

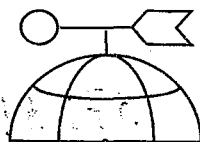
Министерство образования и науки Российской Федерации

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Российский государственный
гидрометеорологический университет

ТРУДЫ КАФЕДРЫ
Экономики предприятия
и предпринимательства

/выпуск 2/

под ред. д.э.н., проф.,
заслуженного деятеля науки РФ,
зав. каф. Экономики предприятия
и предпринимательства РГГМУ
А.Б.Крутика



РГГМУ

Издательство
Российского государственного
гидрометеорологического университета
Санкт-Петербург
2005

ББК 65.9(2) – 5

УДК 33(470+571):001.895

К 84

Труды кафедры Экономики предприятия и предпринимательства.
/выпуск 2 / РГГМУ. СПб. – Изд-во РГГМУ, 2005.–74 с.

Второй выпуск «Трудов кафедры» продолжает представленную в первом выпуске тему исследования основных направлений становления предпринимательской деятельности в РФ. В сборник вошли статьи молодых ученых-экономистов в лице аспирантов, соискателей ученых степеней, студентов социально-гуманитарного факультета; преподавателей, посвященные вопросам развития инвестиционных процессов в экономике России, реструктуризации, финансового оздоровления предприятий, налогообложения.

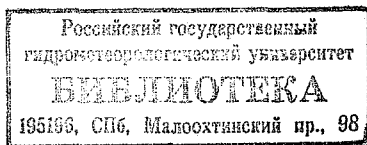
Сборник предназначен для ППС экономического и социально-гуманитарного факультета, аспирантов и студентов экономических специальностей.

Редакционная коллегия:

д.ф.-м.н., профессор, ректор РГГМУ Л.Н. Карлин
к.геогр.наук, проф., проректор по научной работе В.Н. Воробьев
д.э.н., профессор, декан ЭиСГФ М.М. Глазов
д.э.н., профессор, зав. каф. ЭПиП А.Б. Крутик (отв. за выпуск)
аспирант Н.Ю. Бессонова

Рецензенты:

Заслуженный экономист РФ,
д.э.н., профессор А.И. Муравьев (РГГМУ)
Заслуженный экономист РФ,
д.э.н., профессор Г.Л. Багиев (СПбГУЭФ)

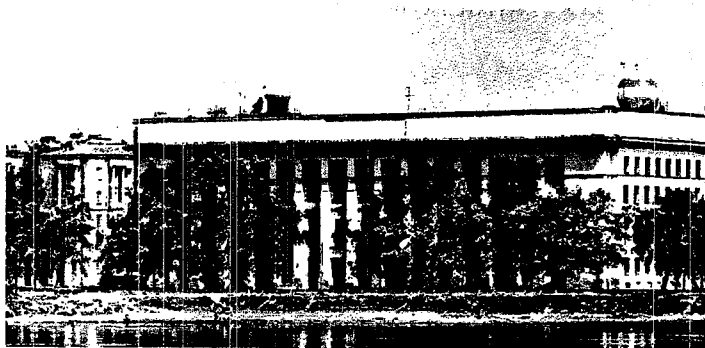


© Изд-во Российского гос ун-та, 2005

© Крутик А.Б. отв. за выпуск, 2005

372313

*Посвящается 75-летию
Российского государственного
Гидрометеорологического
университета*



Содержание

1	<i>Крутик А.Б.</i> Обзор инвестиционной сферы экономики России на уровне регионов.....	6
2	<i>Демина С.П.</i> Алгоритм подготовки и принятия решений в предпринимательских структурах.....	10
3	<i>Демина С.П.</i> Комплексная модель принятия управленческих решений в предпринимательской структуре.....	19
4	<i>Пастушенко И.Г.</i> Методы оценки экономической эффективности деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли.....	24
5	<i>Казакова Н.М.</i> Предпринимательская стратегия реструктуризации бизнеса.....	28
6	<i>Казакова Н.М.</i> Финансовое оздоровление предприятия.....	30
7	<i>Михайленко В.А.</i> Методика оценки экономико-туристического потенциала региона.....	34
8	<i>Михайленко В.А.</i> Лизинг, его место и роль в системе гостиничного обслуживания.....	35
9	<i>Бессонова Н.Ю.</i> Рейтинг инвестиционной привлекательности региона.....	37
10	<i>Бессонова Н.Ю.</i> Развитие проектного финансирования в России.....	40
11	<i>Захарова А.Д.</i> Налогообложение малых предприятий.....	44

12	<i>Захарова А.Д.</i> Подоходный налог с физических лиц.....	47
13	<i>Захарова А.Д.</i> Налогообложение доходов от предпринимательской деятельности.....	50
14	<i>Колосовская Т.А.</i> Значение и функции малого бизнеса в рыночной экономике.....	51
15	<i>Ахвердова М.Р.</i> Приватизация унитарных предприятий.....	55
	<i>Нечитайло А.И., Нечитайло И.А.</i>	
16	Стратегии управления предприятием и их информационное обеспечение данными о финансовых результатах.....	63
17	<i>Нечитайло А.И., Гордеев П. В.</i> Теоретические основы построения системы учета прибыли.....	70

Крутик А.Б.
д.э.н., профессор
зав. каф. ЭпиП РГГМУ

ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА УРОВНЕ РЕГИОНОВ

Особенность современного развития России состоит в глубокой трансформации типа общественного воспроизводства, которая происходит в условиях существенных структурных диспропорций в экономике, значительного морального и физического износа основных производственных фондов, недостатка финансовых ресурсов у предприятий, неудобной и неэффективной системы налогообложения, неразвитости фондового рынка и политической нестабильности. Эти факторы и обусловили глубокий кризис в инвестиционной сфере экономики.

К сожалению, статистическая информация попадает в открытые источники со значительным запозданием, поэтому нередко приходится анализировать данные и делать выводы по несколько устаревшей информации. Так, полную картину социально-экономического развития Российской Федерации можно представить пока только на конец 2002 – начало 2003 года.

Относительно благоприятная ситуация в экономике в 2002 году характеризовалась такими важными моментами, как:

- продолжающимся замедлением темпов роста на фоне значительных темпов инфляции;
- дальнейшим изменением структуры роста в пользу добывающего сектора экспортоориентированных отраслей;
- ухудшением структуры внешнеторгового оборота за счет усиления сырьевой составляющей экспорта российских товаров и продолжения опережающего роста импорта;
- прекращением действия эффекта девальвации как фактора экономического роста.

Итоги первых трех кварталов 2003 года позволяют надеяться, что прошлогодняя рецессия преодолена. Однако устойчивость роста возможна лишь при условии перехода к инвестиционному типу развития. Каждая страна по своему реализует этот тип. Тем не менее, мировой опыт показывает, что практически всегда соблюдаются определенные соотношения, в частности:

- объем инвестиций составляет 20 - 25% ВВП (уровень капитализации);
- при этом доля прямых иностранных инвестиций (ПИИ) - не менее 15 - 17% от объема внутренних инвестиций;
- степень износа основных фондов не превышает 30 - 35%.

То есть в масштабах страны удвоение ВВП невозможно без обеспечения устойчивого притока значительных объемов инвестиций (не менее 1,11 трлн. долларов), в том числе прямых иностранных - не менее 170 млрд. долларов за 2004 - 2013 гг. Фактически, речь идет о необходимости удвоения общего объема инвестиций в основной капитал и об учетверении объема прямых

иностранных инвестиций, по сравнению со среднегодовыми темпами инвестирования в 1995 - 2002 гг.

Необходимый темп роста ВВП России уже был достигнут в 2000 году (9%), а необходимый годовой объем инвестиций (78,2 млрд. долларов) и доля ПИИ в 15,7% - в 1995 году. Сейчас необходимо совместить эти два достижения - уже в 2004 году годовой объем инвестиций должен составлять не менее 80 млрд. долларов, а ПИИ - не менее 12 млрд. долларов.

По данным Минэкономразвития РФ, государственную экспертизу прошли стратегии и программы развития восьми регионов. Это Кабардино-Балкарская Республика, Республика Марий Эл, Республика Хакасия, Краснодарский и Ставропольский края, Воронежская, Ростовская и Тульская области. На экспертизе находятся стратегии и программы Брянской, Ивановской, Калужской, Курской, Новосибирской и Томской областей. Работа над такими документами ведется в Хабаровском крае, Ярославской, Пензенской, Пермской, Владимирской областях и в ряде других регионов.

Среди этих документов особенно четко нацеленными на инвестиционное развитие по названиям и содержанию являются инвестиционные стратегии Пензенской и Ростовской областей; "Основные направления инвестиционной политики правительства Хабаровского края на 2003 - 2006 годы и до 2010 года"; "Инвестиционная политика Ставропольского края"; Областная целевая программа "Повышение инвестиционной привлекательности Кировской области" на 2002 - 2005 годы.

Прежде всего, работа региональных администраций над стратегическими планами и программами систематизирует информацию о регионе, способствует лучшему пониманию ситуации. Порой чиновники впервые узнают о реальном положении дел лишь в процессе создания документа. Соответственно после этого можно ожидать более обоснованных и правильных управленческих решений в сфере инвестиционной политики.

Кроме того, стратегия - важный фактор повышения инвестиционной привлекательности региона, она значительно облегчает ведение переговоров с инвестором. Исходя из документов, инвестор может определить стратегические цели развития региона, его ресурсы и возможности, приоритетные направления и точки экономического роста, а также комплекс мероприятий по реализации стратегий и программ, включая льготы инвесторам. Инвестор может оценить региональный рынок, увидеть свое место и перспективу своего бизнеса в данном регионе. Поэтому не случайно крупные инвесторы устремились в Ярославскую, Ивановскую и Пензенскую области и другие регионы, как только узнали о разработке стратегических документов.

Наряду с улучшением инвестиционного климата региональные структуры управления должны разрабатывать программы по привлечению инвестиций, учитывающие специфику местных условий и накопленный опыт в сфере отечественного и международного инвестиционного сотрудничества. Такие инвестиционные программы должны стать частью долгосрочных социально-экономических программ развития регионов.

Для достижения оптимального результата с целью привлечения инвестиций в экономику региона важно учитывать, с одной стороны, факторы социально-экономического развития территории, а с другой, имеющийся потенциал в части повышения привлекательности территории с целью увеличения притока инвестиционного капитала.

При этом разумно рассчитывать на то, что использование прямых инвестиций в развитии приоритетных отраслей региона является одной из важнейших задач местных органов самоуправления.

Выявлению приоритетных отраслей, финансирование которых предполагает участие средств региональных бюджетов и частных инвестиций, и имеющих определенные преимущества по сравнению с другими видами экономической помощи, должен предшествовать факторный анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Учитывая в настоящее время преимущественно сырьевую отраслевую направленность многих регионов, возможны различные варианты освоения месторождений полезных ископаемых, заготовки леса и т.п. Принятие решения об инвестировании в тот или иной инвестиционный проект или программу развития отрасли будет зависеть от оценки влияния различных факторов на эффективность использования капитальных вложений. Особенно это актуально для Северо-Запада России.

Однако здесь в отношении иностранных инвестиций следует определить оптимальную долю иностранного партнера.

В зависимости от использования различных вариантов привлечения иностранных инвестиций будут и различные результаты деятельности предприятий, а, следовательно, и отчисления от дохода в местный бюджет.

Надо отметить, что самостоятельное решение о варианте освоения региональных природных ресурсов может приниматься на уровне субъекта РФ в том случае, если оно не затрагивает общенациональные интересы. Это должно определяться федеральным законодательством и федеральными органами власти.

Для обеспечения экономического роста в регионе необходимо не только развитие производственных предприятий, но также обеспечение развития и реконструкции региональной инфраструктуры. Однако, привлечение частных инвестиций в сферу реализации крупных проектов, расширения и реконструкции городской инфраструктуры представляется маловероятным, поскольку капиталовложения в этой сфере инвестирования имеют большие сроки окупаемости и невысокую рентабельность. Поэтому здесь решающая роль должна отводиться кредитам банков (как отечественных, так и иностранных).

Интересно рассмотреть целевые установки хозяйственного развития региона, реализуемые при участии негосударственного инвестиционного капитала и учитывающие индивидуальные структурные типы региональных экономик. Так, если в структуре хозяйства преобладают добывающие или торгово-промышленные отрасли, такие регионы, будут склонны к выбору стратегии внешней экспансии, опираясь, прежде всего на наличие уникальных

ресурсов. Это предполагает экспортную ориентацию и только вслед за ней - активность на внутреннем рынке. При этом наиболее целесообразно в качестве целевых установок избрать привлечение сторонних негосударственных (в том числе - иностранных) инвестиций в разработку природных ресурсов и совершенствование региональной инфраструктуры, не забывая о поддержании экономической безопасности страны в целом.

Урбанизированные промышленные регионы, при всем разнообразии их хозяйственной структуры, будут тяготеть к другим вариантам структурной политики. При наличии отраслей ВПК преимущественное развитие получают наукоемкие производства, что потребует модернизации технологического процесса отрасли.

В том случае, когда экономика региона, входящего в эту группу, представлена отраслями легкой промышленности, возможен выбор стратегии импортозамещения, а для этого необходимо привлечение инвестиций в модернизацию технологического процесса, а также создание в этих отраслях конкурентной среды для дальнейшего выхода их продукции на внешний рынок. Ограничиться местными рынками впоследствии вряд ли удастся; поскольку индустриальный потенциал рассчитан на более широкий круг потребителей.

Урбанизированные промышленные регионы могут также прибегать к пассивно-завлекательной стратегии. Ее суть состоит в том, что, не имея возможности за счет собственных ресурсов осуществлять экспортную стратегию, но, страдая от сильных структурно-территориальных диспропорций и неразвитости инфраструктуры, такие регионы предлагают себя в качестве объекта экспансии, как для других регионов, так и для иностранных инвесторов.

К подобной стратегии могут прибегать также регионы-зоны нового хозяйственного освоения северной части Северо-Западного федерального округа. С учетом избранной стратегии, целевыми установками, реализуемыми с участием привлеченного капитала, могут стать: конвергенция (выравнивание) территориальной структуры региона (особенно актуально для большинства субъектов СЗФО), совершенствование региональной инфраструктуры, создание конкурентной среды (две последние целевые установки практически возможны только в урбанизированных промышленных регионах).

В том случае, если структура хозяйства региона имеет агропромышленный характер, наиболее правильным будет выбор стратегии освоения внутреннего рынка (импортозамещения) с присущими ей целевыми установками в области привлечения иностранных инвестиций и капиталов из других регионов России.

Реализация избранной стратегии развития региона с помощью привлекаемого стороннего капитала потребует разработки комплекса мероприятий по обеспечению благоприятного инвестиционного климата, включая создание институциональной структуры регулирования процесса привлечения инвестиций.

Демина С.П.
ст. преп. каф. ЭиВП
Военной академии тыла и
транспорта им. генерала
армии А.В.Хрулева

АЛГОРИТМ ПОДГОТОВКИ И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

Под процессом разработки и принятия управленческого решения вообще понимается деятельность, направленная на выявление и анализ проблемы, формирование цели и возможных вариантов ее достижения, выбор наилучшего варианта достижения поставленной цели и его реализацию.

Этот процесс предполагает выполнение ряда этапов, которые можно синтезировать в определенный алгоритм, который представлен на рис. 1.

Следовательно, алгоритм разработки и принятия управленческого решения в предпринимательских структурах будет состоять из следующих этапов:

- 1 – выявление и формулирование проблемы;
- 2 – анализ проблемы;
- 3 – формулирование системы целей;
- 4 – задание ресурсов и анализ ограничений;
- 5 – выявление альтернатив достижения цели;
- 6 – анализ внешних условий;
- 7 – выявление возможных результатов действия;
- 8 – списание и оценка результатов реализации альтернатив в конкретных условиях внешней среды;
- 9 – выбор критериев оценки соответствия результатов действия поставленным целям;
- 10 – оценка соответствия результатов действия поставленным целям;
- 11 – оценка ожидаемого эффекта действий;
- 12 – сравнение альтернатив по ожидаемым эффектам из реализации и выбор наилучшей;
- 13 – согласование и утверждение выбранной альтернативы;
- 14 – организация выполнения принятого управленческого решения;
- 15 – координация хода работ по выполнению управленческого решения;
- 16 – контроль выполнения управленческого решения;
- 17 – проверка эффективности управленческого решения.

Количество и состав этапов будут зависеть от тех условий, в которых проходят конкретные процессы выработки управленческого решения. Управленческое решение может приниматься в условиях: определенности, риска, неопределенности, противодействия.

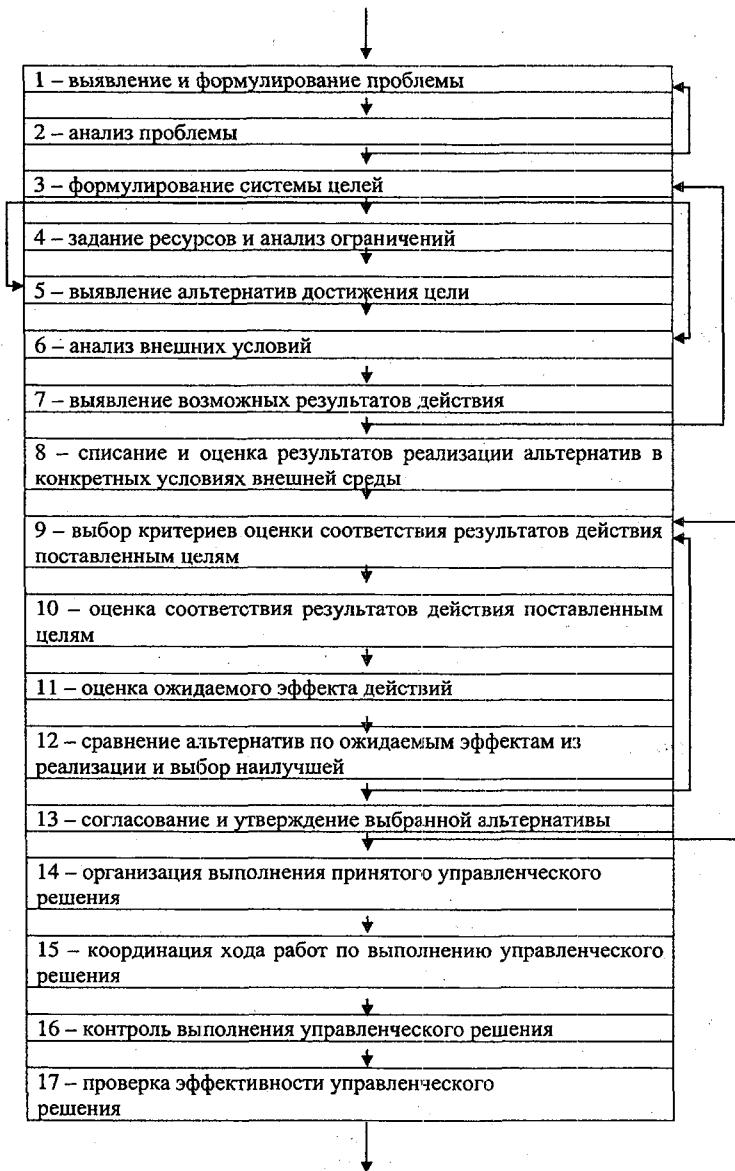


Рис 1. Алгоритм разработки и принятия управленческого решения в предпринимательских структурах

В условиях определенности исход каждой ситуации считается заранее известным. Например, при закупке какого-либо вида товара следует обратиться по вполне определенному адресу, скажем, к какому-то поставщику-монополисту.

