

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 658.01

А. Е. МИЛЛЕР
Омский государственный
университет
им. Ф. М. Достоевского

ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРОИЗВОДСТВЕННО- ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Обоснован методический подход к оценке влияния изменений на производственно-предпринимательскую деятельность. Предложена поэтапная процедура формирования оценки влияния изменений на производственно-предпринимательскую деятельность.

Ключевые слова: оценка, изменения, производственно-предпринимательская деятельность, прибыль.

Работа проведена при финансовой поддержке Министерства образования и науки РФ, в рамках государственного задания вузам в части проведения научно-исследовательских работ на 2014–2016 гг., проект № 2378.

В своей деятельности предпринимательские структуры целенаправленно разрабатывают и внедряют комплекс мероприятий, ориентированных на совершенствование планирования и управления хозяйственной деятельности, в том числе на совершенствование форм и методов оценки изменений, оказывающих существенное влияние на результаты производственно-предпринимательской деятельности. Разрабатываемые мероприятия направлены на создание и внедрение в производственную практику такой системы оценки изменений, которая позволит повысить заинтересованность предпринимательских структур в рациональном и использовании всех имеющихся

ресурсов, что обеспечит реальные предпосылки для высокорентабельного производства.

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции, осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все расчеты должны производиться с учетом данного диапазона времени. При этом к действию времени будут относиться и те изменения во времени, а также факторы, которые непосредственно могут быть не учтены в расчете, особенно действие технического прогресса. Иными словами, при временных расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, а с объектами, изменяющимися под влиянием

янием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т.д. [1].

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Оценка одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статистики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения. При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в производственно-предпринимательской деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это, в свою очередь, приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям, относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в экономических расчетах проводимых изменений производственно-предпринимательской деятельности, осуществляемой предпринимательской структурой.

Трудности в исследовании оценки изменений производственно-предпринимательской деятельности связаны, прежде всего, с отсутствием единого методического подхода, поскольку и в теории, и на практике при рассмотрении системы управления предпринимательской структурой в основном касаются только вопроса количественного определения подсистем этой структуры и не выделяют подсистему оценки как самостоятельную [2].

Исследования показали, что формой, в пределах которой можно дать комплексную оценку влияния изменений на производственно-предпринимательскую деятельность предпринимательской структуры, является экономический паспорт, роль которого не раскрыта полностью.

Процедурно формирование оценки влияния изменений на производственно-предпринимательскую деятельность включает несколько этапов, каждому из которых соответствуют свои требования.

Первый этап — определение формы выражения оценки влияния изменений на производственно-предпринимательскую деятельность. Второй — определение причин изменений производственно-предпринимательской деятельности. Третий — выбор призна-

ков изменений производственно-предпринимательской деятельности. Четвертый — расчет величины изменений производственно-предпринимательской деятельности. Пятый — оценка влияния изменений производственно-предпринимательской деятельности на основные технико-экономические показатели предпринимательской структуры. Шестой — оценка экономических последствий изменений производственно-предпринимательской деятельности.

На первом этапе решается вопрос определения наиболее удобной, простой и понятной формы выражения оценки влияния изменений на производственно-предпринимательскую деятельность. Наиболее достоверной для оценки влияния является паспорт изменений, в том числе производственно-предпринимательской деятельности. Проведенные исследования показали, что паспорт изменений производственно-предпринимательской деятельности целесообразно составлять по форме, учитывавшей следующие временные характеристики изменений: величину изменений в базовом периоде; величину изменений в году, предшествующем отчетному; величину изменений в отчетном году; рост (снижение) величины изменений.

Дадим математическую интерпретацию данной формы паспорта применительно к производственным подразделениям предпринимательской структуры, занимающейся выпуском машиностроительной продукции.

Пусть:

i — индекс отчетного (анализируемого) года ($i = 1, \dots, k$);

$a_0, a_{0-1}, a_{i-1}, a_{i-2}, a$ — абсолютная величина исследуемого изменения по j -ому производственному подразделению соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первый и второй годы) и отчетном (анализируемом) годах;

$A_0, A_{0-1}, A_{i-1}, A_{i-2}, A$ — абсолютная величина исследуемого изменения по всей группе производственных подразделений соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первый и второй годы) и отчетном (анализируемом) годах;

$K_{баз} = \frac{A_0 \cdot a_0 - 1}{A_0 - 1 \cdot a_0}$ — коэффициент соотношения темпов роста изменений по производственному подразделению с темпом по всей этой группе в базисном году;

$K_i = \frac{a_i \cdot A_{i-1}}{a_{i-1} \cdot A_i}$ — коэффициент соотношения темпов роста изменений по производственному подразделению с темпом по всей этой группе в отчетном (анализируемом) году;

$K_{i-1} = \frac{a_{i-1} \cdot A_{i-2}}{a_{i-2} \cdot A_{i-1}}$ — коэффициент соотношения темпов роста изменений по производственному подразделению с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$d_i = \frac{a_i}{a_{i-1}}$ — темп роста изменений по производственному подразделению в отчетном (анализируемом) году;

$D_i = \frac{a_i}{a_{i-1}}$ — темп роста изменений по всей группе производственных подразделений в отчетном (анализируемом) году;

$K_{\Delta i-1} = \frac{K_{i-1}}{K_{баз}}$ — темп роста коэффициентов соот-

ношения темпов производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$K_{эфj}$ — коэффициент, характеризующих уровень влияния j -го изменения по производственному подразделению.

Раскроем содержание полученного соотношения путем подстановки всех его численных выражений:

$$K_{эфj} = \sum_{m=1}^n \left(\frac{a_i \cdot A_{i-1}}{a_{i-1} \cdot A_i} + \frac{a_{i-1} \cdot A_{i-2}}{a_{i-2} \cdot A_{i-1}} \cdot \frac{A_{\delta-1} \cdot a_{\delta}}{A_{\delta} \cdot a_{\delta-1}} \right)$$

где: m — индекс исследуемого показателя ($m = 1, \dots, n$).

Из приведенных характеристик следует, что уровень изменений производственно-предпринимательской деятельности зависит от их динамики. Кроме этого, можно отметить следующие достоинства данной формы паспорта изменений производственно-предпринимательской деятельности: во-первых, появляется возможность оценки доли каждого вида изменений и его влияния на производственно-предпринимательскую деятельность. Во-вторых, данная форма позволяет получить информацию об уровне изменений производственно-предпринимательской деятельности в любом периоде времени, в том числе и на долгосрочную перспективу. В-третьих, данная форма в большей степени отвечает требованиям инновационного подхода к производству, поскольку она ориентирует на наиболее полное использование всего спектра изменений с целью роста их отдачи. Тем самым необходимо дать обоснование определения причин изменений производственно-предпринимательской деятельности.

