Величина прочности вычислялась как среднее арифметическое результатов десяти измерений, полученные данные заносились в таблицу наблюдений.

- Цветность изделий определяли визуально, методом сравнения образцов на белом листе бумаги.

- Потери сухих веществ определялись классическим методом. Количество сухих веществ, перешедших в воду при варке, вычисляли как сумму сухого остатка и влажности изделий, отнесенных к начальной массе изделий, взятых на варку, в процентах, с точностью до 0,1 %.

- Скорость сушки вычисляли как изменение влажности продукта за фиксированный промежуток времени. Измерение влажности производили отбором проб через промежуток в 1–2 мин. Изменение влажности между измеряемыми точками, отнесенное к интервалу времени, составляло среднее значение величины скорости сушки на этом интервале. Измеряли в %/мин, с точностью 0,01 %/мин.

- Температура макаронных изделий определялась прямым измерением величины термпарой, заглубленной в толщину изделия. Измерения проводили через равные промежутки времени.

Каждый эксперимент повторялся не менее четырех раз. Результаты многократных экспериментальных измерений обрабатывались и для дальнейшего анализа строились в виде характерных графических зависимостей.

Обсуждение результатов

Результаты проведенного исследования после обработки представлены в виде графиков.

Управление качеством товаров и услуг

Так, на рис. 1 представлена зависимость влияния температуры воздушной среды на продолжительность сушки.

температуре 100 °С макаронные изделия подгорают и имеют коричневый цвет. При влажности 45–50 % – желтый привлекательный

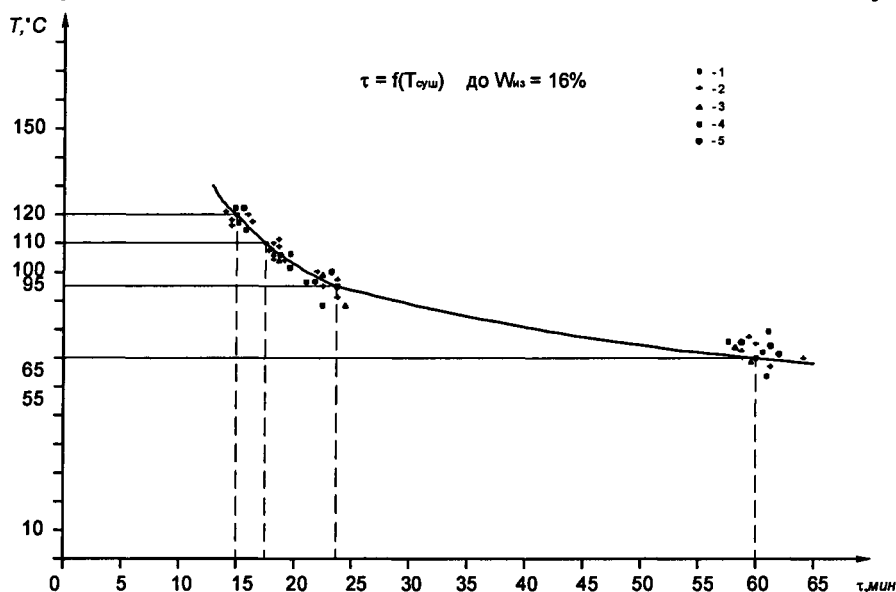


Рис. 1. Зависимость продолжительности сушки от температуры воздушной среды для разных видов макаронных изделий: 1 – рожки гладкие Ø 3,5 мм; 2 – гребешок; 3 – змейка Ø 7 мм; 4 – рожки Ø 5,6 мм

Как показал анализ, увеличение температуры сушки от 90 °С и выше сопровождается улучшением цветности изделий. Макароны изделия имеют желтый привлекательный цвет. Кроме того, сокращается время сушки. Так, при температуре сушки 65 °С продолжительность составила один час до влажности 16 %. С увеличением температуры до 95 °С время сушки уменьшилось до 24 мин, а при температуре 120 °С время сушки составило 15 мин. Улучшаются и микробиологические показатели, так как при высоких температурах изделия подвергаются пастеризации. Существенно увеличивается прочность изделий (в 2–3 раза). Сокращается время варки изделий до 5–7 мин. Сокращается потеря сухих веществ. По результатам проведенной работы получена эмпирическая зависимость, имеющая вид

$$\tau = \frac{22 \cdot 10^4}{T^2}$$

в диапазоне от 90 до 120 °С погрешность составляет 1,5 %, а в области от 60 до 90 °С – 6 %. Таким образом, результаты исследования показали, что продолжительность сушки обратно пропорциональна квадрату температуры. Существенное влияние на качество изделий при сушке оказывает и влажность воздушной среды. Так, при влажности 30 % и

вид, а при влажности более 75 % имеет место комкование и слипание изделий. Анализ результатов показал, что в начале сушки целесообразно применять более высокие температуры с последующим их снижением. Это приводит к увеличению скорости сушки с 0,8 до 1,8–2,5 %/мин и снижению продолжительности сушки до конечной влажности 13 %.