Принятие управленческого решения в условиях риска производится в том случае, когда каждое действие приводит к одному из множества возможных исходов, причем все исходы имеют известные вероятности появления. Например, при закупке товаров выясняется, что потребность с вероятностью 0,9 может быть удовлетворена за счет возможностей предпринимательской сети, в которую входит бизнес-структура, с вероятностью 0,05 – за счет коммерческого партнера, с вероятностью 0,02 – за счет своих запасов, а с вероятностью 0,03 вообще не будет удовлетворена. Поэтому управленческое решение о планировании закупок товаров в этом случае содержит определенный риск.

Принятие управленческого решения в условиях неопределенности характерно для настоящего состояния рыночной экономики, так как отсутствует полная информация обо всех факторах, влияющих на исход управленческого решения. При этом каждое действие приводит к одному из множества возможных исходов, вероятности которых не известны или даже не имеют смысла. Однако и в этих случаях существуют правила выработки решений, причем на практике часто встречаются сочетания элементов риска и неопределенности.

Принятие управленческого решения в условиях противодействия производится в тех случаях, когда исход зависит, например, от выбора стратегий конкурентами.

Детализируем основные этапы алгоритма разработки и принятия управленческого решения в предпринимательских структурах.

1. Выявление и формулирование проблемы.

Начальным шагом является выявление наличия проблемы. Под проблемой понимается расхождение между желаемым и действительным состоянием какой-либо ситуации. Уяснение факта возникновения проблемы приводит к необходимости выработки и принятия решения, направленного на ее устранение.

Наличие проблемы устанавливается решающим органом, главой фирмы. При этом используются данные о ситуации, внешней среде, общих задачах и т.п. Правильное определение проблемы связано с определением оперативных и перспективных задач и с уточнением границ деятельности и уровня управления, на котором должно приниматься управленческое решение. Существенным фактором при этом является уровень решающего органа, анализирующего проблемную ситуацию. Решающий орган или лицо, принимающее решение (ЛПР) определяет проблему в пределах своей сферы деятельности. Однако для него является существенным представление о том, как эта проблема проявляет себя в подчиненных подразделениях, смежных структурах и в общей системе управления фирмы.

2. Анализ проблемы.

Анализ проблемы необходим для выявления задач, которые по своему значению выходят за рамки сферы деятельности фирмы и на данном уровне управления полностью не могут быть решены.

Кроме того, анализ необходим для выявления проблем, которые вообще нельзя решить ни на одном уровне управления. Например, не сложились соответствующие организационно-технические условия, нет необходимых материальных и финансовых ресурсов или не достигнут еще требуемый научно-технический уровень.

В этих случаях проблема проявляет себя по отношению к управляемой фирме как определенное ограничение. Решение такой задачи сводится уже не к устранению самой проблемы, а к частичному ее решению или к выработке такой стратегии управления, которая позволила бы фирме функционировать в данной ситуации наиболее эффективно.

Перед фирмой в конкретной ситуации может возникнуть несколько проблем. Важно установить, какая из них является главной, а какие - подчиненными и производными. Кроме того, необходимо проанализировать предпосылки возникновения проблем, оценить степень их новизны.

3. Формулирование системы целей.

Для формулирования цели решения задачи требуется знание законов рыночной экономики, требований вышестоящего звена управления, реальных возможностей и ресурсов ЛПР.

Определение цели связано с ограничением путей и средств ее достижения. При анализе конкретной ситуации любое из ограничений для фирмы должно быть связано с определенным общим ограничением вышестоящего органа управления. Если же нельзя установить такую причинно-следственную связь, то данное частное ограничение расценивается как субъективное требование и может не учитываться в процессе принятия управленческого решения.

Цели должны иметь иерархическую структуру с развитыми связями между целями одного уровня и целями разных уровней. Цели одного уровня должны быть увязаны между собой и направлены на выполнение целей более высоких уровней. Цели каждого уровня должны быть сопоставимы по своему масштабу и значению. Цели каждого уровня должны быть сопоставимы пол своему масштабу и значению. Цели, определенные на одном уровне управления, становятся проблемой на другом уровне. Необходимо добиваться четкой и конкретной формулировки целей нижнего уровня управления. При формулировании целей следует обеспечить возможность количественной оценки степени их достижения. Кроме того, цели необходимо конкретизировать по срокам и исполнителям.

Цели определяются на основе комплексного анализа проблемной ситуации, исследования ее внутренней структуры и существенных связей с внешней средой. В зависимости от сложности, многогранности решаемой проблемы цель решения представляет собой более или менее сложную систему представлений о желаемом результате деятельности. В этом смысле, надо говорить не о цели, а системе целей, в которой необходимо обеспечить взаим-

ную согласованность отдельных целей, вытекающих из реальной действительности. Следует иметь в виду, что такая методика поможет персоналу фирмы принимать управленческие решения, наилучшим образом соответствующие поставленным целям. Качество управленческого решения, как известно, во многом зависит от результатов анализа. В этом кроются существенные резервы совершенствования процессов управления предпринимательской деятельностью. Изучение этого опыта показывает, что цель как система представлений о решении проблемной ситуации состоит из взаимосвязанных элементов, которые иногда можно описать с помощью экономических показателей. Но в этом случае необходимо непременно моделировать такие связи между показателями, которые соответствовали бы связям элементов цели действия. После определения цели приступают к изучению путей и средств ее достижения.

4. Задание ресурсов и анализ ограничений.

Для реализации того или иного пути достижения поставленной цели необходимы определенные ресурсы (персонал, автотранспорт, оборудование, товары, деньги, информация, время). Одним из основных условий распределения ресурсов является факт их ограниченности. При определении потребных ресурсов необходимо решить, какой объем каждого вида ресурсов в какой момент времени потребуется при заданных целях и кто будет потребителем этих ресурсов. Если анализ показывает, что имеющихся ресурсов для удовлетворения потребностей фирмы недостаточно, то следует изменить цели, чтобы обеспечить выполнение поставленной задачи.

На этом этапе на основе изучения временных, материальных и других ограничений принимается решение о дальнейшей судьбе проблемы - отложить ее или направить на выполнение.

С временной точки зрения необходимо учитывать: что практически все управленческие решения в масштабе фирмы в условиях жесткой рыночной конкуренции принимаются в условиях ограниченного времени, чем требуется для полного использования всей информации в наиболее экономном режиме. Это означает снижение эффективности использования ресурсов и обострение их дефицита.

Выявление проблемных ситуаций зависит от способности как можно раньше распознавать проблемы и описывать их экономические, психологические и другие последствия. Сопоставительный анализ этих последствий с ресурсами, необходимыми для исследования проблемы, является основой для определения временного горизонта при подготовке решений.

Вторая возможность сокращения разрыва между необходимым и нормативным временем принятия управленческого решения, по нашему мнению, состоит в ограничении требований к качеству подготовительных работ и исследований. В результате, конечно, снижается качество принятого управленческого решения. Но это приводит к тому, что возможные потери должны компенсироваться дополнительным эффектом от более ранней реализации подготовительных решений.

Обеспечить разумный компромисс между противоположными требованиями может лишь всесторонний научный анализ.

Аналогично согласованию временных потребностей и возможностей необходимо также проанализировать потребности в ресурсах и обеспечить высокую экономическую эффективность их использования путем распределения по наиболее перспективным направлениям. Данному аспекту, как показывает практика предпринимательства, уделяется еще недостаточное внимание.

При положительном заключении (проблемная ситуация признается достаточно важной для специального рассмотрения) и наличии ресурсов приступают к разработке оптимального управленческого решения проблемы.

5. Выявление альтернатив достижения цели.

После определения проблемы, формирования цели и задания ресурсов определяется, можно ли решить данную проблему путем прямого управленческого воздействия. Положительный ответ означает, что может быть осуществлена соответствующая управленческая команда и на этом процесс выработки управленческого решения может быть прекращен.

Возможность осуществления управленческого решения путем прямого управленческого воздействия основывается на знании причин возникновения проблемы, например, ранее выбранное решение не послужило основой для последовательного достижения дальнейших целей, плохо использовалось принятое решение или же оно было неправильным, нельзя было сформулировать удовлетворительного решения и, появилась новая возможность для решения проблемы. Поэтому, необходим уточняющий запрос информации для выяснения этих причин.

Эффективность выбранных мер управленческого воздействия во многом зависит от того, насколько ЛПР владеет научными основами управления и умеет правильно сочетать различные меры управленческого воздействия с учетом социальных и психологических факторов.

Если проблема не может быть решена путем прямого управленческого воздействия, разрабатываются альтернативные управленческие решения.

Основная сложность в управлении предпринимательской деятельностью заключается именно в выявлении полной совокупности альтернатив, содержащей все допустимые варианты действий для достижения поставленной цели. Эффективно выбирать можно только в том случае, если наилучший вариант содержится в списке альтернатив действия.

Соединение анализа практики предпринимательской деятельности и теории принятия управленческих решений позволяют сбалансировать процесс разработки и принятия управленческого решения.

В теории принятия управленческих решений, как правило, рассматриваются стандартные решения – выбор наилучшего варианта из ограниченного числа альтернатив. Такое положение дел характерно для специфических однократных управленческих решений в предпринимательской деятельности.

Как показывает практический опыт работы предпринимательских структур, повседневное управление фирмой, для которой характерно рутинное решение повторяющихся задач, может углубить познание проблемной ситуа-

ции, а также альтернатив и внешней среды действия. Это достигается путем последовательной детализации анализа.

Увеличение затрат окупается за счет повторного применения полученных знаний. Также необходимо отметить, что вместо отдельных самостоятельных альтернатив в практике предпринимательства необходимо рассматривать непрерывно изменяющиеся управляемые величины (факторные показатели), то есть выбор делается практически из бесконечного числа альтернатив.

6. Анализ внешних условий.

Данный этап по содержанию аналогичен предыдущему и тесно с ним связан. Если при выполнении альтернатив внимание концентрируется на управленческих факторах, то в качестве внешней среды рассматриваются неуправляемые факторы, под воздействием которых также формируется управленческое решение проблемной ситуации. Деление факторов зависит от уровня управления (чем выше этот уровень, тем больше факторов являются управляемыми и наоборот) и длительности периода реализации управленческих решений (чем длиннее этот период, тем больше факторов являются управляемыми).

Аналогично определению альтернатив в теории принятия решений предполагается, что все значимые для принимаемого решения состояния внешней среды предопределены, то есть не рассматриваются существенные проблемы.

И здесь необходимо отметить, что дополнение теории принятия решений соответствующим анализом бизнес-структур позволяет существенно совершенствовать методологические основы управления предпринимательскими структурами.

К этому необходимо добавить, что анализ внешней среды охватывает выявление всех неуправляемых факторов, оказывающих существенное влияние на формирование проблемной ситуации и ее решения, а также прогнозирование уровня и интенсивности влияния факторов на период реализации принятого решения.

В теории принятия решений анализируются особенности выбора наилучшей альтернативы в зависимости от степени познания распределения этих вероятностей.

Теорию необходимо дополнить методическими основами перспективного анализа, уменьшающего неопределенность деятельности персонала при разработке и принятии управленческих решений.

Для ЛПР в условиях рыночной экономики характерен высокий уровень неопределенности внешней среды. Соответственно высока значимость анализа закономерностей и прогнозирования условий внешней среды. В то же время, вступление бизнес-структуры в предпринимательскую сеть может уменьшить неопределенность внешних условий, так многие неуправляемые до сих пор факторы превращаются в управляемые.

7. Выявление возможных результатов действия.

Проведение любого организационного мероприятия, связанного с процессом разработки и принятия управленческого решения, приводит к резуль-

татам, как связанным с достижением поставленной цели, так и не связанным с ним. Выявление и описание данных результатов, как показывает практика предпринимательства, являются важной задачей качественного анализа хозяйственных процессов, которая, как правило, в теории принятия решений не рассматривается.

Результат реализации альтернативы в общем случае состоит из многих качественно различных компонентов, которые через различные цепочки связей могут проявляться в различных местах и в различные периоды времени. Поэтому необходимо выявить все существенные компоненты вектора результатов реализации альтернатив, а также предусмотреть место и время их проявления.

8. Описание и оценка результатов реализации альтернатив в конкретных условиях внешней среды.

Для каждой альтернативы в любом состоянии внешней среды описываются качественные и количественные характеристики вектора результатов. До настоящего времени, в рамках теории принятия решений это делалось с помощью двумерной таблицы сопряженности.

Дальнейшее развитие, представляемыми ныне направлениями математического оптимального программирования, идет по пути создания аналитических моделей соответствия результатов и факторов их формирования.

9. Выбор критериев оценки соответствия результатов действия поставленным целям.

Число критериев зависит от сложности цели и вектора результатов действия. В теории принятия решений проблемы согласования системы целей являются центральными – без этого нельзя создавать согласованную систему критериев оценки альтернатив.

10. Оценка соответствия результатов действия поставленным целям.

Здесь важно выделить два подхода: попарное упорядочение результатов (определение их последовательности по полезности) субъектами управления без выявления объективных основ предпочтения; разработка методики объективной оценки полезности отдельного вектора результатов в конкретных условиях внешней среды.

При первом подходе исследуются предпосылки, которым должны соответствовать единичные предпочтения для того, чтобы процесс принятия решений позволил решить поставленную задачу. Целью исследования здесь является определение условий, которым должна удовлетворять оценка субъекта управления, для существования кардинальной (т.е. однозначно определенной до линейных трансформаций) функции полезности. В данном случае, задача выявления самой функции полезности не ставится. Этот подход применим для стандартных решений с ограниченным количеством альтернатив и состояний внешней среды. Он вытекает из дескриптивной теории принятия решений.

Второй подход направлен на разработку функции полезности на основе исследования объективных закономерностей функционирования управляемого процесса, без изучения субъективного поведения и субъективных предпочтений персонала в процессе разработки и принятия управленческих ре-

шений. Подобная постановка задачи соответствует нормативной теории принятия решений, требующей объективного экономического обоснования управленческих решений: в первую очередь должно интересовать не то, какое решение принимается ЛПР в данных условиях, а то, почему предпочитают те или иные результаты. В анализе предпринимательской деятельности применяются детерминированные и стохастические методы, которые позволяют связать результаты совершенствования закупок с конечными результатами работы. Полученные оценки полезности отдельных результатов реализации альтернатив иногда, как показывает практика, не соответствуют предпочтениям субъектов в практике управления. В таком случае при экономическом обосновании своих предпочтений, ЛПР должно выявить новую объективную информацию или скрытые интересы.

11. Оценка ожидаемого эффекта действий.

Оценка соответствия результатов действия поставленным целям (т.е. оценка полезности) не гарантируют выбор наилучшей альтернативы действия, так как не учитывает неопределенность состояния внешней среды. Основной вопрос оценки – объективный учет разного уровня неопределенности по следующей градации:

а) отсутствие неопределенности, то есть наличие полной информации о состоянии внешней среды;

б) имеется распределение объективных вероятностей возникновения отдельных состояний внешней среды в период реализации принятого управленческого решения;

в) имеется распределение субъективных вероятностей возникновения отдельных состояний внешней среды;

г) отсутствует информация о поведении внешней среды.

12. Сравнение альтернатив по ожидаемым эффектам из реализации и выбор наилучшей.

По установленным взглядам, проблемы возникают в случае многомерности системы целей и критериев оценки.

Если в качестве цели выявлено качественно многогранное явление, то критерии оценки по отдельным его компонентам зачастую не согласуются и оценки эффекта по этим критериям противоречивы. Изучение этого опыта показывает, что система критериев упрощается при учете отношения подчиненности между ними. Часть так называемых «пороговых критериев» представляется в виде ограничений решаемой задачи.

Выбор наилучшей альтернативы производится на основе сравнения.

13. Согласование и утверждение выбранной альтернативы.

На данном этапе выбранное решение согласовывается с вышестоящим органом управления при этом ЛПР дополняет результат формализованного анализа собственными знаниями об объекте управления, вытекающими из его опыта и интуиции.

14. Организация выполнения принятого управленческого решения.

Это этап разрешения проблемы. На нем должно быть реализовано управленческое решение. Уровень эффективности осуществления решения повысится, если оно будет признано тем, кого оно затрагивает.

В отдельных случаях руководитель возлагает реализацию решения на подчиненных, при этом он вынужден их убеждать и доказывать правильности своей точки зрения. Шансы на эффективную реакцию значительно возрастают, когда причастные к этому вопросу внесут свою лепту и искренне верят в то, что делают.

15. Координация хода работ по выполнению управленческого решения.

В процессе реализации управленческого решения порой бывают заняты различные организационные структуры фирмы (службы, отделы и т.п.). Чтобы их деятельность достигла успеха, необходима координация их усилий для достижения цели при реализации решения.

16. Контроль выполнения управленческого решения.

Этот этап необходим для обеспечения согласования фактических результатов с тем, что ожидалось в период принятия решения. На этом этапе происходит измерение и оценка последствий решения или сопоставление фактических результатов с теми, которые хотели получить. Этот этап обеспечения достижения организацией своих целей.

17. Проверка эффективности управленческого решения.

На этом этапе проверяют данные о том, что происходит до и после реализации решения. Это позволяет в будущем корректировать бизнес-план, чтобы не понести значительных убытков.

Таким образом, предложен алгоритм процесса разработки и принятия управленческого решения в предпринимательских структурах состоящий из семнадцати последовательных этапов.

Демина С.П.

ст. преп. каф. ЭиВП

Военной академии тыла и
транспорта им. генерала
армии А.В.Хрулева

КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЕ

Сущность предлагаемой комплексной модели заключается в том, чтобы на основе данных информационной базы, математических зависимостей частных моделей, реализовать расчетные и расчетно-логические функции отделов и служб фирмы, обеспечить прогноз и выдачу данных для разработки и принятия управленческих решений в предпринимательской деятельности в соответствии с бизнес-коммуникациями между предпринимательскими структурами.

В состав комплексной модели включены следующие частные модели:

- модель определения величины товарных запасов;

- модель потребительского выбора при наличии финансовых ограничений и диапазонных цен;
 - модель определения рациональной партии и частоты поставок продукции;
 - модель выбора формы поставки продукции потребителям;
 - модель планирования потребности в финансовых средствах.
- Данные модели представлены в табл. 1.

Таблица 1

Состав комплексной модели

Модель	Название модели	Математическое выражение
M1	Модель определения величины товарных запасов	$Q_i^{TEK} = G_i^c/2;$ $Q_i^{CTP} = 2\sigma P_{ij}/T$
M2	Модель потребительского выбора при наличии финансовых ограничений и диапазонных цен	$\sum \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (S_j C_i + Y_{ij}) \leq \alpha$
M3	Модель определения рациональной партии и частоты поставок продукции	$G_{ij} = \sqrt{2(Z_{ci}^n + Z_{ni}^n) P_{ij}/Z_{ni}^c + d_{ni}^m};$ $H_{ij} = P_{ij}/G_{ij}$
M4	Модель выбора формы поставки продукции потребителям	$Z_{ni}^c + d_{ni}^m (N_i^c G_i^T - N_i^c G_i^c - k G_i^T) >$ $G_i^{ФC2} (Z_{nTi} + Z_{ni}^c);$ $G_i^{ФC} = 0,5(Z_{ni}^c + d_{ni}^m)/(Z_{nTi} + Z_{ni}^c) \cdot (N_i^c G_i^T - N_i^c G_i^c - k G_i^T)$
M5	Модель планирования потребности в финансовых средствах	$\sum \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^m C_{it} V_{ot} \rightarrow \min$

*Условные показатели комплексной модели представлены в таблице 2.

Порядок формирования комплексной модели и взаимосвязи частных моделей представлены на рис. 1, а формирование результатов на рис. 2.

При этом автор исходил из того, что принятие управленческого решения в условиях рыночных отношений при ограниченных ресурсах всех видов приобретает важное значение и особенно актуально сегодня, в условиях, когда Россия признана мировым сообществом государством с рыночной экономикой.