Для деятельности производственно-предпринимательской структуры характерны три группы причин изменений: конструкторские, технологические и за счет изменения производственной трудоемкости. Для крупных производственно-предпринимательских структур возможно выделение четвертой — организационной группы изменений. Как правило, это связано с переспециализацией производственных подразделений предпринимательской структуры.

Выбор признаков изменений производственно-предпринимательской деятельности осуществляется на основе классификатора изменений, который составлен в разрезе причин изменений. Примерами признаков изменений производственно-предпринимательской деятельности являются: снятие детали с производства в результате конструкторских изменений, постановка детали на производство в результате конструкторских изменений; передача деталей полностью по всем операциям из одного производственного подразделения в другое в результате изменения технологии и т.д. Каждый признак имеет классификационный номер и шифр причины, вызвавшей то или иное изменение. Указанные признаки оказывают влияние как на весь объем производимой продукции, так и в разрезе отдельно взятых изделий.

Расчеты величины изменений производственно-предпринимательской деятельности достаточно сложны и трудоемки. Как показывают исследования практики функционирования производственно-предпринимательских структур, влияние изменений в производственной деятельности напрямую связаны с обновлением продукции по позициям номенклатуры. В тех предпринимательских структурах, в которых из года в год идет к выпуску одна и та же продукция, примерно со стабильной трудоемкостью изготовления или трудоемкостью, которая снижается незначительно, оценить влияние изменений на

производственно-предпринимательскую деятельность крайне сложно. Обычно это касается тех производственно-предпринимательских структур, где обновляемость номенклатурных позиций не превышает 3–4 %.

Вместе с тем технический прогресс, конкуренция способствуют освоению, производству и выпуску новых изделий. Поэтому помимо работ, предусмотренных технологическим процессом, появляются порой работы, требующие дополнительного времени на их выполнение. Это, прежде всего, время, необходимое на освоение конструкций и отработку технологического процесса при изготовлении первых партий изделий; время на дополнительный технологический процесс при изготовлении разовых изделий; время на изменение технологического процесса вследствие ошибок технологов, нормировщиков, пересчет норм в связи с изменением рабочего чертежа заготовки, работа на другом оборудовании и др.; изменение трудоемкости в связи с переработкой технических условий или чертежей по различным причинам (ошибка конструктора, улучшение конструкции по рационализаторским предложениям, дополнительные требования заказчика) и другие.

Все вышеуказанное требует, в целях более достоверной оценки основных технико-экономических показателей, расшифровки факторов, влияющих на изменения. Поэтому целесообразно использовать расчетно-аналитическим методом, который позволяет оперативно контролировать причины изменений показателей, тем более что для большинства производственно-предпринимательских структур, выпускающих машиностроительную продукцию, характерна в течение года изменчивость структуры выпускаемых комплектов изделий. Развитие специализации, концентрации и кооперации структурных производственных подразделений вызывает необходимость контроля за суммарной величиной изменений производственно-предпринимательской деятельности (трудоемкостью изготавливаемой продукции, изменения в структуре изделия и др.).

Первые экспериментальные расчеты показали необходимость учета рассматриваемых изменений и факторов для более обоснованного определения плановых темпов роста объема производства, производительности труда и, соответственно, прибыли. Единственно следует отметить, что учет потерь рабочего времени и недоданного вследствие этого соответствующего объема продукции, работ, выполненных в сверхурочное время, и заработной платы, выплаченной сверх основного норматива, целесообразно вести по каждому изделию отдельно. Это, прежде всего, связано с необходимостью определения недостатков в организации производственного процесса и нерационального использования рабочего времени и определения путей эффективного использования персонала.

В настоящее время на исследуемых производственно-предпринимательских структурах машиностроительного профиля ведутся активные поиски эффективных форм учета всех факторов и изменений, влияющих на объем продукции, по каждому изделию отдельно. Трудности заключаются, прежде всего, в большом объеме счетной работы, необходимости введения дополнительных форм учета и отчетности. Большую роль здесь должно сыграть использование для этих целей современных компьютерных программ.

Сводный расчет суммарной величины изменений производственной деятельности, осуществляемый на четвертом этапе представлен в табл. 1.

Расчет суммарной величины изменений производственно-предпринимательской деятельности по номенклатуре изделий, тыс. руб.

№ п/п	Изменения	Наименование изделий					Итого
		А	Б	В	Г	и т.д.	
1	Конструкторские	+ 4,03	- 4,81	+ 3,44	+ 30,46		+ 108,7
2	Технологические	+ 7,46	+ 9,80	+ 32,04	- 13,38		+ 228,9
3	Производственной трудоемкости	+ 5,68	+ 22,27	+ 36,74	+ 12,79		+ 187,8
4	Суммарные за год	+ 17,17	+ 27,26	+ 72,22	+ 29,87		+ 777,5

Таблица 2

Темпы роста производительности труда с учетом и без учета изменений производственно-предпринимательской деятельности

	Темп роста производительности труда							
	По действующей методике расчета				По предлагаемой методике с учетом изменений			
	2009	2010	2011	Разница между макс. и миним. значением	2009	2010	2011	Разница между макс. и миним. значением
1	95,8	106,3	113,0	+ 17,2	103,8	105,3	106,3	+ 2,5
2	101,8	106,9	110,6	+ 8,8	104,9	105,3	105,7	+ 0,8
3	118,5	110,4	111,2	+ 8,1	105,2	105,1	104,8	+ 0,4
4	105,2	102,7	106,3	+ 3,6	104,8	105,2	105,5	+ 0,7
5	98,5	107,4	108,4	+ 9,9	104,3	105,0	104,9	+ 0,7
6	104,5	100,4	102,2	+ 4,1	106,1	106,4	105,9	+ 0,5
7	111,0	111,1	104,8	+ 6,3	103,7	104,0	104,4	+ 0,7
8	106,4	109,0	110,4	+ 4,0	102,4	102,1	102,5	+ 0,4

Таблица 3

Оценка влияния изменений производственно-предпринимательской деятельности на основные технико-экономические показатели, %

Производственно-предпринимательские структуры	Рентабельность производства	Оборачиваемость оборотных средств	Фондоотдача	Фондовооруженность	Производительность труда
1	с 2,4 по 4,8	с 15,0 по 18,4	с 1,8 по 2,7	с 2,3 по 2,7	с 3,3 по 3,7
2	с 2,8 по 3,2	с 9,5 по 9,8	с 2,5 по 2,8	с 1,6 по 1,8	с 1,8 по 2,2
3	с 2,7 по 4,2	с 7,8 по 9,3	с 3,2 по 3,8	с 2,8 по 3,4	с 4,2 по 4,6
4	с 1,4 по 2,9	с 6,8 по 8,8	с 1,8 по 2,4	с 2,2 по 3,8	с 3,0 по 4,1
5	с 2,7 по 3,8	с 5,9 по 7,8	с 1,5 по 2,3	с 1,8 по 2,7	с 2,6 по 3,9
6	с 3,7 по 4,8	с 12,4 по 15,6	с 3,6 по 4,2	с 2,7 по 3,0	с 4,5 по 5,1

На пятом этапе осуществляется учет изменений производственно-предпринимательской деятельности и дается оценка их влияния на технико-экономические показатели предпринимательской структуры.