В процессе проведения экспериментов измерялась величина испаряемой за время сушки влаги. На рис. 2 представлена графическая зависимость как отношение испаряемой при сушке влаги и времени сушки в зависимости от температуры и влажности воздушной среды.

Как видно из представленного графика (см. рис. 2), зависимость носит линейный характер. Математическая обработка полученных результатов экспериментов позволила получить инженерную формулу для расчета количества испаряемой при сушке влаги в зависимости от температуры и влажности воздушной среды. Эмпирическая формула имеет вид

$$\Delta U = \frac{T_i \cdot \tau_i}{\varphi_i \cdot 0,129},$$

где ΔU – количество выпаренной влаги, г; T – температура воздушной среды, °С; τ – время сушки, мин; φ – относительная влажность

воздуха, %; 0,129 – коэффициент пропорциональности; i – номер секции сушилки.

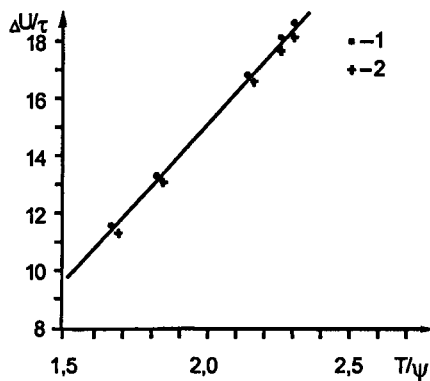


Рис. 2. Зависимость количества испаренной влаги от температуры и влажности: 1 – I секция; 2 – II секция

Для оценки величины погрешности расчета по эмпирической формуле с экспериментальными данными приведем один из более сорока примеров.

Пример расчетов: для изготовления макаронных изделий «рожки гладкие» \varnothing 3,5 мм была взята хлебопекарная мука влажностью 14,09 %. Влажность теста составляла 34,4 %. Макароны сушились при следующих режимах: температура в первой секции $T_1 = 108$ °С при относительной влажности $\phi_1 = 48$ %, температура во второй секции $T_2 = 98$ °С при влажности $\phi_2 = 46$ %, продолжительность сушки составила 19,3 мин (290 с). Конечная влажность изделий $w = 12,48$ %, при этом было выпарено 330 г влаги. Расчет по формуле показал, что при указанных режимах в первой секции испарится $\Delta U_1 = 168,3$ г, во второй – $\Delta U_2 = 159,4$ г или за время сушки $\Delta U = \Delta U_1 + \Delta U_2 = 327,7$ г. Погрешность 0,7 %.

На рис. 3 представлена кинетика сушки макаронных изделий известных зарубежных фирм в сравнении с сушкой в среде перегретого пара, полученной в исследованиях, в едином временном интервале.

Как видно из приведенного графика (см. рис. 3), продолжительность сушки макаронных изделий с использованием новой технологии существенно меньше зарубежных аналогов. Как показали результаты сравнения данной технологии с известными аналогами, подобной технологии в нашей стране нет. Существуют аналогичные технологии высокотемпературной сушки за рубежом, в частности, на фирме «Паван» (Италия) и фирме

«Бюлер» (Швейцария). Так, фирма «Паван» применяет в своем оборудовании технологию сушки «TAS» (термоактивная система) с температурой сушки макаронных изделий от 84 до 95 °С с чередованием активной зоной сушки с пассивной в течение 8 циклов. При этом относительная влажность воздушной среды изменялась от 40 до 80 % соответственно. Продолжительность сушки составила 2 ч, при этом изделия подвергались вибросушке в «Тробатто», затем предварительной и окончательной сушке. Фирма «Бюлер» применяет технологию «Турботерматик» (термоудар) с температурой сушки макаронных изделий от 90 до 97 °С. При относительной влажности воздуха 85 % продолжительность сушки коротких изделий составила 2 ч 45 мин. Проведенный сравнительный анализ известных технологий с полученной при данных исследованиях показал некоторые преимущества новой технологии. Первое заключается в использовании при сушке перегретого пара, что позволяет осуществить прогрев макаронных изделий за 2,5–3,0 мин, в то время, как у аналогов это достигается за 15–20 мин. Вторая особенность в режиме сушки в две стадии, со ступенчатым снижением температуры и влажности воздушной среды, при более высоких температурах от 100–110 до 95–98 °С при влажности 45–50 %. Это позволяет создавать скорости сушки 1,8–2,5 %/мин, в то время как в технологиях «Паван» и «Бюлер» скорости сушки составляют 0,45–0,48 %/мин. Третье отличие состоит в том, что в аналогах гидротермическое воздействие на изделия проводится кратковременно не более 25 % общего времени сушки, а в созданной технологии ее проводят на всем протяжении сушки, сушка проводится в паровой среде. В результате проведенной работы была создана новая технология высокотемпературной сушки макаронных изделий в среде перегретого пара. На новую технологию оформлена заявка и получены № 2259787 «Способ сушки макаронных изделий» и патент № 2208341 на устройство «Шкаф сушильный».