Научно-обоснованное решение этой проблемы возможно лишь на основе количественных методов теории управления и теории эффективности. Ведь для того, чтобы принять оптимальное управленческое решение, необходимо количественно оценить эффективность всех предлагаемых вариантов. Количественное определение наиболее оптимального управленческого решения дает возможность действительно на научной основе, с привлечением самых современных экономико-математических методов решить эту проблему.

Под эффективностью вообще понимается степень соответствия функций и качества функционирования системы требованиям, предъявляемым к ней. Эффективность системы может быть целевой и экономической.

Условные показатели комплексной модели

Модель	Показатели	Наименование показателей
M1	$Q_i^{\text{ТЕК}}$	Величина текущего запаса i -го товара на складе фирмы (т)
	G_i^c	Средний размер партии поставки i -го товара на склад (т)
M2	S_j	Расстояние от j -го поставщика до потребителя (км)
	C_j	Цена перевозки i -го товара (руб.)
	Y_{ij}	Цена i -го товара у j -го поставщика (руб.)
M3	G_{ij}	Величина поставки i -го товара j -му потребителю (т)
	Z_{ci}	Издержки по оформлению и приемке, приходящиеся на одну партию на складе (руб.)
	Z_{ni}^a	Издержки по оформлению и приемке, приходящиеся на одну партию у потребителей (руб.)
	P_{ij}	Плановый объем поставок i -го товара j -му потребителю (т)
	Z_{ni}^c	Усредненный норматив затрат потребителей по содержанию запасов (1 руб. на 1 руб. запасов)
	d_{ni}^m	Потери от иммобилизации средств в запасах у потребителей (1 руб. на 1 руб. запасов)
	H_{ij}	Частота поставки i -го товара j -му потребителю (сут.)
M4	Z_{ni}^c	Усредненный норматив затрат потребителей по содержанию запасов (1 руб. на 1 руб. запасов)
	d_{ni}^m	Потери от иммобилизации средств в запасах у потребителей (1 руб. на 1 руб. запасов)
	N_i^c	Число потребителей, которые будут получать i -й вид товара со склада фирмы (ед.)
	G_i^t	Средний размер партии поставки потребителям i -го товара транзитом (т)
	G_i^c	Средний размер партии поставки i -го товара на склад фирмы (т)
	k	Коэффициент, отражающий соотношение затрат по содержанию запасов на складе фирмы и у потребителей
	$G_i^{\text{ФС}}$	Объем фактической складской поставки i -го товара (т)
M5	Z_{nTi}	Средний размер затрат потребителей при транзитной форме поставки
	F_0	Общие расходы на закупку товара на период планирования t (руб.)
	C_{it}	Цена i -го товара в период t (руб.)
	V_{ot}	Объем поставок i -го товара в t -й период времени (т)

Сказанное выше позволяет сделать вывод о том, что при принятии управленческого решения необходимо рассматривать, во-первых, экономическую эффективность и во-вторых, целевую.

Мы будем рассматривать экономическую эффективность как основную в условиях рыночной экономики, поскольку решающую роль целевая эффективность играла в условиях административно-командной системы управления экономикой.

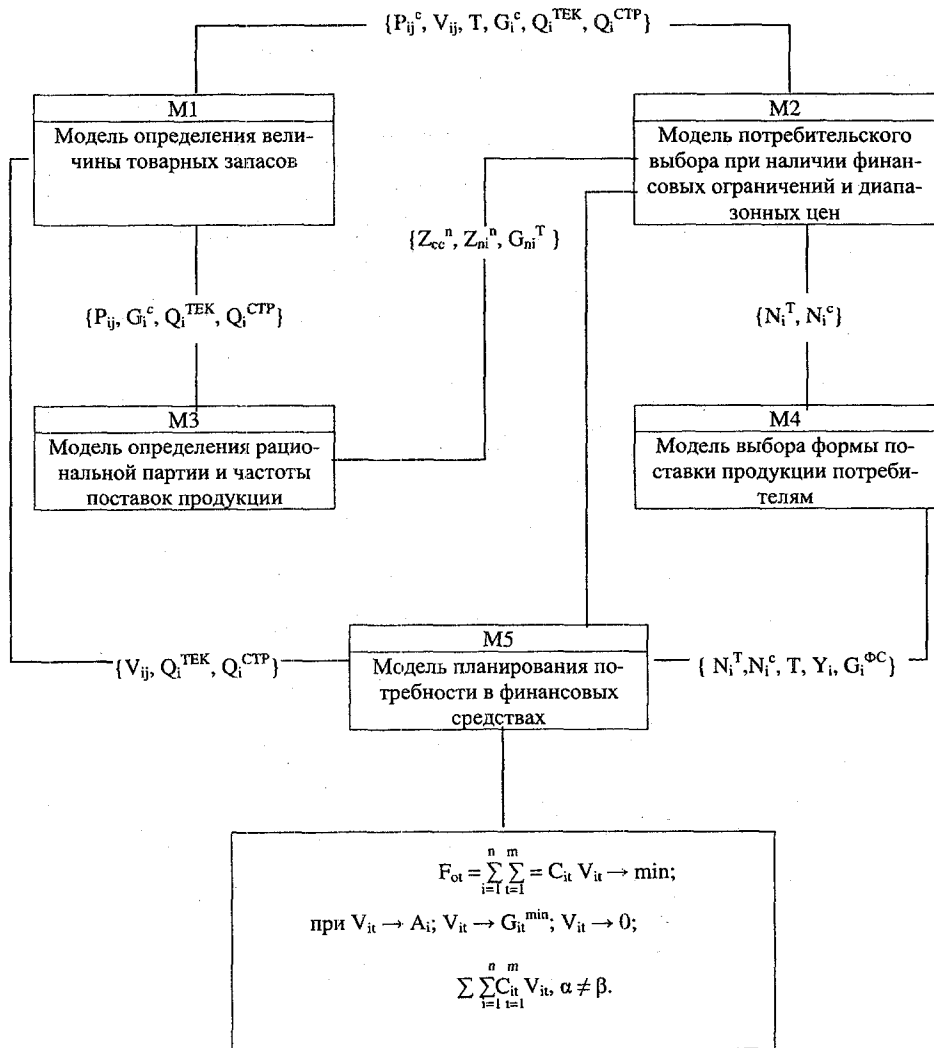


Рис.1. Взаимозависимость частных моделей в комплексной модели принятия управленческих решений

Цель - принятие управленческого решения для регулирования предпринимательской деятельности на основе непосредственного и косвенного воздействия на бизнес-коммуникации между предпринимательскими структурами

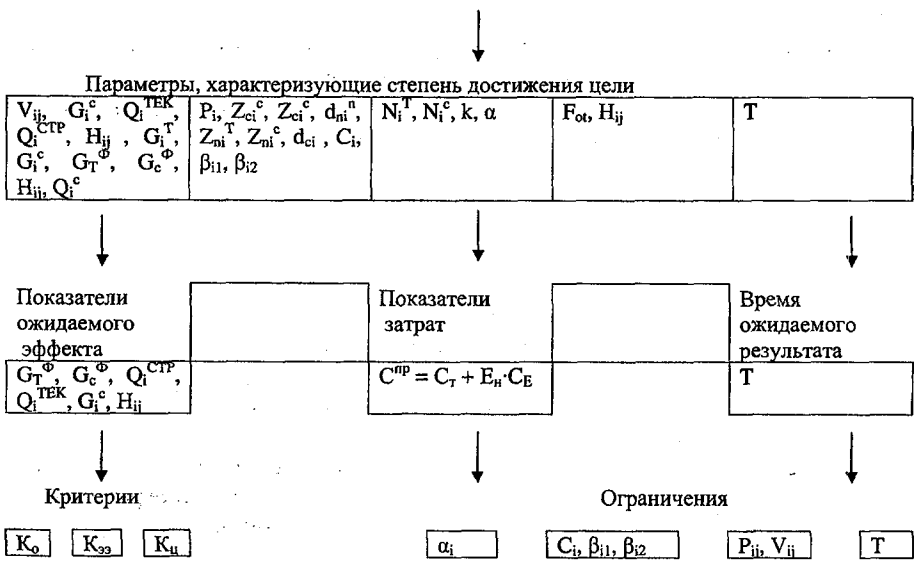


Рис. 2. Схема формирования критерия эффективности комплексной экономико-математической модели принятия управленческих решений в предпринимательских структурах

При этом под целевой эффективностью следует понимать степень соответствия ее предъявляемым требованиям и степень достижения поставленных перед ней задач. Экономическую эффективность можно рассматривать как разновидность целевой эффективности, но здесь в качестве показателя эффекта выступает экономический результат: прибыль, себестоимость, снижение материальных и финансовых затрат, предотвращенные потери, затраты ресурсов, выраженные в стоимости и т.д.

Для оценки экономической эффективности необходимо определить экономические показатели и критерии.

В общем понимании критерий представляет собой признак, суждение, а точнее правило, которым следует руководствоваться при оценке эффективности управленческого решения.

В соответствии с нашим подходом к понятию эффективности выбраны соответствующие критерии: обобщенный (K_o); целевой (K_u) и экономический ($K_{сэ}$).

Для сравнительной оценки различных вариантов принимаемого управленческого решения необходимы количественные показатели.

Под показателем будем понимать такую числовую характеристику, которая оценивает степень выполнения предпринимательской структурой поставленных перед ней задач.

Показатели являются своего рода характеристикой принимаемого управленческого решения, они представлены на рис. 2.

Интеграция частных моделей в единую экономико-математическую модель обеспечивает взаимную увязку отдельных показателей, что позволяет в едином вычислительном процессе на этапах алгоритма разработки и принятия управленческого решения согласовать и оптимизировать различные параметры (характеристики) предпринимательской деятельности фирмы.

Пастушенко И.Г.
нач. Упр. торг. Лен. воен. окр.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ВОЕННОЙ ТОРГОВЛИ

Экономическая реформа напрямую коснулась деятельности военной торговли, главным образом ее экономического положения. Либерализация экономики лишила военную торговлю государственной поддержки. Сложившаяся и успешно функционирующая система торгово-бытового обслуживания армии и флота, военнослужащих и членов их семей начала давать сбой. Отсутствие собственных оборотных средств и значительный рост кредиторской задолженности привели к тому, что военная торговля оказалась не в состоянии выполнять в полном объеме возлагаемые на нее задачи.

С одной стороны, было не только целесообразно, но и необходимо сохранить военную торговлю, с другой – сохранить ее в новых экономических условиях не представлялось возможным. В целях выхода из создавшегося положения было принято решение о создании единой системы военной торговли и об образовании государственных унитарных предприятий военной торговли, основанных на праве оперативного управления (федеральных казенных предприятий).

Важное место в системе военной торговли занимают предприятия сферы услуг. Для того чтобы конкурировать на рыночном пространстве с другими предприятиями сферы услуг, предприятия системы военной торговли должны эффективно работать. Определить эффективность деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли можно только на основе современных методов оценки экономической эффективности. Однако, в этой сфере существуют противоречия как в практике, так и в теории, которые требуют разрешения.

Так, в практике оценки экономической эффективности деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли выявлены следующие противоречия:

- размещение предприятий сферы услуг в отдаленных районах Дальнего Востока и Крайнего Севера, что затрудняет оценку экономической эффективности системы военной торговли, поскольку доставка грузов в эти регионы превышает их стоимость;

- размещение предприятий сферы услуг в горячих точках, где на первый план выходят вопросы торгово-бытового обслуживания войск при выполнении боевых задач, а не получение прибыли, когда говорить об оценке экономической эффективности предприятий военторга вообще невозможно;

- существующие методы оценки предприятий сферы услуг в системе военной торговли, по сути, не учитывают особенностей этой системы.

В теории оценки экономической эффективности деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли выявлены следующие противоречия:

- разброс мнений и обоснований новых взглядов на оценку экономической эффективности деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли в условиях рыночной экономики;

- отсутствие экономически строгих критериев и количественных измерителей эффективности деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли, позволяющих сопоставить эффективность функционирования одноименных предприятий сферы услуг;

- отсутствие современных методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли, отвечающих условиям функционирования рыночной экономики;

- изменение внешней среды функционирования предприятий сферы услуг в системе военной торговли, что требует адаптации существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий;

- необходимость учета ранее неизвестных факторов при оценке экономической эффективности деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли;

- необходимость разрешения противоречий оценки экономической эффективности деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли на научной основе с использованием современного методологического аппарата;

- отсутствие разработанных положений и практических рекомендаций по оценке экономической эффективности деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли.

Поэтому в современных условиях возникает необходимость разрешения данных противоречий путем разработки новых и совершенствованием старых методов оценки экономической эффективности предприятий сферы услуг в системе военной торговли.

Основу такой оценки должен составить комплексный анализ.

Комплексный анализ целесообразно проводить поэтапно на основе предварительно разработанной программы.

На I этапе уточняются объекты исследования, цель и задачи анализа, составляется план работы.

На II этапе разрабатывается система синтетических и аналитических показателей, с помощью которых в дальнейшем будет дана характеристика исследуемого предприятия.

На III этапе определяются источники информации, осуществляется их сбор и проверка на точность, в случае необходимости показатели приводятся в сопоставимый вид и т.п.

На IV этапе проводится анализ показателей на основе использования той или иной выбранной методики. На этом этапе проводится сравнение фактических результатов деятельности с показателями плана, фактическими данными прошлых периодов, выполняется факторный анализ - выделяются факторы, и определяется их влияние на результат, выявляются неиспользованные резервы эффективности деятельности предприятия.

При выборе методики проведения комплексного экономического анализа могут быть использованы два подхода:

первый подход - когда результаты хозяйственной деятельности анализируемого предприятия сферы услуг можно представить в виде системы показателей;

второй подход - когда результаты хозяйственной деятельности характеризуются одним сводным комплексным показателем.

На практике при проведении комплексного анализа чаще всего используются оба подхода одновременно.

На V этапе происходит оценка полученных результатов, на основе которой вырабатываются управленческие решения по повышению эффективности деятельности анализируемого предприятия сферы услуг.

Систему показателей, используемых при проведении комплексного анализа, целесообразно построить по схеме:

Ресурсы → Затраты → Результаты (РЗР)

Использование системного подхода при анализе деятельности торгового предприятия представлено на рис. 1.



Рис. 1. Схема анализа основных показателей хозяйственной деятельности предприятия сферы услуг на основе системного анализа

Таким образом, использование системного подхода к анализу хозяйственной деятельности предприятий сферы услуг в системе военной торговли должно быть направлено на разработку научно обоснованных вариантов решения определенных задач системы военной торговли, что позволяет более детально исследовать состояние предприятий сферы услуг, а также выбрать наиболее целесообразные управленческие решения для достижения поставленных перед ними целей.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СТРАТЕГИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Концепция реструктуризации заключается в постоянном систематическом изменении целей предпринимательской деятельности и средств их достижения. Современная экономическая ситуация требует целенаправленного планирования стратегических изменений, новой стратегии менеджмента.

Направление реструктуризации определяется начальными характеристиками объекта реструктурирования. Поэтому выделяется два типа реструктуризации. Если речь идет о старых, сложившихся фирмах, имеющих свою определенную позицию и имидж на рынке, производственные мощности, номенклатуру продукции, сеть поставщиков и круг потребителей, то применяется антикризисная реструктуризация, необходимость которой в данном случае вызвана изменением ситуации на рынке: конкуренцией импорта, удорожанием сырья, энергии, транспорта, снижением платежеспособности традиционных покупателей – и, как следствие, резким падением доходов фирмы, грозящим ей банкротством. В этом случае главной проблемой является изменение ассортимента продукции. Опираясь на данное решение должно на маркетинговые исследования, учет и прогнозирование объема продаж по каждому виду товаров и услуг, по каждому сегменту рынка, прогноз динамики цен и издержек. Лишь после выбора новой стратегии бизнеса возможно реальное планирование новых технологий, документооборота, денежных потоков, приведение в порядок механизма подготовки решений на основе компьютерного анализа и т.д.

Второй тип реструктуризации является стабилизационным и применяется для перехода от малой фирмы, не имеющей четкой структуры и процедуры принятия решений, где управление основано на личном авторитете и харизме руководителя, - к средней или крупной фирме с современным менеджментом. При этом работа ведется в двух направлениях. Организационная составляющая реструктуризации в данном случае связана с выбором определенной специализации и присоединения к фирме новых структурных единиц, необходимых для создания законченного технологического цикла. Вторая составляющая направлена на разработку оптимального механизма принятия решений в условиях изменения масштабов фирмы. При этом возникает необходимость реструктурировать бизнес, делегировать право принятия решений по производственным вопросам менеджерам среднего и низшего звена, создать четкую систему планирования и контроля за запасами и издержками, ликвидностью активов и т.д. Иначе число контактов и решений, которые принимает первый руководитель, может превысить его возможности, что приведет к закономерной неуправляемости фирмы. Таким образом, реструктуризация представляет собой целенаправленное преобразование технологии производства и управления фирмой, основанное на выборе ее

конкурентной стратегии в изменяющихся условиях и приводящее к изменению ее производственной, организационной и структуры.

Важной предпосылкой реструктуризации является разработка фирмой концепции и программы развития собственного менеджмента, учитывающего ее сферу деятельности, размер, рыночные позиции, стиль руководства. При этом выделяется ряд основных принципов, позволяющих разработать такую концепцию. Первоочередным этапом должна стать разработка стратегии фирмы, определяющая сферу и цели ее деятельности. Далее вырабатывается и реализуется целевая программа формирования системы функциональных видов и инструментов менеджмента – перспективное и бизнес-планирование, инвестиционный, бюджетный и финансовый менеджмент, контроллинг, логистика, лизинг, управление персоналом и т.д. Следующим шагом должен стать переход от управления отдельными организационно-техническими мероприятиями к разработке и реализации концептуально ориентированных целевых программ. Параллельно следует заняться созданием системы постоянного обучения и переподготовки кадров на основе активных методов. И, безусловно, необходимо перестроить организационную структуру управления.

Обращает на себя внимание тот факт, что в России при формировании системы маркетинга начинают с операционного, а не стратегического, уточняющего цели компании, ее идеологию и позицию на рынке. Успех же новой концепции бизнеса на рубеже XXI века заключается в выборе стратегии маркетинга, позволяющей предвидеть будущее развитие своей отрасли.

На основе стратегического маркетинга появляется возможность создать более эффективный продукт или услугу при меньшей цене в расчете на единицу эффекта, что реализуется посредством выбора ниши рынка, т.е. набора продуктов и услуг, на которые есть спрос и которые удовлетворяют стратегическим, среднесрочным и тактическим целям и возможностям фирмы; определения направлений и функций маркетинга, необходимых для разработки целей компании, перечня служб, призванных участвовать в выполнении этих функций, необходимых для этого финансовых, кадровых, материально-технических ресурсов. Функции маркетинга необходимо распределить по службам управления, исходя из того, что примерно половина из них выполняется другими отделами – коммерческим, финансовым, планово-экономическим. Следует обязательно разработать «Положение о службе маркетинга» и должностные инструкции для ее работников.

Четкое определение наиболее рациональной стратегии, специализации бизнеса, где он бы мог наилучшим образом реализовать свои конкурентные преимущества, обоснованное прогнозирование объема и структуры реализации, минимально допустимых и наиболее вероятных цен на товары и услуги позволяет перейти к решению следующей проблемы – выработке четкой процедуры бизнес-процесса, прежде всего порядка подготовки, обсуждения, принятия и контроля за выполнением управленческих решений. При этом все функции управления должны быть закреплены за теми или иными службами; ни одна функция не должна выполняться параллельно несколькими

службами; число ступеней управления должно быть минимально при условии соблюдения норм управляемости.