Роль основных технико-экономических показателей, методов их расчета и определения влияния изменений производственно-предпринимательской деятельности на конечные результаты производства, динамику его эффективности актуализируется несовершенством вопросов определения уровня и динамики показателей производства в практике планирования и управления предпринимательской структурой. Создавшаяся ситуация свидетельствует о недостаточной степени системности совокупности применяемых основных технико-экономических показателей и неполном соблюдении принципов научного формирования системы показателей. К таким принципам относятся: ограничение состава показателей эффективности оптимальным (а не минимальным или максимальным) количеством; достаточное разнообразие, обеспечивавшее соответствие количества показателей количеству наиболее активных элементов (подсистем) производства; взаимная дополняемость показателей; измерение эффективности производства путем сопоставления эффекта с ресурсами производства [3].

По своему содержанию экономические показатели представляют собой научное отображение реализуемых в производстве связей. Любое перестроение связей в системе найдет свое выражение в динамике соответствующих показателей. Четко контролируя динамику экономических показателей, можно не только определить направление движения производства, но и управлять этим движением.

При построении комплексной системы технико-экономических показателей нужно учитывать содержательность показателя, т.е. отражение в нем наиболее общих и существенных связей, реализуемых в производственной системе, а также устойчивость и динамичность используемых показателей.

На основе данных табл. 2 получен значительный устойчивый динамический ряд показателя производительности труда, что более достоверно отражает действительное положение, как производственно-предпринимательской структуры в целом, так и ее производственных подразделений.

Аналогичная ситуация с показателями фондоотдачи, фондовооруженности и другими технико-экономическими показателями:

1. Эффективность использования производственных ресурсов увеличилась и колеблется от 7,4 % до 9,5 % .

2. Фондоотдача увеличилась до 4,8 %.

3. Использование материальных ресурсов в среднем изменилось в положительную сторону на 8,2 %.

4. Произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств в среднем по структурным производственным подразделениям в 1,35 раза.

Итоговые результаты влияния изменений производственно-предпринимательской деятельности на основные технико-экономических показателей предпринимательской структуры представлены в табл. 3.

В целом же предлагаемый расчетно-аналитический метод учета изменений, влияющих на производственно-предпринимательскую деятельность, позволяет осуществлять оперативный мониторинг за причинами изменений показателей и максимально снизить погрешности при оценке производственно-предпринимательской деятельности предпринимательской структуры.

Содержанием шестого этапа является оценка экономических последствий, включающая в себя следующие процедуры: исследование основных направлений изменений производственно-предпринимательской деятельности; содержание изменений производственно-предпринимательской деятельности; последовательность действий по реализации изменений производственно-предпринимательской деятельности; прогнозные объемы; оценка целесообразности реализации изменений производственно-предпринимательской деятельности, с учетом его привлекательности, конкурентной позиции предпринимательской структуры и синергии — эффекта сохранения ресурсов; ценовая политика (табл. 4).

Таблица 4

Динамика прогнозных цен на новую продукцию

Изделия, принятые к производству	Годы			
	2010	2011	2012	2013
Модуль 16 – 17	100,0	109,6	118,4	128,7
Модуль 22 – 24	100,0	112,4	124,3	137,5
Модуль 25 – 27	100,0	107,2	117,8	129,6

Результаты апробации методики учета изменений производственно-предпринимательской деятельности на основе данных производственно-предпринимательских структур машиностроительного профиля (ЗАО «ОМЗ» и ЗАО «ТМЗ») показали, что учет изменений по основным подсистемам деятельности производственно-предпринимательской структуры на временных интервалах, в пределах которых они происходят, позволяет своевременно выявить угрозы стабильности деятельности производственно-предпринимательских структур, позволяют увеличить их прибыль, рентабельность и производительность, в сравнении с результатами, не учитывающими происходящие изменения, т.е. на основе традиционных подходов (табл. 5).

Область применения оценки эффективности изменений производственно-предпринимательской деятельности может быть как на уровне отдельной производственно-предпринимательской структуры, в динамике за ряд лет, так и в разрезе ее производственно-предпринимательских подразделений, с последующим ранжированием в зависимости от эффективности изменений деятельности по внутрифирменным

Таблица 5

Фактическая и прогнозная оценка показателей производственно-предпринимательской деятельности с учетом и без учета изменений

Период	Прибыль (млн руб.)			Рентабельность (%)			Производительность (%)		
	по действ. методике	по предлаг. методике	Прирост %	по действ. методике	по предлаг. методике	Прирост %	по действ. методике	по предлаг. методике	Прирост %
ЗАО «ТМЗ»									
2008	108,7	210,1	93,3	1,5	2,8	1,3	12,5	24,2	11,7
2009	148,7	235,0	58,0	2,1	3,6	1,5	20,3	33,4	13,1
2010	212,5	317,1	49,2	1,7	2,6	0,9	15,7	23,4	7,7
2011	276,5	399,5	44,5	1,9	2,8	0,9	20,4	29,4	9,0
2012	246,5	360,8	46,4	1,8	2,7	0,9	18,2	26,6	8,4
2013	274,4	396,7	44,6	1,9	2,8	0,9	18,7	27,0	8,3
2014	308,0	439,9	42,8	2,0	2,8	0,8	19,7	28,2	8,5
ЗАО «ТПЗ»									
2008	119,4	147,9	23,9	4,4	5,5	1,1	27,0	33,4	6,4
2009	115,0	147,5	28,3	3,6	4,6	1,0	22,6	29,0	6,4
2010	97,5	162,5	66,7	1,7	2,9	1,2	13,0	21,7	8,7
2011	112,7	174,9	55,2	1,6	3,4	1,8	12,4	19,3	6,9
2012	90,2	148,1	64,2	1,4	2,3	0,9	9,9	16,3	6,4
2013	105,4	166,2	57,7	1,6	2,4	0,8	11,6	18,3	6,7
2014	113,6	175,9	54,8	1,6	2,5	0,9	12,4	19,2	6,8

структурам. Преимущество использования производственно-предпринимательскими структурами предлагаемой методики основано на оперативном планировании и проектировании изменений производственно-предпринимательской деятельности, комплексной оценки их эффективности с учетом факторов риска.