Выводы

Проведенные экспериментальные исследования высокотемпературной сушки макаронных изделий в среде перегретого пара позволили:

1) улучшить качество макаронных изделий (желтый цвет, высокая прочность, стекловидность, снижение времени варки) при

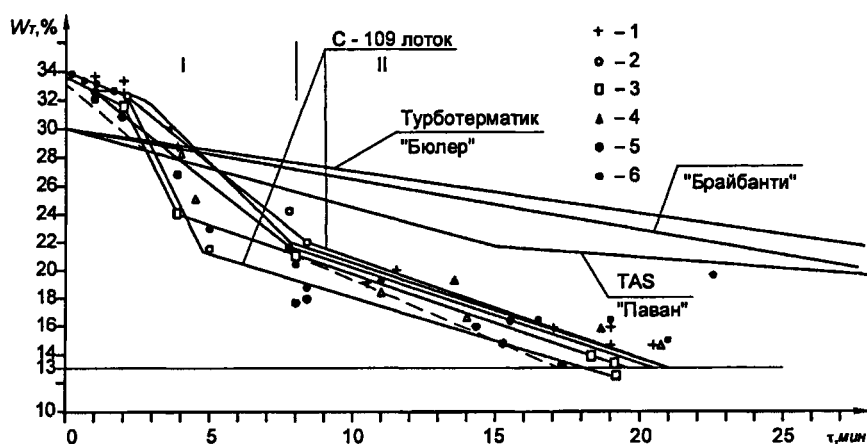


Рис. 3. Сравнительная зависимость продолжительности сушки для различных известных технологий сушки: 1 – старая змейка; 2 – новая змейка; 3 – рожки Ø 3,5 мм; 4 – рожки Ø 5,5 мм; 5 – вермишель 1,5 мм; 6 – гребешок

использовании муки мягких сортов пшеницы с содержанием клейковины от 23 до 28 %;

2) сократить продолжительность сушки макаронных изделий до конечной влажности за 15–24 мин;

3) определить оптимальные режимы сушки, которые реализуются при температуре от 90 до 110 °С, при относительной влажности от 45 до 50 % и избыточном давлении пара 0,03–0,04 МПа;

4) использовать эмпирические формулы для инженерных расчетов времени сушки и количества испаренной при этом влаги.

Литература

1. В фокусе: журнал. – Италия: Изд. «Pavan e Marimpianti», 2000. – С. 13–17.
2. Pavan, G. L'impiego dell'alta temperatura nel processo di essiccazione delle paste alimentari // *Tecnica Molitoria*. – 1979. – № 5. – Р. 362–370.
3. Пищевая промышленность: журнал. – 1992. – № 8. – С. 30–33.
4. Назаров, Н.И. Термообработка макаронных изделий перед сушкой // в кн.: *Технология макаронного производства* / Н.И. Назаров и др. – М.: Пищевая промышленность, 1978. – С. 216–219.
5. Михайлов, Ю.А. Сушка перегретым паром: автореф. дис. ... канд. наук / М.А. Михайлов. – М.: Энергия, 1967. – 22 с.

Поступила в редакцию 30 мая 2008 г.

Ермаков Сергей Анатольевич. Профессор, доктор технических наук, заведующий кафедрой «Машины и аппараты пищевых производств» Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург. Область научных интересов – тепло- и массообменные процессы.

Ermakov Sergey Anatolevich. Professor, Dr.Sc. (Engineering), Head of the Machines and Devices of Food Production Department of the Ural State Economic University, Ekaterinburg. Professional interests: heat and mass exchange processes.

Тукачев Валерий Егорович. Начальник лаборатории фирмы ЗАО НПФ «Теко», г. Миасс, Челябинская обл.

Tukachev Valery Egorovich. Head of the laboratory of the Joint-Stock Company Scientific Production Company «Teko», Miass.