Рациональный порядок разработки «Положения об организационной структуре» включает следующие этапы: описание всех видов товаров и услуг, реализуемых фирмой; перечень всех функций менеджмента, необходимых для управления разработкой, производством и реализацией товаров; распределение функций менеджмента между существующими и вновь созданными организационными звеньями; порядок организации потоков информации и взаимоотношений между подразделениями фирмы и службами управления; разработка системы управленческого учета, необходимого для обоснованного принятия решений и сопоставимости информации, поступающей из различных подразделений фирмы; обучение и мотивация персонала на цели и методы структуризации. Только при таком комплексном подходе рационализация структуры управления даст нужный эффект. При этом необходимо избегать двух крайностей – жестко централизованного управления, когда остается неизвестным, кто в фирме добился успеха, а кто должен отвечать за неудачи; чрезмерной децентрализации, когда структурным единицам передаются полномочия в области не только оперативного, но и стратегического менеджмента.

В заключении следует отметить, что организационно-технологическая реструктуризация требует создания на фирме эффективной информационной системы, основанной на современной компьютерной базе и управленческой логистике. Реструктуризация фирм во многом связана с перестройкой информационной системы. Речь идет, во-первых, о методах сбора информации, во-вторых, о выборе наиболее рациональных каналов циркулирования информации (примерно 20% - наиболее важных данных направляется руководителю по вертикали, а 80% - согласуется по горизонтали между службами управления на одном уровне или направляются менеджерам для сведения и исполнения), в-третьих, о методах анализа, позволяющих представлять информацию для принятия решений в реальном режиме времени (сегодня-завтра), и наиболее удобной (как правило, графической) форме. Особой проблемой является информационная защита руководителя. Она включает сохранение за менеджером информационных преимуществ, связанных с использованием информационного канала (как правило, вертикального), недоступного подчиненным и позволяющего управлять ими, корректировать их картину деятельности фирмы; информационное дистанцирование от подчиненных на основе создания собственных баз данных с ограниченным досугом, сокращение длительности неформальных разговоров, делегирование подчиненными компетенции на основе специализации, использование особого языка, выработанного в ходе общения с руководством. Необходимо выработать особый стиль поведения – уважительный к подчиненным, но предусматривающий защиту своего информационного пространства с помощью системы поощрений и наказаний в виде расширения или ограничения доступа к информации, разумного откладывания ответа на запросы подчиненных; создать неформальную систему внутрифирменной цензуры и самоцензуры, направленной

на защиту коммерческой тайны, но не ограничивающей дискуссии о путях реструктуризации фирмы.

Казакова Н.М.
соиск. уч. степени к.э.н.

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая реструктуризация требует освоения современных методов планирования долгосрочных активов, дивидендной политики, эмиссии акций, управления заемным капиталом, лизинга. Для большинства российских фирм эмиссия акций и облигаций, соответствующие опционы на данном этапе рыночного развития экономики страны малоактуальны. Поэтому в финансовой реструктуризации особое значение имеет краткосрочное финансовое планирование, бюджетирование, управление денежными потоками, краткосрочным кредитованием и заимствованием денег, дебиторской задолженностью, лизингом. При этом в первую очередь следует продумать структуризацию бюджета доходов и расходов. Для малых и средних фирм достаточно делить затраты по одному критерию – по характеру связи с ростом производства на постоянные и переменные. При этом первым показателем рентабельности бизнеса следует считать валовую прибыль, норматив которой в условиях нестабильной российской экономики на большинстве фирм достигает 50%. Рациональная система учета позволяет анализировать не только конечную прибыль, но и этапы ее формирования.

Важнейшим элементом реструктуризации должна стать система управления финансами как основа финансового плана. Компания и каждое ее подразделение, занимающееся самостоятельным видом деятельности, должны иметь два отдельных, тесно связанных между собой бюджета – операционный (бюджет текущей основной деятельности) и капитальный (бюджет капитальных затрат). При этом система финансового контроля включает критерии оценки эффективности каждого подразделения компании – центральных служб, подразделений совместного использования, бизнес-единиц. Бизнес-единицы, выпускающие для фирмы конечную продукцию, как правило, должны становиться центрами прибыли. Результаты их деятельности целесообразно оценивать по норме прибыли. При ее расчете из прибыли каждой бизнес-единицы следует вычитать ставку платы за использование капитала, который компания инвестировала в деятельность данного подразделения. Все центральные службы и подразделения обслуживания становятся центрами затрат. Эффективность их деятельности должна оцениваться по уровню затрат, качеству и объемам производства услуг или полуфабрикатов.

Еще одним элементом новой системы управления подразделениями компании должны стать так называемые нефинансовые цели, которые устанавливаются для каждого подразделения в зависимости от того, с какими

подразделениями оно взаимодействует, какое место данный центр финансовой ответственности занимает в стратегических планах компании в целом. Для подразделения следует определить несколько финансовых критериев в дополнение к установленным показателям (таким как доля рынка, своевременность поставок, повышение квалификации сотрудников, качество продукции, инновации, качество обслуживания, качество производственных процессов, эффективность управления). В ходе финансовой реструктуризации фирме следует сводить баланс так часто, как этого требуют интересы оперативного управления.

Подготовка и анализ данных об активах, доходах, денежных потоках – немаловажный фактор успешного ведения реструктуризации. Во-первых, руководство и владельцы предприятия получают возможность объективно взглянуть на состояние дел на предприятии, достигнутые результаты финансово-хозяйственной деятельности, определиться с перспективами его реструктуризации. Во-вторых, для контрагентов предприятия также необходимо убедиться в возможности и экономической целесообразности взаимодействия с данным предприятием. Основным источником такой информации – годовой бухгалтерский отчет предприятия. В западной учетно-аналитической практике накоплен значительный опыт в подготовке годового отчета, его структурировании и оформлении. В России пока не развита практика представления бухгалтерской отчетности для широкого круга пользователей, особенно для контрагентов. Балансы, публикуемые в средствах массовой информации не всегда информативны. Тем не менее, необходимо извлечь из них всю полезную информацию.

Анализируя тенденции основных показателей хозяйствующего субъекта, необходимо учесть влияние некоторых искажающих факторов, в частности, инфляции. Кроме того, сам баланс историчен по своей природе и фиксирует сложившиеся к моменту его составления итоги финансово-хозяйственных операций. Он не отвечает на вопрос о причинах, вызвавших необходимость реструктуризации предприятия. Для этого требуется более глубокий анализ, основанный на привлечении дополнительных источников информации и осмыслении многих факторов, которые не находят отражения в отчетности. По данным отчетности можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, но все они бесполезны, если их не с чем сравнить. Поэтому анализ баланса должен проводиться в динамике и дополняться сравнением показателей по конкурирующим предприятиям с их среднеотраслевыми значениями.

Одно из существенных ограничений баланса – использование цен приобретения активов. В условиях инфляции это существенно искажает результаты деятельности предприятия. Итог баланса не отражает той суммы средств, которой реально располагает предприятие. Во-первых, рыночная цена активов предприятия может быть иной вследствие инфляции, изменения конъюнктуры рынка, используемых методов учета и др. Во-вторых, «цена» предприятия, как правило, выше суммарной оценки его активов, так как характеризует еще и цену репутации предприятия, его фирменной марки, что может быть выявлено лишь при его продаже. Кроме этого, в балансе ряд ста-

тей завышает валюту баланса, так же как и собственные акции, выкупленные акционерным обществом для последующей перепродажи или аннулирования.

В России баланс унифицирован для всех отраслей промышленности, состав и структура отчетности для них едины и обязательны. Это упрощает чтение и интерпретацию отчетности, но с другой стороны для различных пользователей целесообразно представление различных форм баланса и дополнительная расшифровка некоторых статей. Следует отметить, что международными учетными стандартами, используемыми большинством экономически развитых стран, единая и обязательная для всех предприятий структура отчетности, как правило, не предусматривается. Принятая в России форма бухгалтерской отчетности рассчитана на внешних пользователей, которыми являются государственные органы: налоговая инспекция, федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) и т.д. Поэтому структура баланса и приложений удобна исключительно для расчета налогов в соответствии с нынешней системой налогообложения, а также позволяет осуществить контроль за отдельными статьями, влияющими на платежеспособность предприятия. Так, например, размер прибыли получается завышенным, что увеличивает налог на прибыль, но снижает так называемое «качество» прибыли для ряда других пользователей бухгалтерской отчетности, прежде всего для целей финансовой реструктуризации.

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспективы. В первом случае критерии оценки финансового состояния – ликвидность и платежеспособность отражают способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам. При этом под ликвидностью активов понимают их способность трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. С позиций долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, степенью его зависимости от внешних инвесторов и кредиторов, при этом доля собственного капитала в современных российских условиях должна быть не менее 60%.

Основным показателем безубыточности работы предприятия являются сумма и норма прибыли. Однако по этому показателю нельзя сделать выводы об эффективности работы предприятия и путях его реструктуризации. Таким образом, можно сделать вывод, что экспресс-анализ по данным баланса и отчета о прибылях и убытках, который проводится с целью определения экономического потенциала предприятия и оценки результатов его деятельности необходим, но недостаточен для обоснования направлений финансовой реструктуризации. Поэтому следует помнить, что следующим шагом подготовки информации должна стать оценка инвестиционной привлекательности фирмы.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИКО-ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Каждый регион имеет свой особый природно-ресурсный потенциал, своеобразные экономические и социальные условия, которые определяют его экономический профиль и формируют экономическую базу доходов регионального бюджета. При этом возрастает важность решения проблемы определения экономического и финансового потенциала конкретного региона с учетом всех факторов его развития. Это поможет как при определении необходимого объема и формы помощи из федерального бюджета, так и для выработки стратегии и тактики дальнейших преобразований в регионе и определения ресурсов, которыми он обладает для самостоятельного развития.

Туристский сектор, являясь подсистемой региональной экономики, представляет собой сложный межотраслевой социально-экономический комплекс. На наш взгляд, туристский сектор обоснованно следует признать комплексом региональной экономики, а не отраслью. Во-первых, туристский сектор объединяет различные отрасли и виды хозяйственной деятельности. Во-вторых, предприятия и отрасли, прямо и косвенно связанные с туристским сектором, производят и реализуют разнообразные продукты, услуги, работы, которые не являются взаимозамещаемыми. Потребности людей, покупающих продукты и услуги туристского сектора экономики, удовлетворяются чаще всего тогда, когда они приобретают их как комплекс. Проведенный сравнительный анализ понятий «региональный комплекс» и «отрасль», изучение проблем и особенностей формирования различных типов комплексов позволили нам предложить следующее понятие «региональный туристский комплекс». Под ним понимается совокупность взаимосвязанных основных и дополнительных предприятий и отраслей, а также органов управления, формирующих совокупный туристский продукт и нацеленных на удовлетворение разнообразных потребностей туристов (потребителей).

Существует определенная, эмпирически выявленная связь между количеством въезжающих туристов и размеров их расходов. Однако на число прибывающих туристов, на их расходы и, следовательно, на общие туристские доходы в регионе будут воздействовать и определенные ограничения. Математически эти ограничения могут быть описаны неравенством вида:

$$Y < k_1(t) M + k_2(t) T_p + k_3(t) P_r + k_4(t) K_d + k_5(t) A_r,$$

где M - число мест в средствах размещения, включая коллективные средства размещения, специализированные и индивидуальные, ед.;

T_p - вместимость средств перемещения (авиа-, железнодорожный и автотранспорт), ед.;

P_T - число мест на предприятиях питания (ресторанах, барах, кафе и др.), ед.;

K_d - число квалифицированных сотрудников туркомплекса, включая штатных сотрудников и работающих по договору, ед.;

A_t - число туристских аттракции (национальные и тематические парки, предприятия игорного бизнеса, проведение мероприятий событийного туризма и т.п.), ед.;

$k_1(t)$, $k_2(t)$, $K_3(t)$, $k_4(t)$ и $k_5(t)$ - неотрицательные весовые функции. Фактор времени (t) отражает сезонность туристской деятельности, так как заполняемость туристами основных и дополнительных предприятий РТК зависит от периода и длительности туристского сезона, т. е. от времени года.

Михайленко В.А.
соиск. уч. степ. к.э.н.

ЛИЗИНГ, ЕГО МЕСТО И РОЛЬ В СИСТЕМЕ ГОСТИНИЧНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Перед гостиничным хозяйством России стоит целый комплекс задач по новому строительству, реконструкции, модернизации многих объектов размещения туристов и путешественников. В настоящее время рынок гостиничных услуг стал развиваться посредством строительства новых и реконструкции существующих гостиниц. Это объясняется нарастающей тенденцией повышения инвестиционной привлекательности гостиничной недвижимости. Так, например, по данным экспертов рентабельность гостиничных предприятий по Санкт-Петербургу в среднем составляет 15-30%, что сравнимо с рентабельностью жилищного строительства. Уровень рентабельности гостиниц в российских регионах, безусловно, ниже, чем здесь, где заполняемость средств размещения практически равна 100%. Но наметившееся сокращение спроса на офисную и торговую недвижимость и в регионах способствует росту интереса инвесторов к гостиничному бизнесу. Стоимость строительства зависит от класса отеля и может изменяться в интервале от 300 до 1500 долл. США за 1 кв. м. При этом структура затрат на строительство гостиницы среднего класса в России отличается от аналогичных показателей, характерных для мировой практики, за счет больших расходов на образование, наладку, отделочные работы.

В отличие от нового строительства, реконструкция обходится дешевле примерно на 25%. Кроме того, в период реконструкции гостиница продолжает функционировать и приносить доход. Привлекательность реконструкции усиливается тем, что уже имеется земельный участок, сроки работ на отделку

и оборудование гораздо меньше, а в отдельных случаях сохраняется на новом объекте имидж отеля, известный на рынке.

По данным выборочного обследования, проведенного в 2003 г. Комитетом Государственной Думы по культуре и туризму среди форм ресурсного развития гостиничного хозяйства России преобладают оптовые закупки оборудования и материалов. Это обусловлено тем, что большая часть гостиниц осуществляет свою деятельность как независимые коммерческие структуры. Гораздо меньшая доля приходится на аренду оборудования с последующим выкупом, или лизинг, а также на использование фирменного оборудования и технологий, т.к. лишь отдельные отели входят в корпоративные гостиничные цепи и ассоциации.

Лизинг, как современная форма финансирования и ресурсного обеспечения объектом гостиничного хозяйства, находится на стадии постепенного внедрения в российских условиях. В качестве своеобразного инвестиционного инструмента лизинг способствует решению задач обновления и модернизации основных фондов туристской индустрии в ситуациях, когда пользователи не располагают достаточными средствами на их непосредственное приобретение. Наилучшие результаты лизинг обеспечивает в сочетании с другими современными формами финансирования, в т.ч. выпуском ценных бумаг, кредитами и т.п. Преимущества лизинга проявляются в том, что он имеет встроенную систему залога, тем самым, усиливая доверие инвестора к проекту и сокращая риск невозврата средств, минимизируя налогооблагаемую базу за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость, повышая привлекательность инвестиционных проектов на создание объектов туристской инфраструктуры под государственные и региональные гарантии.

Представляется, что более широкое применение лизинга в формировании объектов гостеприимства сдерживается несовершенством российского законодательства, в частности противоречием между Положениями Гражданского кодекса, признающего лишь финансовый лизинг, и другими законодательными актами.

Необходимо уточнение методических подходов к определению лизинговых платежей, учитывающих интересы всех участников сделки.

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Особенностью экономики России является высокая неоднородность ее инвестиционного пространства. При этом степень благоприятности инвестиционной привлекательности регионов определяет инвестиционный климат страны. Поэтому в целях привлечения инвестиций следует проводить анализ инвестиционной привлекательности регионов.

Понятие инвестиционного климата включает в себя совокупность условий инвестирования, оказывающих влияние на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. При этом на макроуровне инвестиционный климат определяется показателями политического, экономического или социального состояния государства или региона; на микроуровне – взаимоотношениями отдельных инвесторов и местных органов самоуправления, банков, предприятий и т.д. Инвестиционная привлекательность региона состоит из набора признаков, определяющих приток капитала в регион и оцениваемых инвестиционной активностью – интенсивностью притока капитала. Инвестиционная активность, также как и инвестиционная привлекательность, может быть текущей (за период анализа) и прогнозируемой (перспективной). При этом следует иметь в виду, что методы, применяемые для оценки привлекательности и активности региона на стадии анализа, должны оставаться неизменными, а показатели оценки, в зависимости от этапа развития экономики, могут меняться. На основе таких показателей составляется ежегодный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, предназначенный для сопоставления регионов по условиям деятельности прямых инвесторов.

Инвестиционная привлекательность региона формируется на основе двух показателей – инвестиционного потенциала территории и возможных рисков. При этом данные показатели зависят от целой совокупности факторов. Наличие региональных инвестиционных рисков свидетельствует о неполном использовании инвестиционного потенциала территории. Инвестиционный же потенциал определяют следующие факторы:

политические – стабильность законодательных и исполнительных структур, авторитетность местных органов управления;

экономические – экономическая структура региона, направления социально-экономического развития региона, уровень инфляции, наличие высокоэффективных инвестиционных объектов и др.;

ресурсно-сырьевой – средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов;

трудова – наличие трудовых ресурсов и их образовательный уровень, наличие квалифицированной рабочей силы;

производственный – результаты деятельности в основных сферах хозяйства региона, объем промышленного производства, объем внутренних инвестиционных ресурсов предприятий, доля убыточных предприятий, наличие экспортного потенциала;

финансовый – объем бюджетных доходов, прибыльность предприятий и доходы населения региона, объем налоговых льгот;

инновационный – уровень развития науки, НИОКР и их финансирования, внедрение достижений научно-технического прогресса в регионе;

инфраструктурный – экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность;

социальный – обеспеченность населения жильем, уровень безработицы, отношение населения к рыночным реформам, совокупная покупательная способность населения региона.

Следует иметь в виду, что перечисленные факторы носят обобщенный характер, а, следовательно, каждый из них рассчитывается как взвешенная сумма ряда статистических показателей, на которые, в свою очередь, влияет огромное число факторов. Тем не менее, отбор большинства факторов может быть осуществлен путем качественного анализа, включающего в себя изучение политических, экономических, социальных и природно-ресурсных характеристик регионов, важных для инвесторов, что позволит оперировать сравнительно небольшим объемом информации и получить надежные результаты.

При отборе частных факторов инвестиционной привлекательности, характеризующих производственно-финансовый результат регионов наряду с качественными используются и количественные методы, позволяющие установить величину факторной нагрузки на каждый показатель. Анализ коэффициентов парной корреляции между каждым из частных факторов и инвестиционной активностью в регионе позволяет выявить наиболее инвестиционно значимые из них. Общая (интегральная) текущая инвестиционная привлекательность региона, в свою очередь, определяется как взвешенная сумма частных факторных признаков, измеряемых соответствующими показателями. Числовое значение инвестиционной привлекательности России в целом принимается за 1 или 100, а значения интегральных показателей для регионов страны определяются по отношению к среднероссийскому уровню. При этом для преобразования факторов, оказывающих отрицательное влияние (со знаком «минус»), в условно положительное влияние рекомендуется прибавлять постоянную величину +2 к каждому факторному показателю соответствующего негативного влияния.

Для определения инвестиционной привлекательности региона можно использовать следующую формулу:

$$M_i = \frac{\sum_{s=1}^c k_s \frac{P_{si}}{P_s}}{\sum_{s=1}^c k_s}, \text{ где}$$

M_i – интегральный уровень инвестиционной привлекательности i -го региона, сопоставимый со среднероссийским уровнем, принятым за 1;

$i = 1, \dots, r$ – регионы;

r – количество регионов;

$s = 1, \dots, c$ – сводимые частные показатели;

c – количество сводимых показателей;

k_s – весовой коэффициент s -го показателя;

P_{si} – числовое значение s -го показателя по i -му региону;

P_s – числовое значение s -го показателя в среднем по России;

$\frac{P_{si}}{P_s}$ – стандартизированное числовое значение s -го показателя по i -му региону.