Таким образом, следует констатировать, что реализация изменений производственно-предпринимательской деятельности не носит прямолинейного характера. Траектория изменений производственно-предпринимательской деятельности меняется в зависимости от действий активных элементов предпринимательской структуры, влияния внешней среды и целенаправленных управляющих воздействий. Постоянный мониторинг состояния реализации изменений производственно-предпринимательской деятельности предполагает необходимость регулярной корректировки всех параметров функционирования и планированных конечных результатов производственно-предпринимательской деятельности предпринимательских структур.

УДК 338.465.2

Библиографический список

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с англ. — М.: Прогресс — Академия, 1982. — 686 с.
2. Голофаст, В. Л. Интегральная оценка эффективности изменений производственной деятельности предприятий / В. Л. Голофаст, А. Е. Миллер // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экономические науки. — 2010. — № 2 (96). — С. 83–88.
3. Миллер, А. Е. Интегральный подход к ресурсному регулированию взаимодействия предпринимательских структур / А. Е. Миллер // Управленец. — 2010. — № 3–4 (7–8). — С. 44–50.

МИЛЛЕР Александр Емельянович, доктор экономических наук, профессор (Россия), заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения. Адрес для переписки: aem55@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 25.02.2014 г.

© А. Е. Миллер

**С. В. КОНДРАТЮКОВ
Е. С. СТАУРСКИЙ**

Омская академия МВД России

ОСНОВЫ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НОВОЙ ТЕХНИКИ

В статье авторами сделан анализ состояния основных фондов в России. Показана структура полной учётной стоимости основных фондов в России по видам экономической деятельности. Анализируются особенности расчета экономической эффективности внедрения новой техники.

Ключевые слова: новая техника, инновации, экономическая эффективность внедрения новой техники.

В России в связи с недооценкой роли технической и экономической кибернетики, существованием затратных методов хозяйствования преимущественно экстенсивного типа, долгим переходом экономики на рыночные принципы, уровень автоматизации производства в обрабатывающих отраслях находится на низком уровне.

Масштабы старения и износа основных фондов российских предприятий диктуют необходимость скорейшего обновления станочного парка, не только за счет импортных образцов, но и с помощью отечественной промышленности. Если не изменить управленческие подходы к становлению и развитию отечественного станкостроения, то дальнейшее отставание России в организации конкурентоспособных современных предприятий обрабатывающих производств обеспечено.

Сегодня в России практически остановлены разработка и производство новых металлорежущих станков, в том числе оборудования с числовым программным управлением (ЧПУ) и автоматических линий. Практически не предпринимаются реальные попытки внедрения гибких производств и промышлен-

ных роботов, начатые еще в середине 80-х годов прошлого века на отдельных советских предприятиях.

Такое положение дел с основными средствами производства предопределяет дальнейшее отставание России в организации конкурентоспособных современных предприятий обрабатывающей промышленности.

Вызывает обоснованное сомнение и точность оценок существующих основных фондов предприятий. Так, последняя инвентаризация их проводилась более 20 лет назад.

На конец 2010 года полная учётная стоимость основных фондов в России составляла 93,2 трлн рублей, остаточная балансовая стоимость — 49,3 трлн рублей [1].

На конец 2010 года 20,0 % полной учётной стоимости основных фондов в России относятся к государственной форме собственности, 80,0 % — к негосударственной.

Структура полной учётной стоимости основных фондов в России по видам экономической деятельности (на конец 2010 года) [1]:

— сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство — 3,1 %;

- рыболовство, рыбоводство — 0,1 %;
- добыча полезных ископаемых — 9,7 %;
- обрабатывающие производства — 8,6 %;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 7,3 %;
- строительство — 1,6 %;
- оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования — 3,3 %;
- гостиницы и рестораны — 0,6 %;
- транспорт и связь — 27,8 %;
- финансовая деятельность — 2,3 %;
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг — 23,5 %;
- государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение — 4,6 %;
- образование — 2,9 %;
- здравоохранение и предоставление социальных услуг — 2,3 %;
- предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг — 2,3 %.

Все это происходит в период поступательного развития мирового постиндустриального общества в направлении инноваций и информационных технологий. Результатом данного процесса является дальнейшее развитие теории и практики менеджмента, и превращение традиционного производства в полностью автоматический цикл с внедрением систем автоматизированного проектирования и безлюдных (и безотходных) технологий.

Замена человека на производстве автоматами и механизмами, выполняющими основные и вспомогательные операции технологических процессов, позволяет свести к минимуму вероятность появления ошибок управления, обязательно сопутствующих деятельности живого организма (работника).

«В производстве соединяются умственный и физический труд. Легче автоматизировать те виды труда, которые не требуют сложной работы мысли, автоматизировать умственный труд сложнее» [2].

В связи с этим история возникновения и развития промышленных автоматов, — это процесс проектирования устройств и внедрения их, прежде всего, на вспомогательных (погрузка, разгрузка, перемещение) операциях, а также на унифицированных основных производственных операциях обработки материала.

В данном случае технические проблемы тесно переплетаются с экономическим эффектом от внедрения автоматизации.

Технико-экономический (комплексный) подход к автоматизации производства, предполагающий получение эффекта в длительном периоде хозяйствования имеет целью повышение производительности труда и качества продукции при снижении затрат от брака и простоев. При этом в условиях конкуренции и нестабильной экономики срок окупаемости новых проектов по модернизации производства выходит на первый план.

В основе технико-экономического обоснования внедрения автоматов и уточнения объектов, подлежащих автоматизации, лежит оценка ожидаемых изменений производительности оборудования в целом, сокращение численности, как основного, так и вспомогательного производственного персонала, уменьшение времени наладки и переналадки, а также снижение простоев.

Кроме того, необходимо учитывать повышение эффективности от автоматизации, связанной с повы-

шением качества выпускаемой продукции (снижением брака), расширением ассортимента (гибкие производства), экономией ресурсов и снижением себестоимости продукции.