E-mail: tukachev53@mail.ru

Abstracts and keywords

Alekhina E.S. Infrastructure Model of the Regional Insurance Market.

The article is devoted to the problem of the insurance market development on the regional level. The author offers an infrastructure model of the regional insurance market, which serves to provide: the effective interaction of the insurance market and regional authorities during providing the population of the region with the full insurance coverage; development of the regional insurance market as a whole and its strategic segment: voluntary personal insurance in particular; formation of complementary investment funds for the region economy; increase of the society social peace and stability of the national economy.

Keywords: payment, guarantee, research and information, infrastructure, company, analyst, model, branch, regional, the market, social and insurance, insurance, fund, center.

Burchak V.S., Saliychuk V.F. Ural Federal Region Economy: Peculiarities and Structural Changes (1999–2005).

The article is devoted to the Ural Federal Region economy. The authors noted the peculiarities of the region economy formation and development, compiled and analyzed tables characterizing the Ural Federal Region basic index, industrial structure of the gross regional product, commercial production. They represented the contrastive analysis both Russian and regional activities, singled out the general trend structural changes of Russian and Ural federal region gross regional product and pointed out difference between them.

Keywords: Ural Federal Region; Russian gross domestic product; industrial output; gross regional product; sectoral structure of the GRP; sectors producing goods and/or services; market specialization of the region; fuel and energy sector; iron and nonferrous-metals industries; engineering output; donor regions; raw-material base of the region economy.

Sadykov R.R., Garms E.E. Financial Recovery of the Agricultural Sector of the Ural Federal Region by Means of Debt Restructuring of the Agricultural Producers/

The article covers the agro-industrial complex problems such as financial recovery and paying capacity increase. The authors analyzed the implementation of the Federal law “About Financial Recovery of the Agricultural Producers” within the Ural Federal Region and revealed the factors holding its realization.

Keywords: agro-industrial complex; agricultural policy; debt; financial insolvency; restructuring; debt restructuring; agriculture; manufacturer; Ural Federal Region; federal law; financial recovery.

Senchukova L.O. Marketing Strategy of the Region.

The article is devoted to a comparatively new branch of Economics – regional marketing. The marketing component of the region strategy is the important part of the socio-economic development program making. Regional marketing gives an opportunity for controlling its competitiveness thus encouraging economic stability. Image marketing is one of regional marketing types. The author reveals essence of this activity in connection with the regional economy, provides the strategy of the region image management.

Keywords: Regional economic policy, regional marketing, marketing strategy of the region, image of the region, positioning of the region, PR-company, the communicating program.

Boikova L.I., Churyukin V.A. Analysis of the Enterprise Economic Stability.

The article is dedicated to the analysis of economic stability of an enterprise. The features of stability are: an enterprise possessing a productive status in all stages of the forecast period; matching of the enterprise increased income during the forecast period with the target zone.

Keywords: enterprise economic stability, risks, money flow, Markovian chains.

Vyvarets A.D., Vyvarets K.A. Conceptual approach for coping with discounting “oppression”.

This article is devoted to the necessity of taking into account ecological factors and the problems of time factor during estimation of ecologic and economic efficiency of the capital investment projects. The authors analyze the existing method of time factor during estimation of the capital investment projects and various analyzing methods and calculation of discounting rates. The authors offer their own approach for time ele-

Abstracts and keywords

ment. This approach implies an accretion technique when calculating time value of cost of ecologically based expenses and the results of the capital investment projects realization.

Keywords: ecology, investment project, environmental economics, environment, natural capital, ecological and economic efficiency, time factor consideration, ecological implications.

Korovina V.A. Estimation of the Efficiency of the Enterprise Activity Using the Balances Scorecard System.

The article is devoted to the problem of the balanced scorecard system formation for estimation of the activity efficiency of an industrial enterprise. The authors offer three system components: traditional financial component, financial component worked out by the authors, nonfinancial component offered by the authors. Within the frameworks of each component the author represents a system of analysis and estimation of the key figure using the rating system. At the end of the article the author gives the system of the full assessment conduct of effectiveness of an industrial enterprise management using the balanced scorecard system.

Keywords: financial analysis, balanced scorecard system, Du Pont model, rating, money flow optimization, operating (principle) activity, investment activities, financial activities, revenue position, profitability; self-repayment, solvency, financial stability.

Kuvshinov M.S. Influence of institutional environment variability of the enterprise business activity on the clear profit formation.

The article is devoted to the problems of estimation and formation of the enterprises clear profit in conditions of the institutional environments of their economic activities. The author shows the nature of the elements variability of the institutional environment and gives the correlation of the clear profit of the chosen indexes of the features which form it.