Определение значений весовых коэффициентов является наиболее ответственным элементом расчета. Поэтому для того чтобы свести к минимуму элемент субъективизма, ежегодно проводится опрос российских и иностранных экспертов из российских и зарубежных компаний и банков. При этом получаемые и в последующем используемые весовые коэффициенты отражают усредненное представление хозяйственных субъектов о важности тех или иных показателей. Для реализации указанных моделей рекомендуется использовать данные государственной статистики или производные от них. При отсутствии их за последний год допускается применение информации за предыдущий год. Далее, посредством вычисленных инвестиционно значимых показателей, составляется рейтинг интегральных уровней инвестиционной привлекательности регионов РФ, изучение которых позволяет инвестору принять взвешенное решение и выбрать для вложения инвестиций регион, в котором соотношение инвестиционных рисков и инвестиционного потенциала максимально удовлетворяет его интересы. Другое дело, что при взгляде на рейтинг, для инвестора значительные различия между регионами становятся очевидными, что не может не отразиться на его оценке общего инвестиционного климата России. Изменить данную ситуацию может только ускорение

работ по институциональным преобразованиям с целью уменьшения убыточных предприятий; усиление государственного контроля над ведением инвестиционной деятельности в отраслях естественных монополий; развитие банковского сектора, финансового рынка; повышение инвестиционной привлекательности предприятий и др.

Бессонова Н.Ю.

аспирант

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Проектное финансирование – обычный процесс для развитых стран. В мировой практике чаще всего под проектным финансированием понимают такой тип его организации, когда доходы, полученные в результате реализации проекта, являются единственным источником погашения долговых обязательств. Однако в разных странах термин «проектное финансирование» трактуется по-разному. Так, в США под этим подразумевается такая организация финансирования, при которой значительная часть инвестиционных проектов финансируется за счет собственных средств учредителя, а единственным источником погашения долговых обязательств становятся доходы от реализации проектов. В Европе проектное финансирование предусматривает обслуживание долговых обязательств самим инвестиционным проектом. При этом финансирующие субъекты анализируют объект инвестирования с позиций выгодности, т.е. возможности достижения такого уровня дохода, который обеспечит вкладчикам не только возврат вложенных средств, но и получение определенной прибыли.

Проектное финансирование напрямую не зависит от государства или корпораций как источников финансирования, поскольку оно осуществляется на основе учета и управления рисками, распределения рисков между участниками проекта и анализа затрат и получаемых доходов.

Проектное финансирование называют также финансированием с регрессом. Регресс – это требование о возмещении предоставленной в заем суммы.

Особенностями проектного финансирования, по сравнению с традиционными формами, являются:

- необходимость получения более достоверной оценки платежеспособности и надежности заемщика;
- целесообразность анализа инвестиционного проекта с позиций жизнеспособности, эффективности, реализуемости, обеспеченности рисков;
- необходимость прогнозирования результатов реализации инвестиционных проектов.

Различают три формы проектного финансирования:

- с полным регрессом на заемщика;
- без права регресса на заемщика;
- с ограниченным регрессом на заемщика.

Финансирование с полным регрессом на заемщика – это финансирование при наличии определенных гарантий, т.е. определенной формы ограничений ответственности кредиторов проекта. Риски проекта в основном возложены на заемщика, зато при этом «цена» займа относительно невысока и позволяет быстро получить финансовые средства для реализации проекта. Такая форма финансирования используется в основном для малоприбыльных или некоммерческих проектов, направленных на развитие социально-культурной сферы, а также для выдачи экспортного кредита.

Финансирование без права регресса на заемщика – такая форма финансирования, при которой кредитор (чаще всего банк) не имеет никаких гарантий от заемщика и принимает на себя все риски, связанные с реализацией проекта. Стоимость такого финансирования достаточно высока для заемщика, поскольку кредитор стремится получить соответствующую компенсацию за высокую степень риска. Следовательно, финансируются только проекты, имеющие высокую отдачу вложенного капитала за счет реализации конкурентоспособной продукции, а значит, использующие прогрессивные технологии, имеющие хорошо развитые рынки сбыта, а также надежные договорные отношения с поставщиками материально-технических ресурсов.

В настоящее время эта схема финансирования используется редко. Это связано с дефицитом потенциально высокоприбыльных проектов, а также отсутствием у кредиторов желания рисковать.

При финансировании с ограниченным правом регрессии на каждого участника проекта возлагается зависящий от него риск. Надо отметить, что смысл «риска» и его покрытия для отдельных участников проекта и на различных стадиях проекта отличается. Так, например, на инвестиционной стадии реализации проекта банк-кредитор проекта не принимает на себя ответственность за качественное и своевременное завершение строительно-монтажных работ, эти риски возлагаются непосредственно на заемщика, в то время как на стадии эксплуатации объекта банк обычно берет на себя часть коммерческих, страховых и других рисков.

Как правило, полностью берет на себя банк-кредитор политические и форс-мажорные риски.

Таким образом, все участники принимают на себя конкретные коммерческие обязательства и заинтересованы в их выполнении, поскольку прибыль зависит от их эффективной деятельности.

В России этот метод начал применяться недавно – с выходом в свет Закона о соглашении о разделе продукции (1995 г.). Реализация этого Закона заложила основы применения проектного финансирования.

Соглашение о разделе продукции является договором, в соответствии с которым РФ предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ. Инвестор в свою очередь обязуется выполнить эти работы за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия,

связанные с использованием недр, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции.

Сторонами соглашения являются:

- Российская Федерация, от имени которой в соглашении выступают Правительство РФ и орган исполнительной власти субъекта РФ, на территории которого расположен предоставляемый в пользование участок недр, или уполномоченные ими органы.
- Инвесторы – граждане РФ, иностранные граждане, юридические лица и создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридических лиц объединения юридических лиц, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных средств [имущества и (или) имущественных прав] в поиски, разведку и добычу минерального сырья и являющиеся пользователями недр на условиях соглашения.

В соответствии с соглашением участок недр предоставляется в пользование инвестору. Соглашение заключается между государством и победителем конкурса или аукциона, проводимых в порядке, установленном законодательством РФ, и в сроки, согласованные сторонами.

Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением, в котором предусматриваются условия и порядок учета продукции и ее передачи в собственность инвестора.

Проектное финансирование в отличие от традиционного кредитования позволяет:

- более достоверно оценить платежеспособность и надежность заемщика;
- рассмотреть инвестиционный проект с позиций эффективности, реализуемости и возможных рисков;
- шире использовать возможности банков, которые способны выступать в качестве кредиторов, гарантов, консультантов, инвестиционных брокеров, институциональных инвесторов, лизинговых инвесторов, лизинговых компаний.

Специализированные банки-консультанты могут предоставлять следующие услуги:

1. Осуществлять поиск, отбор и оценку инвестиционных проектов.
2. Выполнять все работы по технико-экономическому обоснованию проектов.
3. Разрабатывать схемы финансирования проектов и вести предварительные переговоры с банками, кредитными учреждениями, фондами на предмет их участия в финансировании проекта.

Вместе с тем, несмотря на привлекательность проектного финансирования, в нашей стране его развитию препятствуют:

- высокие затраты потенциально заемщика при разработке детальной заявки банку на финансирование проекта;
- продолжительность периода, связанного с изучением предпроектной документации и принятием решения о финансировании проекта;
- более жесткий контроль заемщика по сравнению с традиционным банковским кредитованием;

- незастрахованность от изменений инвестиционного климата в стране; не-развитость методов долгового финансирования;
- отсутствие квалифицированных участников проектного финансирования.

Для широкого распространения этого перспективного направления финансирования в РФ создан Федеральный центр проектного финансирования. Эта организация выполняет работу по подготовке и реализации проектов, предусмотренных соглашениями между РФ и международными финансовыми организациями, а также проектов, финансируемых за счет средств, привлекаемых из других внешних источников. Центр способствует эффективному привлечению финансовых ресурсов, в том числе за счет внешнего финансирования, обеспечивая тем самым осуществление инвестиционных проектов, имеющих приоритетный для экономики страны характер.

Наряду с Федеральным центром проектного финансирования создан Российский финансово-банковский союз, одной из задач которого является привлечение иностранных кредитов и других ресурсов инвестиционного характера, а также взаимодействие с международными финансовыми организациями в целях реализации инвестиционных проектов и программ развития различных секторов экономики.

Для обеспечения эффективного информационно-консультативного взаимодействия потенциальных иностранных инвесторов с российскими организациями и создания привлекательного образа России на мировых рынках капитала создан Российский центр содействия иностранным инвестициям. Он ориентирован на оказание содействия иностранным инвесторам и российским организациям на всех этапах реализации проекта, включая все функции маркетинга, поиск конкретных партнеров.

По инициативе Правительства РФ создана качественно новая структура – Консультативный совет по иностранным инвестициям в России, в состав которого входят представители зарубежных фирм, осуществляющих прямые инвестиции в российскую экономику в крупных размерах. Его основная задача – обеспечение постоянного диалога между Правительством Российской Федерации и крупными иностранными инвесторами с целью выработки конкретных рекомендаций по совершенствованию инвестиционного климата в России.

Существует также при Правительстве РФ Совет по вопросам банковской деятельности, который является консультативным органом, созданным для повышения эффективности участия кредитных организаций, их ассоциаций и союзов в реализации государственной кредитно-денежной политики.

Некоторому повышению инвестиционной активности должно способствовать принятое правительством постановление от 5 апреля 1999 г. № 378 «Об исполнении Бюджета развития», в котором введено оперативное управление Бюджетом развития и определены функции, осуществляемые Минэкономикой и Минфином.

Таким образом, в настоящее время имеются все необходимые условия и предпосылки для широкого развития проектного финансирования в нашей стране.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

(Общая характеристика новой налоговой системы)

Принципы построения налоговой системы, ее структура определяются таким нормативным документом, как "Свод законов Российской Федерации о внутренних доходах и налогах". "Свод" содержит закон "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" и специальные законы по конкретным налогам. Закон "Об основах налоговой системы..." является базовым. В нем зафиксированы общие принципы налогообложения на территории России, налоговая компетенция органов власти различного уровня, определен состав налогоплательщиков и объектов обложения, адресность налогов и порядок их зачисления в различные бюджеты, права и ответственность налогоплательщиков и налоговых органов. В соответствии с этим законом на территории Российской Федерации взимаются следующие налоги, сборы и платежи:

1. Налог на прибыль предприятий и организаций. В дальнейшем возможно взимание налога с валового дохода предприятий.
2. Налог на имущество предприятий, определяемое как итог бухгалтерского баланса плательщика.
3. Налог с доходов банков, включая коммерческие, специализированные, совместные банки с участием отечественного и иностранного капитала, иностранные банки.
4. Налог на доходы от страховой деятельности, уплачиваемый страховыми организациями любых организационно правовых форм.
5. Налог на добавленную стоимость. Взимается со стоимости реализации товаров, работ, услуг за минусом материальных и приравненных к ним затрат, связанных с производством этого товара, работ, оказания услуг.
6. Акцизы на определенные товарные группы и отдельные товары. Акцизы включаются в цену товара и, следовательно, увеличивают ее. Налог на добавленную стоимость и акцизы введены взамен ранее существовавших налога с оборота и налога с продажи.
7. Земельный налог. Вносится собственниками, землевладельцами и землепользователями.
8. Налог на операции с ценными бумагами. Взимается при их выпуске (эмиссии) и купле-продаже.
9. Налоговые платежи за пользование природными ресурсами и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы.
10. Лесной доход, плата за воду. Обязательные платежи за использование лесных и водных ресурсов.
11. Подоходный налог с физических лиц. Уплачивают граждане, получающие доходы на территории Российской Федерации.

12. Налог на имущество физических лиц (с недвижимого имущества и с транспортных средств за исключением автотранспорта).

13. Сбор с граждан за право торговли, уплачиваемый путем приобретения разового талона или временного патента.

14. Регистрационный сбор с лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

15. Налог с имущества переходящего в порядке наследования и дарения.

16. Государственная пошлина. Взимается с граждан, предприятий и организаций за действия и услуги органов суда, арбитража, нотариальных контор, ЗАГСов, исполнительных комитетов, Совета народных депутатов.

17. Таможенная пошлина, уплачиваемая при экспорте и импорте товаров и продукции.

Данным перечнем не охватывается весь список налогов и сборов, которые могут взиматься на той или иной территории. Ряд налогов может вводиться республиками, входящими в состав Российской Федерации. Кроме того, в соответствии с Меморандумом об экономической политике Российской Федерации они получили право устанавливать дополнительные налоги.

В соответствии с законом "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" все предусмотренные налоги делятся на общегосударственные (федеральные), республиканские налоги республик, входящих в состав России, краев, областей, автономных округов и местные налоги. Объекты налогообложения, размер ставок, состав плательщиков, порядок зачисления в бюджете различных уровней определяются: по федеральным налогам - законодательством Российской Федерации; по республиканским налогам - законодательными актами Российской Федерации в части обязательных налогов, взимается на всей территории. По другим налогам - законами республик, входящих в состав Российской Федерации, нормативными документами органов власти краев, областей, автономных округов. По местным налогам обязательного характера конкретные ставки определяются республиками, входящими в состав Российской Федерации, или решениями соответствующих органами власти. Остальные местные налоги вводятся и регулируются районными, городскими органами власти и управления. Федеральные налоги взимаются на всей территории России по единым ставкам. К ним относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы на отдельные товары, налог на прибыль, доход предприятий и организаций, налог на операции с ценными бумагами, подоходный налог с физических лиц, таможенная пошлина, налоги - источники формирования дорожных фондов, гербовый сбор, государственная пошлина.

В перечень республиканских налогов входят: налог на доходы от продажи концессий на разработку природных ресурсов, акцизы на уголь, нефть, газ, минеральную руду, налог на имущество предприятий, лесной доход, плата за воду и др.

Из местных налогов наиболее значительным является: земельный, регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предприниматель-

ской деятельностью, налог на рекламу, сбор за право использования местной символики и др.

Таким образом, часть республиканских и местных налогов взимается в обязательном порядке в соответствии с законодательными актами Российской Федерации. Другие вводятся органами власти на местах. Например, среди республиканских налогов налог на доходы от продажи концессий на разработку природных ресурсов, налог на имущество предприятий, лесной доход, плата за воду - обязательные. В то же время субъекты Федерации могут дополнительно ввести акцизные сборы на добычу угля, нефти, газа, руды, других полезных ископаемых. В перечне обязательных местных налогов будут: налог на имущество физических лиц, земельный налог, регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. Знание только списка налогов, взимаемых на определенной территории, явно недостаточно для уверенного контакта с налоговой службой, конкретного разговора по вопросам налогообложения в вашей налоговой инспекции. Необходимо изучить соответствующие законы и инструкции, уметь исчислять тот или иной налог, правильно применять льготы. Однако прежде стоит усвоить ряд специальных терминов, используемых в налоговых документах и на практике. Остановимся на некоторых из них.

Плательщик налога - физическое или юридическое лицо, которое по закону обязано платить налог. В соответствии с законом "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" плательщиками налога выступают предприятия и их объединения, учреждения и организации, являющимися юридическими лицами (то есть имеющие расчетный счет в банке, самостоятельный баланс, печать, фирменный штамп), и граждане. Объект налогообложения - это доход или имущество, с которого исчисляется налог. Объектами налогообложения выступают доходы, виды и условия деятельности предприятий и организаций, финансовые операции, продажа концессий, имущество, добавленная стоимость. Источник налога - доход, из которого уплачивается налог. Единица обложения - единица измерения объекта обложения: денежная единица дохода, единица земельной площади, физическая единица измерения товара. Налоговая ставка (норма) - это величина налога на единицу обложения. Ставки различают твердые, устанавливаемые в определенной сумме на единицу обложения; пропорциональные, устанавливаемые в одинаковом проценте к объекту налога без учета его величины; прогрессивные, когда ставка растет по мере увеличения объекта обложения. Налоговые льготы - это полное или частичное освобождение от налогов.

В соответствии с налоговым законодательством России установлены следующие виды налоговых льгот: освобождение части объектов от обложения; понижение налоговых ставок; представление налоговых кредитов, то есть отсрочка взимания налогов, представление налоговых привилегий юридическим и физическим лицам в силу определенных, специально оговоренных причин. Необлагаемый минимум - наименьшая часть объекта налога, полностью освобождаемая от обложения. Налоговый оклад - сумма налога, уплачиваемая с одного объекта. Налоговая декларация - официальное

заявление плательщика о полученных им за определенный период доходах с указанием распространяющихся на них льгот. Налоговый период - время, за которое производится обложение налогом (месяц, год). Уклонение от налога - преднамеренное сокрытие части доходов или имущества от налогообложения. Переложение налога имеет место, когда плательщик налога фактически таковым не является. Например, причитающейся с него суммы налога в цену реализации товара. В этом случае в налоговых отношениях возникает еще одно лицо - носитель налога, то есть тот, кто фактически уплачивает налог. Переложение особенно характерно для косвенных налогов, которые включает в цену товаров. В налоговой системе Российской Федерации к таковым относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, пошлины, ряд сборов. Овладев основными терминами налогового дела, можем перейти к характеристике конкретных налогов в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации.

Захарова А.Д.
ст. гр. ЭП-330

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Подходный налог с граждан является основным налогом, уплачиваемым населением со своих личных доходов. На его долю приходится более 90% платежей населения. В 1990 году удельный вес подоходного налога в денежных доходах населения составил около 7%. Новый механизм подоходного налога с граждан, по сравнению с ранее действовавшим, имеет ряд существенных отличий. Во-первых, объектом налога является облагаемый совокупный налог гражданина, показанный им в налоговой декларации. Последняя в обязательном порядке подается в налоговый орган. От подачи декларации освобождаются только лица, имеющие единственный источник дохода от работы по найму. До 1992 года уплачивать налоги по декларации обязаны были только граждане, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, литераторы, работники искусства, получающие гонорары, авторы открытий и изобретений. Таким образом, в настоящее время все граждане, имеющие доходы не только от выполнения трудовых обязанностей по основному месту работы, должны представлять налоговую декларацию. Во-вторых, используется единая шкала ставок обложения, независимая от источника получения дохода. Ранее применялся принцип дифференциации ставок в зависимости от вида получаемого дохода и, следовательно, статус плательщика. Поэтому для исчисления платежа с рабочих и служащих применялась одна шкала ставок, с доходов выполнения разовых работ - другая, с авторских вознаграждений - третья и т.д. В-третьих, впервые в нашей налоговой практике при расчете облагаемого дохода исключается сумма расходов на содержание детей и иждивенцев в размере минимальной заработной платы, установленной на конкретный период Верховным Со-

ветом России. В соответствии с законом "О подоходном налоге с физических лиц" его плательщиками являются граждане Российской Федерации, иностранных государств и лица без гражданства, получающие доходы на территории Российской Федерации. В число плательщиков включены, как имеющие, так и неимеющие постоянного места жительства в Российской Федерации. Лицами постоянно проживающие в Российской Федерации, считаются те, кто находится на ее территории более 183 дней в году. Объектом обложения граждан, постоянно проживающие в Российской Федерации, считается совокупный годовой доход, полученный как в денежной, так и в натуральной формах. При этом если денежная часть дохода получена в иностранной валюте, то она пересчитывается в рубли по коммерческому курсу Центрального банка России на дату исчисления налога. Натуральная часть дохода для целей налогообложения определяется по фактической стоимости получения товаров, а при ее отсутствии исходя из рыночных цен.