Очевидно, что в общем виде условие экономической эффективности автоматизации рабочего места, участка, цеха и предприятия в целом можно представить следующим неравенством:

$$\text{Э авт.} > \text{Э обор.} \quad (1)$$

Где Эавт. — экономический эффект, полученный по результатам работы автоматизированного производства;

Эобор. — экономический эффект от работы традиционного оборудования (базового варианта) с преобладанием ручного труда.

Оценку экономической эффективности автоматизации с использованием укрупненных составляющих затрат представим следующим выражением:

$$\text{Э} = \alpha \text{Сз.пл.} + (\alpha - 1) \text{Сб.о.} - \text{Са.о.} - \text{Ен} \Delta \text{К} + \text{ЕнКф} \Delta \text{Ч} \quad (2)$$

где:

— α — ожидаемый коэффициент изменения производительности автоматизированного оборудования;

— Сз.пл. — заработная плата рабочих и обслуживающего персонала, заменяемых автоматическим оборудованием;

— Сб.о. — затраты на содержание и амортизацию оборудования базового варианта;

— Са.о. — расходы по эксплуатации и суммы амортизационных отчислений от стоимости автоматического оборудования;

— Ен — нормативный коэффициент экономической эффективности дополнительных капитальных вложений;

— $\Delta \text{К}$ — дополнительные капитальные вложения в мероприятия по внедрению автоматов (новой техники);

— Кф — показатель средней фондовооруженности одного производственного рабочего;

— $\Delta \text{Ч}$ — число высвобождаемых в результате автоматизации рабочих.

Срок окупаемости дополнительных капитальных вложений на автоматизацию производства вычисляется следующим образом:

$$\text{Ток} = \frac{\Delta \text{К} - \text{ЕнКф} \Delta \text{Ч}}{\alpha \text{Сз.пл.} + (\alpha - 1) \text{Сб.о.} - \text{Са.о.}} \quad (3)$$

Таким образом, экономически целесообразным считается внедрение автоматизации производства при получении положительного значения годового (или иного временного периода) эффекта ($\text{Э} > 0$) или срока окупаемости автоматов меньше нормативных значений (срока окупаемости базового оборудования).

В качестве важнейших частных технико-экономических показателей внедрения новой техники используются: коэффициент роста производительности оборудования, сокращение численности рабочих, уровень дополнительных капитальных вложений в мероприятия по автоматизации.

Все методики практически сводятся к сравнению затрат и эффективности от внедрения новой техники по сравнению с нормативами, действующими для базового оборудования.

В литературе приводятся более простые зависимости, которые можно применить для оценки экономической эффективности автомата [3].

Так, срок окупаемости станка-автомата или робота вычисляется следующим образом:

$$T_{ок} = \frac{C}{R - Z} \quad (4)$$

Где C — стоимость автомата; Z — затраты на обслуживание и ремонт автомата (в течение определенного периода времени); R — экономический эффект от экономии рабочей силы и других ресурсов (в течение определенного периода времени).

Тогда прибыль, полученная от внедрения новой техники:

$$P = K(R - Z) \quad (5)$$

Где K — коэффициент, зависящий от срока службы новой техники и амортизационных отчислений ($K = 0,9 - 1,7$ при сроке службы 1 – 16 лет и величине амортизационных отчислений в пределах 6 – 30 %).

В условиях автоматизированного производства экономический анализ вариантов не должен ограничиваться выбором только базовых критериев эффективности и проработки вариантов на тождественность со старым (базовым) оборудованием [4].

Так, «объект экономического анализа должен исследоваться не как набор отдельных элементов, а с учетом связей между элементами системы, согласованных между собой интенсивностей работы элементов системы, как в пределах рассматриваемой группы машин, так и во взаимодействии с другими группами машин, организованными в один производственный процесс.

Очевидно, что такое всестороннее исследование можно осуществить только на базе экономико-математического моделирования.

Цель моделирования: выбрать из большого многообразия вариантов организации производственного процесса оптимальный, то есть наилучшим образом соответствующий технико-технологическим и организационным особенностям конкретного производства» [5].

Анализ должен предшествовать внедрению новой техники и начинаться на предпроектной стадии автоматизированного производства. С учетом системного подхода к экономико-математическому анализу выделяют следующие его стадии:

— определение потоков и интенсивности движения предметов труда в соответствии с производственной программой (при этом определяется структура и состав автоматизированных рабочих мест, производственных участков, цехов);

— построение оптимальной компоновки автоматического и иного оборудования на выбранных производственных площадях (начальные критерии оптимальности (минимальный материальный поток, максимальная производительность оборудования и т. д.) могут корректироваться на последующих этапах проектирования);

— для каждого автоматизированного рабочего места и системы автоматизированных рабочих мест отыскивается вариант оптимальной организации работы автоматов: «склад — конвейер — робот — станок — конвейер — склад». Найденный вариант должен характеризоваться максимальной загрузкой оборудования и его производительностью, минималь-

ными величинами межоперационных оборотных заделов, выбором оптимального числа станков-автоматов и количества их обслуживаемых роботов;

— сформированную на предыдущих этапах моделирования автоматизированную систему машин необходимо описать в целом, для представления взаимосвязанной работы всего комплекса с учетом надежности автоматов (их наработки на отказ), времени обслуживания и программирования при различных характеристиках материальных и информационных потоков.

Сформированная таким образом система автоматов, удовлетворяющая основным целям автоматизации производства, должна получить оценку потенциальной экономической эффективности. На основании величины предполагаемого экономического эффекта и оценки ожидаемых социальных последствий автоматизации, которые находят как количественные, так и качественные выражения, принимается решение о продолжении технологического проектирования и переходе к практической реализации технического проекта.

Таким образом, эффективное внедрение новой техники в качестве средств производства позволит предприятию в длительном периоде хозяйствования снизить издержки (себестоимость продукции), повысить качество, исключив неблагоприятный человеческий фактор (снижение брака и простоев), а в перспективе перейти к безлюдным и безотходным технологиям, что положительно скажется на рыночной позиции среди конкурентов.

Библиографический список

1. Основные фонды в России — Режим доступа: http://newsruss.ru/doc/index.php/Основные_фонды_в_России (дата обращения: 03.01.2014).
2. Козловский, В. А. Эффективность переналаживаемых роботизированных производств / В. А. Козловский. — Л.: Машиностроение, 1985. — 224 с.
3. Радунская, И. Л. Люди и роботы / И. Л. Радунская. — М.: Сов. Россия, 1986. — 272 с.
4. Тимофеев, А. В. Роботы и искусственный интеллект / А. В. Тимофеев. — М.: Наука, 1978. — 192 с.
5. Бирюков, В. В. Оценка эффективности инвестиционных проектов развития транспортных систем: эволюция и развитие подходов / В. В. Бирюков // Вестник СибАДИ. — 2012. — № 2 (24). — С. 97–101.