Keywords: enterprise economic activities, features of the clear profit formation, variability elements of the institutional environment.

Pashchenko T.V., Sheshukova T.G. Forensic Accounting Expert Examination Method of Salary Retard.

The authors consider the problem of formation of the execution of the forensic accounting expert examination method of salary retard. They specified the approaches to the definition of the notion of expert examination, singled out the sphere of the objects, determined the main methods for expert examination. The author specified the list of the questions which an expert can face, enumerated the requirements for elaboration of a certain expert examining method.

Keywords: financial control, forensic accounting expert examination, salary, technique of expert research, methods of research.

Danilova I.V., Rubin G.Sh., Korneshchuk N.G., Saprykina Y.V. Economic and Organizational Problems of Education in the Countryside: Sources and Ways of Solution.

In the article the authors analyze the problems of the countryside school connected with the change of the society and economical changes. The authors point out that absence of the strategic project of development of the Russian countryside resulted in loss of the education quality. From the analysis of the experimental procedure of the countryside school system reorganization follows that there is no sense to look for one sure-fire way for the countryside school problem solution. Considering the economic, social and geographic features of the Chelyabinsk region, The South Ural educational service monitoring centre under the Magnitogorsk State University provides the model of the countryside school system optimization.

Keywords: Russian rural area development, rural schools in Russia estimation procedure of school, problems of education in Russian rural area, neural networks, optimization of rural schools network, inconversant schools.

Kiseleva V.A., Bekasova O.S. Modelling as Basis of the Planned Approach to the Tourism Development in the South Ural.

The article is devoted to the problems of the tourism development planning in Russia. The authors analyze current situation of the tourism development advanced planning both on the federal and regional levels. The authors offer an organizational model of the regional tourism planning.

Keywords: tourism, region tourism, tourism sector, planning, development planning, advanced planning, management, development, model, modelling.

Myakshin V.N., Pesyakova T.N. Balanced Activity Estimate of the Regional Timber Processing Complex.

The article deals with the problem of the balance development estimation of the timber processing complex interconnected industries. The authors offer a system of absolute and relative measures for the quantitative evaluation of various aspects of the regional timber processing complex balance: static, dynamic, structural. The authors provide the bottom lines of the manufacturing resources balance estimate, intracomplexes manufacturing relations of the production and consumption of the lumber industry of the Arkhangelsk region

Keywords: balanced scorecard system, regional timber complex, business performance management, estimation criteria, aggregative index.

Podpovetnaya U.V. University Educational Process Control based on the System-Synergetic Approach.

The author proves a system-synergetic approach to the educational process control in the educational institution. The stated principles are based on the specifics of the education control and include the requirements of the humane control and specified within the terms of the systematic management interaction of the educational institutions.

Keywords: educational institution, educational process control, agent of control, system-synergetic approach, humane education, person's readiness for self-actualization.

Kapustina I.V., Pochivalina E.A. Supermarket Development Prospects in Russia.

The article is devoted to the problems of the supermarkets' development during the contemporary Russian history. The authors analyzed the causes which had led this trade form to the severe crisis in our country, possible ways of the supermarket development and the difficulties of their adaptation to the modern trade conditions. The authors provide the detailed organizational and processing characteristic of a common supermarket.

Keywords: supermarket, trade form, rent, shopping mall, risks, reconstruction, assortment, retailer, logistics, trade marks, investments.

Ermakov S.A., Tukachev V.E. Pasta Quality Improvement during Drying with the Superheated Steam Medium.

The article is devoted to the pasta drying. Novelty of the article is that for the increase of the drying rate and quality of the soft wheat production they use the superheat steam medium. It increases the drying speed and the quality of the output, reduces the drying time and energy consumption. The authors show the research results, the empirical dependence for the engineering analysis of the process parameters of the thermal drying in steam medium. The authors compared the well-known modern technologies such as "Pavan" and "Buhler" with the research results. As a result they filed the patents for the technology "Paste drying method" and the machine "Cupboard Dryer".

Keywords: pasta, drying, superheat, steam, quality.

*Информация о «Вестнике ЮУрГУ» и требования к оформлению статей
доступны в Интернет по адресу:
<http://www.susu.ac.ru/ru/science/publish/vestnik/>*

**ВЕСТНИК
ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

№ 20 (120) 2008

**Серия
«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»
Выпуск 7**

Издательство Южно-Уральского государственного университета

Подписано в печать 02.09.2008. Формат 60×84 1/8. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 12,09. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 500 экз. Заказ 331/374.

Отпечатано в типографии Издательства ЮУрГУ. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.