При расчете объекта налогообложения не включаются в облагаемый доход следующие денежные выплаты и доходы в натуральной форме:

1. Пособие по беременности и родам.
2. Пособие при рождении ребенка.
3. Пособие по уходу за ребенком до достижения им установленного законодательством возраста.
4. Пособие на погребение.
5. Пособие на детей малообеспеченных семей.
6. Пособие инвалидам с детства.
7. Пособие одиноким и многодетным матерям.
8. Пособие на детей военнослужащих срочной службы.
9. Пособие вдовам, имеющим детей, но не получающим пенсию по случаю потери кормильца.
10. Пособие на несовершеннолетних детей, получаемое в период розыска их родителей, уклоняющихся от алиментов.

Во-первых, все перечисленные выплаты - это государственные пособия по социальному страхованию и обеспечению. Во-вторых, среди них отсутствует самое массовое - пособие по временной нетрудоспособности, в том числе по уходу за больным ребенком. Эти денежные выплаты входят в состав облагаемого дохода.

Продолжим список выплат и доходов, которые не облагаются подоходным налогом:

11. Получаемые алименты.
12. Пенсии по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца и за выслугу лет, назначенные по пенсионному законодательству РФ.
13. Дополнительные пенсии, получаемые гражданами по договорам страхования пенсий.
14. Выплаты учащимся профессионально-технических училищ за выполненную ими работу в процессе обучения.
15. Доходы от старательской деятельности, если они непосредственно связаны с работой по добыче ценных полезных ископаемых.

16. Проценты и выигрыши по банковским вкладам, государственным казначейским обязательствам.

17. Суммы, полученные лицом в возмещение потерь в результате утраты трудоспособности от увечья или иного повреждения здоровья.

18. Выплаты в связи с потерей кормильца.

19. Вознаграждения за сданную кровь, материнское молоко.

20. Суммы от продажи имущества принадлежащее гражданам.

21. Суммы от продажи продукции личного подсобного сельского хозяйства (кроме доходов от продажи цветов и лекарственных растений, которые считаются результатом соответствующего промысла и облагаются налогом).

22. Доходы в денежной и натуральной форме, получаемые в порядке наследования и дарения.

23. Суммы, выплачиваемые гражданам по договорам страхования (кроме случаев, когда страховые взносы вносились за счет средств предприятий и организаций).

25. Суммы, получаемые по решению суда с ответчика по расторжению брака.

26. Суммы материальной помощи в связи со стихийными бедствиями и другими чрезвычайными происшествиями не включаются в полном размере. Другие виды помощи до 3000 р. в год. Этот предел законодательно устанавливается на каждый конкретный период налогообложения.

При исчислении облагаемого совокупного дохода также не учитываются ряд доходов и выплат, связанных с ее особыми условиями, в их числе:

1. Выходные пособия, выдаваемые при увольнении работнику, все виды денежной компенсации, полагающиеся ему в этом случае.

2. Пособие по безработице в части, не превышающий установленный необлагаемый минимум заработной платы.

3. Суммы стипендий, выплачиваемых за счет средств государственного фонда занятости в период профессионального обучения и переобучения работников.

Следующую группу необлагаемых налогов составляют так называемые компенсационные выплаты. Они представляют собой денежные выплаты работникам для возмещения дополнительных расходов, возникающих при выполнении ими служебных обязанностей, или для денежной компенсации положенных натуральных выдач. К таким компенсационным выплатам относятся.

1. Все компенсационные выплаты, предусмотренные действующим законодательством, за исключением компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении.

2. Выплаты взамен бесплатно предоставляемых жилых помещений и коммунальных услуг.

3. Выплаты взамен положенного натурального довольствия.

Последнюю группу необлагаемых доходов составляют доходы, полученные в натуральной форме.

Таким образом, перечисленные выше доходы, выплаты, выдачи, как в денежной, так и в натуральной форме не принимаются во внимание при расчете облагаемого совокупного дохода. Все другие, включая заработную плату, премии, входят в его расчет. Исчисленный облагаемый доход еще не может служить для определения величины подоходного налога, так как облагаемый доход может быть уменьшен на предусмотренных законом льгот. Как уже отмечалось, в новом законодательстве льготы унифицированы и установлены в размере кратном принятом необлагаемому минимуму заработной платы.

Захарова А.Д.

ст. гр. ЭП-330

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Облагаемым доходом здесь считается доход, рассчитываемый как разность между общим полученным доходом в денежном и натуральном выражении и документально подтвержденными расходами, связанными с получением доходов. Объектом обложения здесь выступает предпринимательский доход лица, которое оно извлекает от ведения дела на коммерческих началах. Доходы получаемые в натуральном выражении, считают по действующим ценам и суммируются с собственно денежными доходами.

К числу расходов, связанных с получением предпринимательского дохода, относятся:

1. Затраты на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии, полуфабрикатов и др.
2. Амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов.
3. Расходы на все виды ремонта основных фондов.
4. Арендная плата, уплачиваемая предпринимателем.
5. Расходы на оплату труда привлеченных лиц, заключивших трудовой договор с предпринимателем.
6. Отчисления на социальное и медицинское страхование работников.
7. Платежи по договорам имущественного страхования.
8. Проценты по полученным краткосрочным банковским кредитам, кроме процентов по просроченным и отсроченным ссудам.
9. Комиссионное отчисление торговым организациям, через которые организуется реализация товаров.
10. Расходы на рекламу.
11. Регистрационный сбор за право торговли, если производитель самостоятельно реализует товар.
12. Другие расходы, связанные с извлечением предпринимательского расхода.

Понесенные убытки не относятся к числу расходов при определении облагаемого дохода.

Ознакомление с перечнем вычитаемых из общего дохода расходов позволяет сказать, что в данном случае объектом обложения фактически выступает чистый доход предпринимателя. Далее он уменьшается на величину установленного необлагаемого минимума, расходов на детей и иждивенцев, если для плательщика предпринимательский доход является единственным источником дохода.

Налогообложение осуществляется налоговыми органами по месту постоянного места жительства плательщика, а если он свою деятельность осуществляет в другом месте, то по месту его деятельности. По окончании года является перерасчет суммы налога, исходя из фактически полученных доходов, включая доходы за работу на предприятиях, учреждениях, организациях, а разница между величиной налога по авансовым платежам и рассчитанной по фактическим данным взыскивается с плательщика, возвращается ему или засчитывается в счет будущих взносов не позднее 1 июня года, следующего за расчетным.

Колосовская Т.А.
ст. гр. ЭП-330

ЗНАЧЕНИЕ И ФУНКЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Значение малого бизнеса в рыночной экономике, очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике. Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60 - 70 процентов ВВП. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса.

В мировой экономике функционирует огромное количество малых фирм, компаний и предприятий. Например, в Индии число МП превышает 12 млн., а в Японии 9 млн. Этот малый бизнес, например, только в США дает почти половину прироста национального продукта и две трети прироста новых рабочих мест. Но дело не только в этом... Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Существенный вклад вносит малый бизнес в формирование конкурентной среды, что для нашей высокомонополизированной экономики имеет первостепенное значение. Нельзя также забы-

вать, что малые предприятия оказывают меньше воздействие и на экологическую обстановку.

Немаловажна роль малого бизнеса в осуществление прорыва по ряду важнейших направлений НТП, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики. В нашей стране эту роль трудно переоценить, имея в виду, развернувшийся процесс конверсии. Все эти и многие другие свойства малого бизнеса делают его развитие существенным фактором и составной частью реформирования экономики России.

Чтобы глубже и подробнее разобраться и понять необходимость малого бизнеса, безусловно, необходимо рассмотреть опыт ведущих зарубежных стран по развитию малого бизнеса. Во всех зарубежных странах с нормально развитой рыночной экономикой существует мощная государственная поддержка малого бизнеса. Например, в Германии субсидии малым предприятиям составляют около 4 млрд. марок ежегодно. В конгрессе США проблемами малого бизнеса заняты два комитета. Во главе стоит Администрация по делам малого бизнеса. В каждом штате есть региональные отделения по 30-40 человек. Цель Администрации - поддержка малого бизнеса на государственном уровне. В Японии, где особенно высоко количество малых предприятий, специально выделены те из них, которые в условиях рыночной экономики без помощи государства развиваться не могут.

Стимулирующим фактором в развитии малого бизнеса является налоговая политика государства. Суть налоговой политики заключается в поэтапном уменьшении предельных ставок налогов и снижении прогрессивности налогообложения при достаточно узкой налоговой базе и широкой сфере применения налоговых льгот. Уменьшение ставки налогов в зависимости от размеров предприятия является одним из методов налогообложения малых предприятий. Например, в США действуют льготные ставки налога на доходы до 16 тыс. долларов, 15-процентный налог на первые 50 тыс. долларов и 25-процентный на следующие 25 тыс. Сверх этой суммы действует максимальная ставка - 34 процента. Малые предприятия выполняют в капиталистической экономике разнообразные функции. Как правило, они специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей, а крупные предприятия ведут сборку готовых изделий. Иногда малые предприятия осуществляют промежуточную сборку. Например, фирма "SAAB", являющаяся одной из крупнейших фирм по производству авиационных двигателей имеет около 4500 фирм, которые делают различные детали.

Среднее время жизни малых предприятий где-то 6 лет. Но число новых предприятий превышает число закрывшихся. Все малые довольно быстро реагируют на внешние условия и видоизменяют конечную продукцию, следуя за спросом, осваивая новую продукцию. Например, малые предприятия в Японии способны завершить опытное производство в течении недели, в то время как на крупных предприятиях это заняло бы гораздо больше времени. Малые предприятия специализируются и на выпуске конечной продукции, ориентированной в основном на местные рынки сбыта. Во основ-

ном, это скоропортящиеся продукты, ювелирные изделия, одежда, обувь и т.д. и т.п.

В общем, стоит еще раз отметить, что в развитых странах именно малому бизнесу уделяются внимание в государственном масштабе. Государство поддерживает малый бизнес как и деньгами, так и различными льготами в сфере налоговой политики. Однако, с большим сожалением, приходится констатировать, что именно больше всего не повезло в ходе развернувшихся в России экономических преобразований малому бизнесу. Действенной системы стимулирования образования малых предприятий не существует, как и нет хозяйственного механизма их поддержки. Не разработана государственная программа развития малых предприятий. Современная структура рыночной экономики в масштабах России предполагает 10-12 миллионов малых предприятий, работающих на предпринимательских началах, в то время, как их фактически насчитывается 300-400 тысяч. Это означает, что малое предпринимательство как особый сектор рыночной экономики еще не сформировался, а значит, фактически не используется его потенциал.

К малым предприятиям, по закону "О предприятиях РФ" относятся вновь создаваемые и действующие предприятия:

- в промышленности и строительстве - с численностью работающих до 200 человек

- в науке и научном обслуживании - с численностью работающих до 100 человек

- в других областях производственной сферы - с численностью работающих до 50 человек

- в отраслях непроеизводственной сферы - с численностью работающих до 25 человек

- в розничной торговле - с численностью работающих до 15 человек

Других документов, определяющих категорию "малое предприятие" и регулирующих их деятельность, пока нет. По закону, малые предприятия могут создаваться на основе любых форм собственности и осуществлять все виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законом.

Можно указать на четыре недостатка правительственной программы, тормозящих сегодня развитие малого бизнеса. Первый фундаментальный недостаток - это сверхвысокие налоговые ставки с предпринимателей и населения, которыми правительство пытается обеспечить финансовую сбалансированность и бездефицитность бюджета. Малое предпринимательство душат многочисленные налоги и сборы, нередко оставляющие ему 5-10% прибыли. В результате малые предприятия становятся на грань банкротства независимо от их народнохозяйственной значимости. Второй фундаментальный недостаток реформы связан с логикой развертывания преобразований. Основное противоречие сегодняшней политики - попытка обеспечить переход к рынку административно-командными методами сверху, игнорируя основу рыночной системы - интерес предпринимателя. Сама же логика создания рыночной экономики требует движения "снизу вверх" - от интереса предпринимателя к централизованному созданию рыночной инфраструк-

туры (налоговая, кредитная политика, банки, биржи и т.д.) обслуживающей и реализующей этот интерес. Третий недостаток реформы - практическая ликвидация источников формирования первоначального капитала для малого предпринимателя на старте. Существует три источника капитала, необходимого для начала бизнеса: собственные сбережения населения, кредиты, приватизационные чеки. Первый источник (400-500 млрд. рублей) был уничтожен гиперинфляцией, сократившей данный ресурс во многие десятки раз. Второй источник практически закрыт для малого предпринимательства гигантским процентом за кредит и нежеланием коммерческих банков, вкладывать деньги в малый бизнес из-за большого риска и отсутствия гарантий. Третий источник, тоже пока не работает, кроме того, нужно учитывать их уровень - 10 тыс. рублей. Выступить инвестиционным ресурсом они не могут, в лучшем случае это будет маленькое единовременное социальное пособие. Недостаток финансовых ресурсов и сложность их легального приобретения у государства - могут подтолкнуть малые предприятия к контактам с теневой экономикой и мафиозными структурами, и дать последним возможность постепенно внедряться в малые предприятия, постепенно подчиняя их себе. Четвертый фундаментальный недостаток - отсутствие систем государственной и общественной поддержки малого бизнеса. С большим запозданием создан государственный орган, призванный содействовать становлению и развитию малого бизнеса - Комитет поддержки малых предприятий и предпринимательства при Госкомимуществе РФ. Статус этого комитета, его подчиненность одному из российских министерств, скудность его финансовых ресурсов свидетельствуют о крайней ограниченности возможностей, предоставленных данному органу. Обращает на себя внимание и некая неопределенность в ориентации деятельности данного комитета. Судя по его наименованию, ему вменяется в обязанность поддержка не только малого бизнеса, но и предпринимательства в целом, а оно, как известно, опирается не на малый лишь, но и на средний и крупный бизнес. Такая задача не по плечу никакому комитету. Ее в состоянии решить лишь целенаправленная политика правительства в целом, и притом за весьма продолжительное время. Местные власти отнюдь не обеспокоены тем, чтобы снизить уровень отчислений малых предприятий в местные бюджеты. Власти не желают связывать перспективы развития собственного района с малым бизнесом. Власти не всегда бывают заинтересованы в развитии наукоемких производств, так как они не приносят районам прямой выгоды. Местные власти охотней регистрируют предприятия, способствующие в благоустройстве района. Очень часто МП предприятия создаются на базе старых государственных предприятий. Например, в Москве 60% кооперативных кафе преобразовано вместо государственных предприятий общепита. В итоге, количество кафе не увеличилось, а цены поднялись достаточно высоко. Такая форма кооперации приводит не к ослаблению государственной монополии, а к новым формам его проявления. Государственные научно-исследовательские и проектные учреждения - монополисты в своей области. Сотрудники этих организаций, объединившись в предприятия, сами

решают какие заказы делать как государственной предприятие, а какие как фирма, по более высоким ценам.

Эти основные недостатки, да и многие другие сдерживают развитие малого бизнеса в нашей стране. Достаточно сказать, что процесс образования малых предприятий в производственной сфере, начавший набирать силу в 1991 году, в 1992 году фактически прекратился. По данным Лиги кооператоров и предпринимателей РФ, "за 1992 год в России практически не возникло ни единого малого негосударственного предприятия в производственной сфере". Для сравнения, в развитой рыночной экономике процесс образования новых фирм идет нарастающим потоком. Если в США в 1970 году возникло 264 тыс. новых предприятий, то в 1980 году - 532 тыс., а в 1988 году - 682 тысячи. Всего же, по оценке, в американской экономике в 1992 году действовало около 18 млн. деловых предприятий, прежде всего в малом бизнесе. Сложившаяся экономическая обстановка подрывает стимулы к предпринимательской деятельности, которые только и могут привести к образованию рыночной экономики. Ясно, что в сегодняшней экономической ситуации одной инициативы, идущей от малых предприятий, недостаточно. Должна быть мощная государственная поддержка малых предприятий. Только правильные шаги в области экономических реформ, могут привести к развитию малого бизнеса, что и приведет к развитию рыночной экономики в целом.

Ахвердова М.Р.
ст. гр. ЭП-330

ПРИВАТИЗАЦИЯ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Прошедший год стал революционным для сферы управления государственной собственностью. Принятый Закон подводит черту под десятилетием массовой, зачастую хаотичной приватизации госсобственности — яркой приметой российской экономики 90-х годов. Если прежде это была «приватизация ради приватизации», то теперь Правительство преследует совершенно другие задачи. Прежде всего, речь идет о продаже крупных госпредприятий с максимальными для структурных изменений в экономике эффектом и финансовым результатом. Причем с целью не только получить максимальную сумму от продажи предприятия сегодня, но и обеспечить эффективность его работы после попадания в руки нового собственника. Об унитарных предприятиях всерьез вспомнили лишь тогда, когда Правительство, изыскивая возможность пополнить бюджет, решило увеличить доходы от приватизации. Идея была проста: выделить те «унитарки», которые выполняют уникальную функцию — обеспечивают социальные или оборонные программы, которые не сможет, да и не захочет, взвалить на себя никто другой, — преобразовав их в «казенные» предприятия, а остальные без промедления акционировать. Причем акционировать не «чоком», как предлагала, например, Ассоциация приватизированных и частных предприятий, а выбирая оптимальные спосо-

бы и сроки приватизации. Вообще унитарное предприятие – это организационно-правовая форма коммерческой организации, не наделенной правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество такого предприятия неделимо и не может быть распределено по вкладам, долям и паям. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Приватизация является структурным элементом государственной политики управления собственностью на основе возмездной ее передачи в собственность физическим и юридическим лицам, направленной на развитие производства, создание рабочих мест, наполнение рынка конкурентоспособными товарами и услугами российских товаропроизводителей, расширение налоговой облагаемой базы. Но главными объектами приватизации являются:

а) имущественные комплексы унитарных предприятий, включая права пользования и/или владения, в том числе объектами интеллектуальной собственности, и иные виды имущества, предусмотренные законодательством;

б) имущественные комплексы структурных подразделений унитарных предприятий, выделяемые в самостоятельные объекты приватизации;

в) объекты незавершенного строительства;

г) доли (вклады, акции), являющиеся государственной или муниципальной собственностью, в уставном капитале хозяйственных обществ;

д) иное имущество, предусмотренное законодательством по приватизации.

Объекты, не прошедшие государственную регистрацию, приватизации не подлежат. Но как происходила приватизация?

До 1994 г. сколько-нибудь содержательной политики по реформированию государственных предприятий не было, потому что все было подчинено одной основной задаче – ускоренному формированию частного сектора путем массовой приватизации объектов государственной собственности.

Начиная с 1994-95 гг. можно говорить о начале оформления специальной нормативно-правовой базы, посвященной регулированию деятельности унитарных предприятий. В период 1994-1999 гг. государством предпринимались определенные попытки ограничить число государственных предприятий, повысить эффективность управления ими, однако какая-либо четкая и последовательная политика государства в отношении государственных предприятий в этот период практически отсутствовала.

Предпринимались меры и для того, чтобы наладить систему подотчетности руководителей государственных унитарных предприятий. А финансовый механизм деятельности ГУП теоретически предполагал использование как внутренних (амортизация, прибыль, доходы от участия в других предприятиях и хозяйственных обществах), так и внешних (капитальные вложения и дотации из бюджета и целевое бюджетное финансирование, заемные средства, в том числе кредиты банков и других кредитных организаций) источников финансирования. Принципиальным отличием от акционерных обществ является отсутствие в ряду внешних источников финансирования акций и облигаций, поскольку сама организационно-правовая форма унитар-

ного предприятия не допускает возможности распределения имущества по вкладам (долям, паям), а, следовательно, выпуска ценных бумаг. Ведь на практике финансовый механизм функционирования унитарных предприятий в 90-е гг. мало отличался от финансовых механизмов большинства предприятий негосударственных организационно-правовых форм. Их основное сходство заключалось в базировании на принципах коммерческого расчета, опоре на самофинансирование за счет внутренних источников при минимальном доступе к внешним по причинам высокой степени риска кредитования со стороны коммерческих банков и скудным возможностям бюджетного финансирования. Унитарные предприятия подобно акционерным обществам или хозяйственным товариществам самостоятельно распоряжались результатами своей деятельности. Это касалось и продукции, и прибыли.