КОНДРАТЮКОВ Сергей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры экономической теории и финансового права.

Адрес для переписки: kvs-omsk@mail.ru

СТАУРСКИЙ Евгений Станиславович, кандидат технических наук, доцент (Россия), старший преподаватель кафедры экономической теории и финансового права.

Адрес для переписки: Ses-qq@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 11.02.2014 г.

© С. В. Кондратюков, Е. С. Стаурский

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ. ЧАСТЬ 1

В статье авторами предлагается концепция развития регионального рынка труда Омской области. Показаны принципы, на которых базируется концепция. Выделен ряд конкурентных преимуществ региона, создающих условия для развития регионального рынка труда и его социально-экономического развития. Определены факторы, ослабляющие перспективы развития регионального рынка труда, учтены факторы угрозы.

Ключевые слова: занятость, региональный рынок труда, Омская область, Концепция развития регионального рынка труда.

Цель концепции — определение общей идеологии регионального развития через разработку комплексной стратегии развития регионального рынка труда и выделение наиболее перспективных направлений его развития; определение стратегических направлений развития региона и разработку рекомендаций по реализации положений концепции.

Разработка и реализация концепции основана на приведенных ниже группах принципов. В обобщенном виде критерии систематизации групп принципов концепции представлены в схеме на рис. 1.

К первой группе принципов можно отнести социальные принципы:

Гражданское согласие. Предусматривает, в будущем, широкое предоставление объективной информации населению о содержании концепции и ходе работ по ее реализации, обсуждение и общественная экспертиза.

Баланс интересов, стратегическое партнерство. Нацеливает на согласование позиций и действий стратегических партнеров и участников процессов, определяющих развитие регионального рынка труда (включая социальные группы, общественные объединения, различные уровни управления и т. д.).

Легитимность. Ориентация законодательства города и области на представленные в документе перспективы развития регионального рынка труда.

Ответственность. Предполагает создание процедуры распределения ответственности за исполнение положений документа между органами местного самоуправления, стратегическими партнерами и конкретными исполнителями.

К принципам, связанным с управлением региональным развитием можно отнести:

Целенаправленность. Все положения концепции должны быть увязаны с целями, задачами, региона и направлены на их реализацию.

Комплексность. Должны быть учтены принципы и механизмы, по которым важнейшие функции и структурные элементы региона связаны между собой.

Иерархичность. Регион рассматривается как целостность, встроенная в субъект Федерации, федеральный округ, страну и мировое сообщество. Одновременно регион представляется иерархической системой, где протекают организационные и управля-

ющие взаимодействия вертикального и горизонтального характера.

Многофункциональность и многовариантность. Регион представляет собой многофункциональную систему, в которой разные функции подсистем имеют различный вес, который меняется с течением времени. Устойчивое развитие региона достигается только при согласовании важнейших его функций.

Адаптивность. Учет возможности изменения внутренней и внешней среды. Стратегия развития регионального рынка труда должна повысить адаптивные свойства региональных систем.

Мониторинг. Постоянный контроль реализации и корректировка разработанных в концепции положений.

К принципам, обеспечивающим саморазвитие регионального рынка труда, можно отнести следующее:

Интеграция и аккумуляция потенциала развития. В регионе заложены механизмы привлечения внутренних и внешних по отношению к региону трудовых ресурсов, их концентрация должна быть направлена на решение приоритетных задач региона (партнерство, инновационный и коммуникативный потенциал и т. п.).

Мотивация и стимулирование. В регионе должны применяться виды деятельности, обеспечивающие формирование и использование в качестве ресурса стимулирования различных проявлений инициативы физических, юридических лиц и органов управления.

Перманентный успех. При развитии региона в его концепцию должны поэтапно включаться быстро и эффективно выполняемые мероприятия, которые показывают реальность претворения в жизнь планов стратегического развития рынка труда. Эти мероприятия необходимо широко пропагандировать в СМИ.

Ориентация на человека и семью. Точкой приложения ряда проектов стратегического развития регионального рынка труда должна выступить семья как базовая ячейка общества, выполняющая многочисленные функции. При этом следует учитывать демографические факторы и социологическую информацию.

Выявив потенциально-экономические возможности региона можно выделить преимущества и недостатки развития Омской области, а также определить



Рис. 1. Критерии систематизации групп принципов концепции

конкурентные преимущества и экономические возможности данного региона. При разработке концепции это имеет первостепенное значение, так как все это влияет и в будущем будет оказывать влияние на развитие регионального рынка труда, следовательно, это необходимо учитывать [1].

К основными преимуществами региона можно отнести следующие: сравнительно невысокий уровень официальной безработицы, снижающиеся темпы смертности, многоотраслевой промышленный комплекс, низкий сводный индекс потребительских цен и тарифов, высокий уровень розничного товарооборота и его темпов роста. К основным недостаткам, на наш взгляд, можно отнести следующие: низкий уровень номинальной заработной платы, падение объемов производства легкой промышленности.

Можно выделить ряд конкурентных преимуществ региона, создающих условия для развития регионального рынка труда и его социально-экономического развития в целом [2]:

1. Относительно выгодное географическое расположение, в Сибири, на пересечении важнейших коммуникаций (железнодорожных, автомобильных, авиационных, водных, трубопроводных и др.), связывающих европейский и азиатский континенты, север Западной Сибири и Центральную Азию.

2. Мощный промышленный потенциал, представленный предприятиями нефтепереработки, химической и нефтехимической промышленности, машиностроения, оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

3. Наличие отраслевых научных и производственных предприятий с наукоемкими технологиями.

4. Крупный агропромышленный центр, динамично развивающиеся предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности.

5. Комплекс предприятий строительной индустрии.

6. Значительные мощности и база для развития теплоэлектроэнергетики.

7. Наличие современных средств связи и телекоммуникаций.

8. Высокий образовательный, профессиональный и культурный уровень значительной части населения города.

9. Хороший кадровый потенциал по многим отраслям экономики.

10. Значительный научно-образовательный комплекс (в том числе — комплекс специальных и высших учебных заведений).

11. Наличие развитой финансово-кредитной системы.

12. Наличие традиций и международного авторитета в сфере культуры, искусства, спорта и сохранения духовных ценностей.

13. Приграничное расположение (с точки зрения развития внешнеэкономических связей).

К факторам, ослабляющим перспективы развития регионального рынка труда, можно отнести следующие:

1. Неблагоприятная демографическая динамика.

2. Высокая дифференциация доходов населения.