Слабость государства (вследствие незаинтересованности (нежелания) аппарата) на протяжении 90-х гг. привела к тому, что оно, как собственник, так и не воспользовалось даже теми правами в отношении унитарных предприятий, которые предоставлял ему Гражданский кодексом РФ (например, на долю в прибыли, остающейся у них после уплаты установленных законодательством налогов и других обязательных платежей). До 1999 г. оно так и не озаботилось выстраиванием механизмов реализации своих прав через нормативные документы, регулирующие деятельность ГУПов, надлежащим учетом государственного имущества, включая унитарные предприятия.

Наконец, во второй половине 90-х гг. произошло закономерное и в принципе ожидаемое торможение приватизационного процесса. На этапе денежной приватизации в 1995-1998 гг. проявились объективно существующие, серьезные противоречия:

- между теоретической возможностью продажи наиболее привлекательных предприятий (или пакетов их акций) и практической неэффективностью продаж ввиду очевидной недооценки их активов и лоббирования со стороны крупных финансовых групп, различных ведомств и органов управления под видом структурно-правовых реорганизаций;

- между необходимостью обеспечить максимизацию бюджетных доходов за счет продажи государственного имущества (пакетов акций и целых предприятий) и отсутствием адекватного платежеспособного спроса (особенно по убыточным и малорентабельным предприятиям), а также прямой угрозой краха фондового рынка.

Но как бы то ни было, правительство выделяет некоторые приоритеты, в осуществлении приватизации:

- а) экологическая реабилитация территорий города, промышленных зон и отдельных унитарных предприятий;

- б) сохранение культурных ценностей при приватизации объектов государственной и муниципальной собственности;

- в) развитие социально значимых видов деятельности (товаров, работ, услуг) и повышение их потребительских качеств;

- г) оказание поддержки малому и среднему предпринимательству.

Характерно, что по результатам опроса в 1998 г. лишь 18% государственных предприятий были подконтрольны государственным органам власти, тогда как 68% таких предприятий полностью контролировались их директорами.

Неудовлетворительная реализация государством своих правомочий в отношении унитарных предприятий имела своим неизбежным следствием многочисленные нарушения в их деятельности, которые, в конечном счете, проявлялись в финансовой сфере. При этом необходимо отметить, что многие из этих нарушений не являются прямым следствием недостатков статуса унитарного предприятия. Они связаны с негативными сторонами российской приватизационной модели, несовершенством бюджетного, валютного и прочих видов законодательства, его неисполнением. Такие нарушения весьма распространены и в частном секторе.

В таких условиях успешность функционирования ГУПов, как и приватизированных предприятий, часто зависела от личности руководителя. В тех случаях, когда в поле их зрения реально оказывались интересы предприятия и его коллектива, унитарные предприятия являли примеры успешной адаптации к новым рыночным условиям, демонстрируя показатели эффективности, сравнимые или даже превосходящие показатели предприятий частного сектора.

Политика в области приватизации направлена на преобразование государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества со стопроцентной долей государства с последующей продажей акций. Преобразованию в открытые акционерные общества подлежало 50 государственных унитарных предприятий. Открытое акционерное общество, созданное путем преобразования унитарного предприятия, становится правопреемником этого унитарного предприятия.

Преобразование государственного предприятия в открытое акционерное общество не требует значительных финансовых вложений по сравнению с другими способами приватизации, кроме того, в собственность открытого акционерного общества будет передан весь имущественный комплекс унитарного предприятия. Отрицательным моментом преобразования государственного предприятия в открытое акционерное общество является то, что наряду с активами предприятия к акционерному обществу перейдут и все существующие долги, размер которых может быть весьма значителен. Подобный способ приватизации является в нашей стране распространенным, в связи с чем наиболее проработан его механизм, что позволит сократить время, в течение которого будет осуществляться процесс приватизации, а также уменьшить количество спорных ситуаций, возникающих в процессе приватизации.

На первом этапе государственное предприятие преобразовывается в открытое акционерное общество, а на втором этапе осуществляется выкуп акций, принадлежащих государству в соответствии с требованиями Закона о приватизации. В течение 3 лет Минимущество рассчитывает оставить из 11,5 тыс. лишь 3–3,5 тыс. «унитарок». Остальные должны быть акционированы.

Ту же тактику Минимущество намерено применить и к акционерным обществам. Сегодня государство присутствует более чем в 4 тыс. АО, причем во многих из них оно не имеет ни блокирующего, ни, тем более, контрольного пакета. 100-процентная доля государства имеется лишь в 84 АО, более 50% — в 615 АО. Поэтому влиять на политику менеджмента оно практически не имеет возможности. Это зачастую приводит к тому, что менеджмент рано или поздно принимает решения о дополнительной эмиссии. В итоге размывается доля государства, и присутствие его в АО становится и вовсе бессмысленным. Идея же программы приватизации Минимущества состоит в том, чтобы продать незначительные пакеты государства в АО на пике их цены и сохранить присутствие лишь там, где можно оказывать управленческое влияние или где это присутствие действительно стратегически необходимо. В крайнем случае, может быть введено специально право «золотой акции». В итоге, по мнению министерства, присутствие государства сохранится лишь в 500–700 АО.

Директора унитарных предприятий уже поняли, что такое «властная рука государства»: теперь они будут проходить ежегодную процедуру аттестации, с ними будет заключаться контракт. Раз в квартал они обязаны представлять в отраслевое ведомство и Минимущество отчет о результатах экономической деятельности. Кроме того, для ГУП «сверху» планируется общая прибыль, ее часть, перечисляемая в федеральный бюджет, выручка от реализации товаров и услуг, чистые активы.

Программа приватизации государственных и муниципальных предприятий на 2002 г. была направлена в Думу одновременно с бюджетом на текущий год. В частности, она предполагает приватизировать акции 365 открытых акционерных обществ и 152 федеральных государственных унитарных предприятий. Полностью будут приватизированы акции 340 ОАО, в остальных 25 предполагается оставить в федеральной собственности более 25% акций, в том числе более 50% акций — в 9 АО. В результате доля государственного сектора экономики сократится примерно на 4%, число ГУП — на 2%; число пакетов акций, находящихся в федеральной собственности, — на 5–6%.

Правда, в программе оговорено, что после принятия Закона о приватизации число ежегодно приватизируемых федеральных предприятий и акций ОАО может увеличиться до 1–1,5 тыс. Судя по тому, что сумму доходов, ожидаемых от приватизации, Минимущество в конце прошлого года уже после утверждения бюджета и принятия Закона о приватизации поднимать не стало, по-видимому, не увеличится и планируемое число унитарных предприятий и АО, намеченных к приватизации на этот год. По крайней мере, список ГУП и АО, которые будут приватизированы в 2002 г., Правительство так еще и не озвучило.

Пока можно сказать точно: одним из АО, государственный пакет акций, в котором будет продан государством в текущем году, станет нефтяная компания «ЛУКОЙЛ». Правительство было готово выставить на продажу 6,18% акций этой нефтяной компании еще в прошлом году — впервые ADR на ак-

ции российской компании должны были быть размещены на западных торговых площадках. Однако из-за неблагоприятной рыночной конъюнктуры Правительство решило отодвинуть «премьеру» на 2002 г. Вероятнее всего, размещение ADR «ЛУКОЙЛа» состоится в первые месяцы года. Кроме того, на второе полугодие 2002 г. планируется реализация 19,6% акций компании «Славнефть», также ранее отложенная.

В федеральный бюджет Минимущество планирует собрать в 2002 г. 71 млрд. руб. от использования федерального имущества и от приватизации. Причем министерство решило даже перевыполнить бюджетное задание: обещанный им уровень почти на 7 млрд. руб. превышает прописанный в бюджете. В проекте федерального бюджета на 2002 г. закреплена цифра в размере 64 млрд. 118 млн. руб. При этом от арендной платы ожидается получить 6 млрд. руб. (в бюджете — 4 млрд. руб.), по дивидендам от акций, находящихся в госсобственности, — 10 млрд. руб. (7,55 млрд. руб.), по арендной плате за землю — 6 млрд. руб. (4,39 млрд. руб.), платежи «Вьетсовпетро» должны составить 12,38 млрд. руб. (12,38 млрд. руб.). За счет части прибыли государственных предприятий планируется получить 1,23 млрд. руб. (в бюджете — 0,5 млрд. руб.), от приватизации — 35 млрд. руб. (35 млрд. руб.). Соответственно, и государственные унитарные предприятия в текущем году должны направить в федеральный бюджет существенно большую, чем ожидалось, часть своей прибыли — 1,23 млрд. руб. вместо предполагаемых первоначально 500 млн.

По словам Сергея Степашина, в 2002 году Счетная палата провела анализ эффективности использования собственности ГУПов в стране. Результаты проверки показали, что только 13 проц ГУПов давали прибыль, 20 проц — работали на самоокупаемость, а остальные оказались нерентабельными. Вопрос о ГУПах «давно перезрел», заметил Степашин, однако, чтобы не допустить злоупотреблений, Счетная палата будет очень внимательно анализировать состав участников тендеров и конкурсов. При этом Степашин подчеркнул, что есть ряд объектов, которые, даже если они не приносят прибыль, должны быть сохранены. По его словам, речь идет, прежде всего, об объектах, созданных для поддержания обороноспособности страны.

Существует 3-летняя программа приватизации. Впервые такой документ (Прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества на 2004 год и основные направления приватизации федерального имущества до 2006 года) был утвержден распоряжением Правительства РФ N1165-р от 15 августа 2003 года. В нем определена последовательность действий государства по приватизации тех или иных предприятий (объектов). Применительно к унитарным предприятиям она выглядит следующим образом:

– в 2004 г. будет продолжена приватизация федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП) машиностроения, воздушного транспорта, геологии, птицеводства и животноводства (за исключением осуществляющих селекционно-племенные работы). При этом предполагается завершить приватизацию ФГУП нефтегазового комплекса, топливной промышленности, морского и речного транспорта (за исключением не подлежащих приватиза-

ции), предприятий полиграфической промышленности, здравоохранения (за исключением предприятий, осуществляющих санитарно-эпидемиологический надзор, а также предприятий, находящихся в ведении Федерального управления медико-биологических и экстремальных проблем при Министерстве здравоохранения РФ), внешнеэкономических предприятий;

– в 2005 г. предусмотрена продажа акций акционерных обществ, созданных в процессе преобразования ФГУП в 2003-2004 гг., также завершение приватизации федеральных государственных предприятий гражданской авиации, геологии, предприятий растениеводства, птицеводства и животноводства (за исключением связанных с селекционно-племенными работами);

– в 2005-2006 гг. будут приватизированы ФГУП, в отношении которых в установленном порядке будут сняты существующие ограничения на приватизацию, а также пакеты акций акционерных обществ, созданных в 2004-2005 гг. при акционировании федеральных государственных унитарных предприятий, за исключением тех акционерных обществ, которые будут включены в перечень стратегических акционерных обществ;

– в 2006 г. будет завершено акционирование федеральных государственных унитарных предприятий атомной промышленности и приватизация в авиационной промышленности, производстве вооружений, средств связи, ракетно-космической техники, боеприпасов, продукции спецхимии, судостроительной и электронной промышленности; радиопромышленности путем формирования интегрированных структур в рамках Федеральной целевой программы «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002-2006 годы)».

– к 2008 г. – завершение приватизации федерального имущества, которое не используется для выполнения государственных функций РФ, окончательное формирование системы управления имуществом государственного сектора, удвоение доходов от использования имущества.

Но не всем нравится идея о приватизации. Многие против этого. Так Министерство экономического развития и торговли РФ предлагает подготовить проект постановления или указа президента о пересмотре запретов на приватизацию стратегических объектов. Об этом сообщил на заседании правительства министр экономического развития и торговли Герман Греф. По его словам, в настоящее время существуют 60 федеральных законов и 18 указов президента, которые содержат ограничения на приватизацию некоторых объектов. По мнению Г. Грефа, необходимо принять решения о пересмотре запретов на приватизацию таких объектов. Кроме того, останавливаясь на проблемах приватизации государственных унитарных предприятий, Г.Греф отметил, что необходимо повысить ответственность руководителей предприятий и наделить агентства по управлению федеральным имуществом правом расторгать трудовые договора с руководителями предприятий. В 2003 г. Минимущества РФ направило в Минпромнауки РФ 9 писем с требованием отстранить от должностей руководителей предприятий, однако на основании этих писем только один руководитель был отстранен от занимаемой должности.

В ходе приватизации существует очень много проблем. Так 16.10.2001 в 17:10 в Белом доме собрались руководители государственных унитарных предприятий и представители областной власти. На встрече они обсуждали вопрос финансово-экономического состояния, а так же реструктуризации или списания безнадежных долгов государственных предприятий. Сейчас нашей области принадлежит 77 таких образований, 15 из них находятся в кризисном состоянии и проходят процедуру банкротства либо вообще ликвидируются. Обсуждались и способы вывода убыточных предприятий из кризиса, кроме списание долгов и приватизации, предлагалось работать над усовершенствованием менеджмента государственных унитарных предприятий.

Какие отрасли экономики республики интересны для инвесторов? В соответствии с Государственными прогнозными программами приватизации государственного имущества РС(Я) предусмотрена реализация государственных пакетов акций хозяйственных обществ различных отраслей экономики, не являющихся экономически приоритетными и социально значимыми для республики. Естественно, что интерес инвесторов, особенно внешних, вызывают общества, занятые промышленной добычей и переработкой. Интерес у инвесторов вызвали общества отрасли связи. Совсем недавно состоялся аукцион по продаже государственного пакета акций ОАО "Горизонт РТ".

По итогам 2002-2003 годов было преобразовано девять предприятий: ХК "Якутуголь", Покровский гранитный завод, "База Главукс", "Сахателеком", "Стройкон", "Нерюнгрикнига", "Сахамебель им. Павлова", "Легой", "Хатыстыр".

В 2004 г. акционированы со стопроцентной долей государства восемь предприятий: "Сортсемовоц", "Объединенная Нерюнгринская геологоразведочная партия", "Городской автовокзал", "Авиакомпания "Якутия", ФАПК "Якутия", "Туймаада-Нефть", "Таттинское агропромышленное объединение", Универсальный торговый центр "Столичный". Выполнение Государственного прогнозного плана (программы) приватизации составило 34 процента. Возможно, что к 2008-2009 гг. унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, прекратят свое существование. План достижения данной цели по замыслу Минимущества РФ примерно таков.

Нечитайло А.И.
канд. экон. наук,
профессор каф. ЭП и П
Нечитайло И.А.
аспирант СПбГУЭФ

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ИХ ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДАННЫМИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Построение социально ориентированной рыночной экономики требует развития организации управления предприятиями, как с позиции теоретических концепций, так и практических подходов к их реализации. Данное требование обусловлено необходимостью обновления социальных, экономических и управленческих отношений, вызываемых продолжающейся и в настоящее время трансформацией экономики Российской Федерации.

Однако, преобразования, проводимые в связи с этим в экономическом базисе производства, не сопровождаются адекватными действиями в системе управления экономикой ее основным производственным звеном — предприятием. Нарушение указанной взаимосвязи во многом обусловлено отсутствием серьезных теоретических исследований по проблемам управления предприятиями и экономикой в целом. В силу этого система управления на многих предприятиях из стимулирующего фактора стала постепенно превращаться в тормоз дальнейшей трансформации экономики.

Управление экономикой предприятия базируется на определенном комплексе последовательных действий высшего менеджмента, совокупность которых позволяет говорить о выборе им определенной стратегии.

В экономической литературе принято выделять три основополагающие стратегии: «управление на основе контроля» и «управление на основе экстраполяции». Первая стратегия в основном ориентируется на производственные процессы. Вторая в качестве ориентира выбирает рынок. И, наконец, третья стратегия, доминирующая в настоящее время, в которой предпочтение отдается не экономическому росту предприятия, а эффективности его экономики, достигающейся за счет управленческой гибкости и быстрой адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Главная задача первой стратегии состоит в разработке и совершенствовании механизма производства, продвижения продукции и услуг на рынок и организации их сбыта. В этом случае управление предприятием базируется на обращении к прошлому опыту, дающему исходные данные для построения системы различных норм и управленческих правил.

В свою очередь, основной задачей стратегии управления, ориентированной на рынок является экстраполяция данных прошлого в будущее. Обязательными элементами управления в рамках второй стратегии являются: прогнозирование будущих тенденций, формирование целей, разработка программ действий и планирование.

И, наконец, главной задачей третьей стратегии управления предприятием является умение адекватно реагировать на изменения во внешней среде, которые характеризуются большой гибкостью и динамичностью.

При этом ряд авторов выбор одной из первых двух стратегий в управлении теснейшим образом связывают с соответствующим типом предприятия. Так, например, принято считать, что первая стратегия соответствует массовому производству, вторая - предприятиям, работающих в условиях простых и повторяющихся задач при стабильной структуре спроса и конкуренции. Третья стратегия считается универсальной и не зависит от типа предприятия.

Однако на практике необходимо соединение рассмотренных стратегий управления в единое целое. Использование в управлении только одной из стратегий неизбежно приведет к его неполноценности. Невозможно представить динамично развивающееся предприятие система управления, которого базируется только на обращении к прошлому опыту без экстраполяции его данных в будущее и не реагирующей на воздействие внешней среды. Таким образом, речь идет по сути дела об универсальной стратегии управления, которая сочетает в себе все элементы из числа рассмотренных. При этом создание универсальной стратегии управления теснейшим образом связаны с соответствующими механизмами формирования учетной информации.

Здесь требуется небольшое отступление. По прошествии более чем десяти лет с начала проведения пост перестроечных реформ многими историками, экономистами и политологами со всей очевидностью доказано, что такие реформы изначально проводились в интересах очень узкой группы лиц, которые в настоящее время, так или иначе, оказывают влияние на формирование государственной политики во всех ее сферах.

В полной мере это коснулось подходов к построению новой системы бухгалтерского учета и отчетности, которая при определенных условиях становится мощнейшим рычагом воздействия, как позитивным, так и негативным, на сознание ее пользователей, т.е. важнейшим элементом управления в условиях его любой организационной структуры. Имея на вооружении целый арсенал методологических и методических правил формирования доходов и расходов, отражения активов и обязательств организации возможно представление в бухгалтерском учете самых разнообразных показателей в целях пользователей отчетности. В связи с этим главным для понимания современных тенденций в бухгалтерском учете и отчетности является то, кому предназначены полученные данные, сформированные в рамках определенных правил.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 года № 283 была утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. В официальной позиции по этому поводу декларировалась необходимость создания в России системы учета и отчетности, основанной на рыночных принципах.

В частных заявлениях представителей Правительства Российской Федерации разных лет эта позиция конкретизировалась и обосновывалась тем, в связи с появлением в России большого количества совместных предприятий,

транснациональных компаний и активного привлечения этими компаниями зарубежных инвестиций, необходимо убедить зарубежных инвесторов в том, что российские предприятия могут оправдать вложенные в их деятельность средства. Поэтому, чтобы западным партнерам была ясна российская бухгалтерская отчетность, необходимо привести ее в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

Все это так. Вопрос в другом. Сколько таких предприятий и компаний из числа функционирующих в России? Статистические данные показывают, что их удельный вес не составляет более трех процентов от общего числа. В основном это организации нефтегазового комплекса, а также ряд стратегических для экономики Российской Федерации монополистов, собственниками которых и оказалась та узкая группа лиц, сполна воспользовавшаяся итогами проведенных реформ. Именно владельцы этих предприятий и компаний в самой большей степени заинтересованы в скачкообразном переходе на международные стандарты финансовой отчетности и оказывают влияние на развитие в нужном им русле нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации.

При этом надо четко осознавать, что международные стандарты финансовой отчетности во многом сориентированы на деятельность предприятий и компаний в условиях развитого фондового рынка. Именно поэтому в практику составления отчетности внедряются многочисленные оценочные показатели, направленные на установление рыночной стоимости ценных бумаг, владельцы которых могут прямо или путем финансового анализа получать всю необходимую им информацию. Именно многовариантность подходов к исчислению бухгалтерской прибыли, позволяющих формировать ее значение в зависимости от задач предприятия на фондовом рынке, закрепленных нормативным регулированием бухгалтерского учета и отчетности, привела к созданию фискальными органами параллельной системы учета прибыли в целях ее налогообложения. Именно поэтому формируется посредством отчетности и другая информация, предназначенная в первую очередь активным участникам фондового рынка.

В то же время общеизвестным является то, что фондовый рынок в России находится в зачаточном состоянии, а его активным участником являются только указанные выше предприятия и компании. Таким образом, подавляющее большинство организаций Российской Федерации в связи с навязанными ими правилами игры, формируют в бухгалтерском учете и отчетности показатели, значительная часть которых не имеет для них никакой практической ценности. Все это приводит к отторжению данных бухгалтерского учета и отчетности от реального их использования в управлении деятельностью организации.

Кроме того, информация, формируемая по правилам МСФО, в первую очередь, направлена на внешнего пользователя. В то же время широко декларируемые заявления сторонниками о необходимости параллельного развития управленческого учета, данные которого, были бы целиком и полностью предназначены для системы управления предприятиями, по сути дела так и остались заявлениями. Это объясняется отсутствием традиций в

управленческой среде, связанных с необходимостью разделения бухгалтерского учета на управленческий, финансовый и налоговый виды учета. При этом формирование информации в финансовом и особенно налоговом учете достаточно жестко регламентируется соответствующими органами государственного управления. Порядок же создания информационных массивов для управления организациями определяется самими предприятиями, подавляющее большинство которых в силу ряда причин оказалось не способным к их созданию, обработке и, естественно, формированию соответствующих управленческих решений.

В то же время формирование информации по правилам финансового учета, преследующих конечную цель - отражение показателей хозяйственной деятельности в бухгалтерской отчетности для внешних пользователей, сопровождается изъятием показателей, которые являлись целыми десятилетиями базовыми в управлении. В связи с этим, система управления предприятием лишилась многих показателей, традиционно используемых в практике своей хозяйственной деятельности. Так, например, в современном системном бухгалтерском учете отсутствуют показатели «прибыль до налогообложения», «использование прибыли по направлениям деятельности» и ряд других. Следовательно, экономическая система, отличающаяся чрезвычайной сложностью и многообразием взаимодействий, и вся совокупность составляющих ее элементов оказалась лишенная элементарного информационного поля. В то же время эффективность функционирования системы управления предприятием находится в прямой зависимости от уровня информации о результатах хозяйствования. Таким образом, нарушились прямые и обратные связи системы управления по поводу формируемой в бухгалтерском учете информации о финансовых результатах.

В связи с этим можно утверждать, что реформирование бухгалтерского учета и отчетности с различными вариациями повторяет стратегические системные ошибки, допущенные при проведении социально-экономической пост перестроечных реформ в России, главным результатом которых является ориентация этих реформ на очень узкую группу лиц, а в учете на такую же группу предприятий. В то же время никто не оспаривает необходимость применения положительного опыта бухгалтерского учета и отчетности развитых зарубежных стран. Вопрос заключается в установлении социально-справедливых целей, принципов и сроков проведения реформы бухгалтерского учета и ориентации его как одной из важнейших функций управления на деятельность большинства предприятий Российской Федерации.

В процессе управления предприятием независимо от его формы собственности обрабатывается многочисленная экономическая информация. Ведущая роль в общей ее совокупности принадлежит учетно-экономической информации, что обусловлено спецификой бухгалтерского учета, который, функционируя в системе управления и охватывая все процессы деятельности, формирует информацию о ней. В силу этого бухгалтерский учет является сложнейшей управленческой функцией, состоящей из взаимосвязанных подсистем, каждая из которых имеет свои задачи и способы формирования ин-

формации; а также соответствующих пользователей в системе управления предприятием. Важнейшей из них для высшего звена управления предприятием является подсистема учета финансовых результатов и распределения прибыли. Именно эта подсистема интегрирует всю информацию бухгалтерской системы о доходах и расходах организации, сопоставление которых дает финансовый результат, а также формирует данные о прибыли как источнике финансового обеспечения различных сторон деятельности организации. В то же время, создаваемые информационные массивы указанной подсистемой на практике никоим образом не связаны с выбранной менеджментом предприятия стратегией управления.

При этом теоретически каждая из стратегий управления должна сопровождаться созданием соответствующего массива учетных данных, которые несут строго определенную информационную нагрузку. Выделение базовых показателей из них позволяет говорить о концепциях отражения и формирования данных в бухгалтерском учете во взаимосвязи с выбранной менеджментом стратегией управления. Поскольку учетные финансовые результаты и механизмы рыночной экономики жестко взаимосвязаны, то весь современный бухгалтерский учет можно рассматривать как научную теорию, изучающую различные свойства информационной системы, направленной на формирование и отражение прибыли. Следовательно, выбранная стратегия управления предприятием в первую очередь должна опираться на соответствующую концепцию отражения и формирования прибыли в бухгалтерском учете.

В отечественной экономической литературе концепциям формирования и отражения прибыли в бухгалтерском учете практически не уделяется внимания тем более во взаимосвязи с выбранной предприятием стратегией управления. В зарубежной экономической литературе рассматриваемому аспекту уделялось значительно большее внимание. При этом из всей совокупности доступной нам зарубежной литературы концепциям отражения прибыли в бухгалтерском учете значительное внимание уделили только Э.С. Хендриксен и М.Ф. ван Бреда.

Их подход к этому вопросу позволяет утверждать, что Э.С. Хендриксен и М.Ф. ван Бреда подходят к бухгалтерскому учету с позиций семиотики – комплекса научных теорий, изучающей различные свойства знаковых систем. Основными аспектами семиотики, основоположником которой является американский философ и математик Ч. Пирс, являются: синтактика, семантика и прагматика. Исходя из этого, Э.С. Хендриксен и М.Ф. ван Бреда выделяют три концепции отражения прибыли в бухгалтерском учете: синтаксическую, семантическую и прагматическую.

При этом под синтактикой прибыли понимается ее рассмотрение с точки зрения правил ее определения. В свою очередь, под семантической концепцией прибыли понимается ее максимизация в определенных условиях рыночной структуры во взаимосвязи с прибылью как показателем эффективности от вложения капитала собственников. Прагматическая концепция прибыли подразумевает влияние отчетной информации на процесс принятия решений инвесторами и кредиторами и обратной реакцией аппарата управления. Подоб-

ное выделение трех концепций отражения прибыли в бухгалтерском учете представляет собой несомненный вклад в науку о бухгалтерском учете.

Однако такие определения концепций отражения прибыли в бухгалтерском учете носят самый общий характер и формулируются на основании опыта развития учета в западных странах. При этом из числа пользователей исключены контрольные органы государства, которые в любых условиях должны оставаться одними из самых авторитетных пользователей отчетности. Анализ суждений указанных авторов, теории и практики отечественного учета позволяет нам утверждать, что под синтаксической концепцией следует понимать механизм формирования прибыли и ее оценку по видам деятельности, показатели которых выделяются нормативным регулированием в самостоятельные информационные элементы. В свою очередь, под семантической концепцией прибыли понимается ее изменения во взаимосвязи с налогооблагаемой прибылью и размерами доходов собственников в отчетном и последующих периодах. Прагматическая концепция подразумевает влияние отчетной информации о прибыли на решения всех пользователей отчетности, которые используют значения финансовых результатов в своих целях, т.е. речь идет о прямых и обратных связях по поводу отчетности о прибыли между ее создателями и внешними пользователями.

Однако на практике необходимо соединение концепций отражения прибыли в единое целое. Использование в бухгалтерском учете как функции управления только одной из них неизбежно приведет к его ущербу. Так, например, невозможно предоставить полноценную информацию пользователям без раскрытия механизма формирования прибыли в разрезе видов деятельности предприятия. В свою очередь, финансовые результаты по видам деятельности служат показателем их эффективности, как в фискальных целях государства, так и через целенаправленное использование капитала для получения дивидендов в будущем. И, наконец, бухгалтерская прибыль исторически служила основой для прогнозирования различных аспектов деятельности организации. Таким образом, на первый план в современных условиях выходит концепция многофункциональных финансовых результатов, позволяющая синергетическим путем решать сразу целый комплекс задач, стоящих перед информационной подсистемой учета финансовых результатов с целью обеспечения прямых и обратных связей с системой управления предприятием. Для этого требуется добротная методологическая основа формирования информации, построенная на принципах отражения различных сторон сущности прибыли, которой в настоящее время нет.

Решение этой проблемы качественно усилит систему показателей учета финансовых результатов, которая и будет являться основой универсальной стратегии управления экономикой предприятия.

Кроме этих аспектов, задачи дальнейшего развития экономики предприятия требуют постоянного совершенствования прямых и обратных связей управления с информационной подсистемой учета финансовых результатов для обеспечения оптимального его функционирования, предполагающего достижение искомых показателей прибыли. Оптимальное управление позволяет вы-

брать такие управляющие воздействия, при которых критерий его качества принимал бы в зависимости от поведения предприятия на рынке максимальное или минимальное значения финансовых результатов. Помимо чисто бухгалтерских аспектов реализация этих задач осуществима при наличии соответствующей коммуникации. Так, например, по коммуникации, ведущей к управляющей системе от подсистемы учета финансовых результатов и распределения прибыли, передается информация о состоянии финансовых результатов. И, наоборот, по противоположной коммуникации передаются управляющие воздействия. Поскольку учетная подсистема не может автоматически предотвращать ненужные отклонения, а является лишь объективным информатором, в упорядочивающихся воздействиях нуждаются те элементы управления, которые непосредственно связаны с производством и обращением, бухгалтерские данные о которых привели к соответствующим финансовым результатам. Поэтому обратная связь подсистемы учета финансовых результатов и распределения прибыли с управляющей системой возникает через другие элементы системы управления.

Без информации о финансовых результатах не представляется возможным выработать оптимальное управленческое решение, и, следовательно, осуществить требуемое воздействие на соответствующие элементы системы управления. Именно данные о состоянии финансовых результатов следует считать первичным звеном в функциональной цепи: информация о состоянии объекта — управленческое решение — воздействие на объект управления. Таким образом, именно данные о состоянии финансовых результатов являются организующим началом функционирования соответствующих систем управления.

Информация о финансовых результатах деятельности предприятия очень важна для менеджеров высшего уровня, которые формируют политику фирмы, ее стратегию развития и тактику продаж. В связи с этим, перед управлением встает проблема выбора оптимального управленческого решения, основанного на изучении данных бухгалтерского учета финансовых результатов.

Надо отметить, что оптимизация управленческого решения не может быть получена только на основе бухгалтерских данных о величине прибыли (убытка), которая представляет собой необычайно агрегированный показатель. Для этого нужен большой объем учетной информации, которую бухгалтерская служба формирует в текущем учете и отчетности и доведении ее до такого состояния, когда эту информацию можно использовать по назначению.

Исходя из этого, для оптимизации управленческого решения о состоянии финансовых результатов предприятия в действующей на сегодняшний день их подсистеме как минимум необходима следующая информация:

- о величине нераспределенной прибыли (непокрытого убытка);
- о сумме чистой прибыли (чистого убытка);
- о результате, характеризующем основную (обычную) деятельность предприятия;
- о результатах сопутствующих (прочих) видов деятельности;
- о величине доходов и расходов будущих периодов;

- о величинах недостатч и потерь ценностей;
- о величине созданных и использованных резервов.

На основе изучения такой и информации возникают все предпосылки для выработки оптимального решения, которое может быть и не благоприятным. Однако именно оно представляет чрезвычайно важную информацию о том, как и за счет каких воздействий на объект управления можно исправить сложившееся положение, как подразделения предприятия подлежат воздействию.

Выработанное оптимальное решение при прочих равных условиях создает предпосылки для нормального функционирования предприятия по сравнению со всеми другими альтернативными вариантами. Как минимум, знания высшего звена управления о скрытых, потенциальных резервах в деятельности, полученных на основе изучения данных подсистемы учета финансовых результатов, будет полезным предприятию для использования улучшения деятельности в будущем.

В этих условиях на первый план выходит содержание информационной подсистемы учета финансовых результатов в соответствующей концепции их отражения, которая и подлежит тщательному изучению высшим звеном управления предприятия для выработки оптимального управленческого решения, являющегося элементом выбранной стратегии управления.

Нечитайло А.И.

канд. экон. наук, профессор каф.

ЭП и П

Гордеев П.В.

аспирант СПбГУЭФ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА ПРИБЫЛИ

Прибыль является основной целью функционирования любой коммерческой организации. Прибыль принадлежит собственнику (собственникам) капитала компании, который принимает различные решения по распоряжению ею:

- инвестирует ее в дальнейшее развитие организации, причем инвестициями можно считать не только расширение производства, но и, например, премии сотрудникам (ведь они имеют целью поощрять их к дальнейшей приносящей им выгоду работе);
- изымает «из оборота» организации.

Таким образом, в основе системы бухгалтерского учета финансовых результатов должен быть определен способ учета данных, позволяющий показать, имеется ли прирост капитала за рассматриваемый период.

В настоящее время в российском бухгалтерском учете понятия доходов и расходов определены в соответствующих положениях по бухгалтерскому учету.

В соответствии с пунктом 2 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

В соответствии с пунктом 2 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Приведенные в ПБУ 9 и 10 определения во многом заимствованы из определений дохода и расхода, данных в МСФО.

Таким образом, в российском финансовом учете в основе как доходов, так и расходов лежит капитал, при этом обоснованного толкования применения понятия капитал ПБУ не дают. Другие нормативные акты по бухгалтерскому учету, действующие в России также не дают ответа на вопрос, что же такое капитал.

В принципах подготовки и составления отчетности по МСФО формирование информации о капитале организации обеспечивается наличием двух «концепций капитала и поддержания капитала» - финансовой и физической.

В концепции физического капитала капитал имеет отношение к операционному потенциалу. В этом случае капитал определяется в единицах производственной мощности компании. При этом прибыль представляет собой увеличение производственной мощности компании за период.

В концепции финансового капитала капитал рассматривается как синоним чистых активов или собственного капитала компании. Он определяется в номинальных денежных единицах. При этом прибыль представляет собой увеличение капитала, выраженного в номинальных денежных единицах, за период.

Отношение к капиталу, как к сумме чистых активов организации прослеживается в российских нормативных актах, в частности понятием чистых активов оперирует Гражданский кодекс РФ. При этом под чистыми активами понимается разница между активами и обязательствами организации, которая и составляет капитал.

Сегодня существуют определенные противоречия между отношением к прибыли учетных работников и предпринимателей, руководителей предприятий. Предприниматели чаще всего под прибылью понимают реальный при-

рост денежных средств организации, иногда чуть более широко – прирост материальных активов организации. Учетные же работники по большей части формируют финансовый результат исходя из требований законодательства, не вдаваясь в суть информации, необходимой руководству.

При этом невозможно наиболее точно определить, какой подход наиболее точно отражает финансовое состояние организации. Финансовые работники исходят из основных принципов бухгалтерского учета, таких, как метод начисления, соответствие доходов и расходов определенному периоду и т.д. Руководители, предприниматели, собственники обычно исходят из реальных деятельности фирмы, ее возможностей и финансового положения. Для них, например, приобретение основных средств или материалов является расходом, необходимым для текущей деятельности организации. Такая логика тоже имеет право на существование, особенно при расчете реальных финансовых потребностей организации (например, при принятии решения о привлечении заемных денежных средств в форме банковского кредита).

Мы должны судить об обороте собственного капитала не с точки зрения внешнего наблюдателя, не с точки зрения фискальных органов и даже не с точки зрения самой организации, его руководства и сотрудников, а с точки зрения собственника этого оборачивающегося капитала – учредителя организации. Это не означает полной свободы собственника в распоряжении капиталом. Его свобода ограничена общественным интересом в лице государства и права. Однако именно во взгляде собственника проявляется суть капитала.

Именно для него капитал – конкретные средства (не только денежные, но и физический капитал), вложенные в дело, и требующие, как минимум, возврата. Само содержание процесса кругооборота капитала может быть рассмотрено только с точки зрения собственника.

С его точки зрения капитал может быть только реальным, кругооборот капитала для собственника завершается только после возврата средств, вложенных в дело. В то же время, действующие правила бухгалтерского учета предполагают учет доходов и расходов «методом начисления», когда в момент признания дебиторской задолженности прибыль уже считается полученной.

Противоречия между пониманием прибыли предпринимателями и учетными работниками приводит к тому, что на большинстве предприятий параллельно бухгалтерскому учету создаются системы управленческого учета. Зачастую системы управленческого учета оказываются сложнее и дороже бухгалтерского учета. При этом в управленческом учете используются отвергнутые бухгалтерами признание выручки по кассовому методу, признание расходов в момент передачи имущества и т.д.

Рост расходов на внедрение и поддержание в эффективном состоянии различных видов (систем) учета приводит к:

- усложнению управления организацией;
- увеличению затрат экономических субъектов на ведение различных видов учета;
- увеличением общественных затрат на ведение учета.

Большинство организационно правовых форм предполагают ограниченную ответственность собственников. Таким образом, для владельцев акций и долей вопрос управления и контроля над предприятием во многом сводится до вопроса контроля и управления оборотом вложенного капитала.

Система учета, названная бухгалтерской, была порождена зарождающимся в средневековых итальянских городах капитализмом. Ее основа – двойная запись – следствие двойственного характера капитала (капитал – одновременно производственный и финансовый фактор производства), а двойные записи необходимы для обеспечения и управленческого, и налогового учета. Поэтому именно бухгалтерский учет лежит в основе системы учета любой организации.

Критерием хозяйственной необходимости будет придание бухгалтерскому учету собственно учетных функций – базы для выполнения органами управления коммерческой организации своей контрольной функции, в первую очередь контроля за производством и распределением добавленной стоимости, создаваемой в процессе деятельности. Причем, чем с меньшими затратами ресурсов организации будет решена эта задача, тем более хозяйственной будет системы бухгалтерского учета.

Чем больше бухгалтерский учет носит самодовлеющий характер, тем менее его результаты могут быть использованы для реализации плановой и контрольной функций управления, тем сложнее произвести на его основе контроль над созданием и распределением прибыли.

С учетом вышесказанного, можно утверждать, что в действующей сегодня в России системе бухгалтерского учета вопрос управления капиталом, нераспределенной прибылью практически не нашел отражения. Интересы главных пользователей отчетности – собственников в учетной системе не отражены далеко не полностью. В связи с этим представляется необходимой разработка Положения по бухгалтерскому учету нераспределенной прибыли и собственного капитала, в котором должны быть сведены воедино мировая практика учета этих показателей, имеющиеся предложения российских теоретиков учета, а также сложившаяся учетная практика.

ТРУДЫ КАФЕДРЫ
Экономики предприятия
и предпринимательства

выпуск 2

под ред.
А.Б. Крутика

Ответственный редактор
Н.Ю. Бессонова

Отпечатано с готового оригинал-макета в НПФ «АСТЕРИОН»
Заказ № 41. Подписано в печать 03.02.2005 г. Бумага офсетная.
Формат 60x84¹/₁₆. Объем 4,625 п. л. Тираж 100 экз.
Санкт-Петербург, 193144, а/я 299,
тел. /факс (812) 275-73-00, 275-53-92, тел. 970-35-70