3. Сложная экологическая обстановка.

4. Высокая заболеваемость населения.

5. Слабая материально-техническая база учреждений социальной сферы.

6. Недостаток жилого фонда, медленное его строительство и обновление.

7. Изношенная и затратная инженерная инфраструктура.

8. Высокая степень износа основных фондов предприятий, устаревшие технологии.

9. Сырьевая и энергетическая зависимость города от других регионов.

10. Отсутствие бизнес-центров, инновационных центров, выставочных комплексов и павильонов.

При разработке стратегии развития регионального рынка труда необходимо учитывать и имеющиеся факторы — угрозы. К ним можно отнести следующие [3]:

1. Высокая конкурентная способность ряда близлежащих городов Сибири и Урала (Екатеринбург, Новосибирск, Томск и др.).

2. Отток работоспособного населения за пределы региона.

3. Угроза исчезновения ряда градообразующих предприятий.

4. Старение города (жилого фонда, инфраструктуры, населения и др.).

5. Наличие потенциальных источников чрезвычайных ситуаций.

Для ослабления влияния данных факторов на экономику региона необходимо создание инфраструктур и организация перспективных видов деятельности, направленных на создание положительного имиджа региона, развитие внешнеэкономической деятельности, поддержку предпринимательства, активизацию взаимодействия центрального города области с районами области, сотрудничество с Уралом, Казахстаном и государствами Центральной Азии, развитие Омска как культурного и духовного центра Западной Сибири [4].

По мнению авторов, в качестве стратегических приоритетов экономического развития региона на среднесрочную перспективу могут быть определены отрасли (в связи с тем, что в этих отраслях сконцентрировано наибольшее количество трудоспособного населения региона), перечисленные в данном списке:

1. Транспорт и связь, причем в первую очередь (с учетом величины грузооборота).
2. Фермерские хозяйства.
3. Железнодорожный и трубопроводный транспорт.
4. Машиностроение и металлообработка.
5. Нефтепереработка.
6. Строительство.
7. Промышленность строительных материалов.

Приоритетное развитие указанных отраслей позволит в среднесрочной перспективе максимизировать темпы роста ВРП, осуществив тем самым необходимое накопление капитала в регионе для дальнейшего сбалансированного развития других отраслей экономики, а также отраслей социальной сферы.

Главной целью стратегии развития регионального рынка труда является: «Повышение качества жизни населения на основе устойчивого социально-экономического развития региона».

Для достижения этой цели можно выделить следующие стратегические направления развития региона:

1. Развитие эффективного производства и сферы услуг с опорой на наукоемкие и передовые отрасли.

2. Улучшение городской среды, устойчивое функционирование и развитие инфраструктуры и систем жизнеобеспечения города и региона.

3. Формирование благоприятного социального климата и высокого нравственного и культурного потенциала региона и его жителей.

4. Развитие институтов гражданского общества, муниципального и общественного самоуправления.

5. Обеспечение безопасности жизнедеятельности населения региона, включая продовольственную, экономическую, экологическую, энергетическую, а также социальную и информационную безопасность.

Библиографический список

1. Программа содействия занятости населения Омской области на 2013–2014 годы. — Омск: Министерство труда и социального развития Омской области, 2012. — 54 с.
2. Комплексная программа мер по созданию и сохранению рабочих мест в Омской области на 2013-2014 гг. — Омск : Министерство труда и социального развития Омской области, 2012. — 68 с.
3. Вукович, Г. Г. Рынок труда : учеб. пособие / Г. Г. Вукович, И. В. Гелета. — М.: Феникс, 2013. — 238 с.
4. Акинин, П. В. Региональный рынок труда в условиях социально-экономической трансформации российской экономики (на материалах Южного федерального округа) / П. В. Акинин, С. В. Степанова. — М.: Юнити-М, 2011. — 223 с.

СТАУРСКИЙ Станислав Станиславович, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Общая экономика и право» Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии.

Адрес для переписки: Sss-qq@yandex.ru

СТАУРСКИЙ Евгений Станиславович, кандидат технических наук, доцент (Россия), старший преподаватель кафедры экономической теории и финансового права Омской академии МВД России.

Адрес для переписки: Ses-qq@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 11.02.2014 г.

© С. С. Стаурский, Е. С. Стаурский

Книжная полка

Никифорова, Н. А. Управленческий анализ : учеб. для магистров экон. специальностей вузов / Н. А. Никифорова, В. Н. Тафинцева ; под ред. Н. А. Никифоровой ; Гос. ун-т М-ва финансов РФ. — М. : Юрайт, 2013. — 1 [442] с.—эл. опт. диск (CD-ROM). 005.5/Н62

Обоснованы теоретико-методологические и практические положения современной концепции управленческого анализа хозяйствующих субъектов. Акцент сделан на особенностях стратегического подхода к анализу. Раскрыт понятийный аппарат управленческого анализа, описаны основные подходы к информационному обеспечению и представлению сведений о результатах деятельности предприятия. На основе последних нормативных документов подробно изложена методика проведения управленческого анализа и принятия управленческих решений. Содержит цифровые примеры. Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения. Для студентов магистратуры и бакалавриата экономических вузов, а также преподавателей. Может быть полезна работникам учетно-финансовых служб, финансовым директорам, слушателям системы подготовки, повышения квалификации и аттестации профессиональных бухгалтеров, аудиторов и менеджеров.

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ. ВЗГЛЯД С ПОЗИЦИИ МСФО

Предпринята попытка применения методического подхода к формированию показателей годовой бухгалтерской отчетности с учетом требований действующих нормативных актов в период перехода на МСФО; проведена сравнительная характеристика российской практики формирования учета и отчетности с международными стандартами учета.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, формы отчетности, показатели, международные стандарты финансовой отчетности.

В современных условиях большое значение имеет оптимальное управление предприятием как динамический процесс, который заключается в умелом применении руководителем как неформальных методов управления (логики, опыта, интуиции), так и формализованных методов, основанных на использовании разнообразной информации. Информационное обеспечение процесса управления включает в себя бухгалтерскую финансовую и статистическую отчетность, данные оперативного учета и неформализованные внеучетные сведения.

Достоверная финансовая отчетность до сих пор является камнем преткновения интересов инвесторов в России. Кредитные учреждения, финансовые институты, бизнес-ангелы, портфельные инвесторы — вариантов привлечения инвестиций много, но все они непосредственно связаны с необходимостью предоставлять финансовую отчетность, удовлетворяющую требованиям инвесторов. Однако российские стандарты подготовки отчетности не могут служить инструментом раскрытия реального финансового состояния объекта инвестирования, поскольку слабо учитывают специфику деятельности организаций разных форм собственности и условий хозяйствования, а также зачастую противоречат друг другу или просто не дают ответа. Все это приводит к искажению отчетности и, как следствие, к отсутствию возможности объективно оценить эффективность и результативность деятельности предприятия.

К вопросам составления отчетности по международным стандартам финансовой отчетности (далее по тексту МСФО) обращались такие ученые, как Астахов, В. П., Мещеряков В. И., Сугаипова И. В. [1] и др.

Недостаточная разработанность данной темы исследований в российской нормативной базе по бухгалтерскому учету открывает широкие возможности для принятия новых правил, которые не встретят на своем пути препятствий в действующем российском законодательстве. Это дает возможность разрабатывать российский аналог МСФО, не сильно отклоняясь от прямого перевода английского оригинального текста. Однако, с другой стороны, глубоко укоренившийся в российской практике учета приоритет формы над содержанием является серьезным препятствием для практического применения аналога

МСФО без каких-либо дополнительных пояснений. Таким образом, несмотря на тенденции к сближению российских стандартов с международными, все еще существует перечень концептуальных различий, обуславливающий невозможность использования российской финансовой отчетности в целях оценки привлекательности объектов инвестирования. Использование же отчетности, подготовленной в рамках МСФО, позволяет инвесторам получить достоверную информацию о привлекательности объекта инвестирования.

В наши дни существует целый ряд нормативных документов, регламентирующих порядок формирования и составления бухгалтерской отчетности: Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402 [2], Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н [3]. В указанных нормативных документах изложены принципы и базовые положения по составлению и представлению бухгалтерской отчетности. На их основе Минфином РФ разработаны образцы форм бухгалтерской отчетности.

Принцип составления и публикации бухгалтерской отчетности является одним из определяющих принципов, положенных в основу методологии бухгалтерского учета. Назначение отчетности в ее достоверности, целостности, своевременности, простоте, сравнимости, экономичности, соблюдении строго установленных процедур оформления и публичности. [1]

В Положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 [3] определены подходы к раскрытию существенной информации, ориентированные на ее важность для заинтересованных пользователей.

Пользователи финансовой отчетности во всем мире хотят иметь сопоставимую, понятную и прозрачную информацию для принятия решений. В отсутствие стандартов приходится тратить колоссальные финансовые ресурсы для приведения отчетности в соответствие с теми или иными международными правилами или национальными нормами страны-партнера.

Начиная с 2012 года организациям необходимо считываться по новым формам отчетности, утвержден-

ным приказом Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. № 66н [4].

Согласно приказу № 66н, в состав новой отчетности входят: бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах; приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании средств).

При составлении отчетности за 2013–2012 гг. организациям самостоятельно следует определять детализацию показателей по статьям новых форм отчетности и более детально раскрывать в соответствующих пояснениях.

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, которые раньше носили название «пояснительная записка», могут быть оформлены в табличной или текстовой форме. В случае выбора организацией табличной формы пояснений за основу берется форма, которая напоминает ныне действующую «пятую» форму.

Согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», финансовая отчетность — это структурированное представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств компании, полезной широкому кругу пользователей при принятии управленческих решений. Полный комплект международной финансовой отчетности включает: бухгалтерский баланс; отчет о прибылях и убытках; отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; учетную политику и приложения.

В международных стандартах по бухгалтерскому учету подчеркивается, что отчетность должна быть доступна для понимания. Качественными признаками отчетной информации, которые отделяют «хорошую» информацию от «плохой», являются понятность, уместность и достоверность (надёжность).

Понятность, согласно МСФО, является основным качеством информации. Этот критерий предполагает, что пользователи смогут быстро понять сообщаемые им сведения. Однако сложную для восприятия информацию, которая необходима для принятия экономических решений, нельзя исключать из финансовой отчетности лишь по той причине, что она может быть непонятной для отдельных пользователей. В соответствии с российской практикой бухгалтерского учета и соответствующими нормативными документами по ее регулированию понятность представления отчетности связана с ее содержанием и форматом, устанавливаемым Министерством финансов для всех коммерческих организаций производственного, торгового и сервисного характера. Понятная отчетная информация по содержанию и форме должна быть построена так, чтобы пользователи могли понимать ее характер и смысл. Необходимо, чтобы форма представления отчетов, заголовки документов и рубрик, наименование показателей и понятий, классификации и группировки четко отражали существо вопросов, исключали возможные двусмысленные толкования, но не содержали излишних деталей. Например, для предприятий застройщиков будет необходимым опубликование отчетов архитекторов и землеустроителей, поскольку это подтверждает определенные аспекты работы. Не всем из обычных пользователей будет понятна и важна данного рода информация.

В настоящее время, если выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финан-

совых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения. При этом должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности, то есть исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Например, информация в финансовой отчетности должна быть в максимальной степени приближена к реальному экономическому положению компании. В частности, неприемлемо изменение резервов для «регулирования» финансовых результатов компании. Показатели отчетности не должны формироваться исходя из запланированных менеджментом компании целей, тем более, когда эти цели не могут быть достигнуты.

В соответствии с МСФО полезная для пользователей информация — это уместная информация. Информация является уместной, когда она влияет на экономические решения пользователей, помогая им оценивать прошлые, настоящие и будущие события, а также подтверждать или исправлять их прошлые оценки. Например, если в компании ведется диверсифицированная деятельность, то представление отчетности по каждому сегменту хозяйственной деятельности может быть уместной.

Отдельные изменения, внесенные в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», приблизили российские стандарты бухгалтерской отчетности к МСФО и повысили ценность содержащейся в отчетности информации для целей прогнозирования и оценки результатов деятельности организации. На уместность информации серьезное влияние оказывают ее характер и существенность. Информация считается существенной, если ее отсутствие или искажение могло бы повлиять на экономическое решение пользователей, которое принято на основании финансовой отчетности. Уместность информации определяется ее характером и существенностью. В некоторых случаях характер информации сам по себе указывает на ее уместность.

Согласно МСФО, чтобы быть полезной, информация также должна быть надежной. Информация является надежной, когда в ней нет существенных ошибок и искажений, когда пользователи могут положиться на нее как на представляющую правдиво то, что она либо должна представлять, либо от нее обоснованно ожидается, что она будет это представлять.

Российскими стандартами учета правдивость информации бухгалтерских отчетов обеспечивается использованием методов учета и процедур оценки, утвержденных Минфином РФ. Существенные способы ведения бухгалтерского учета бухгалтер должен раскрывать в пояснительной записке, которая входит в состав годовой бухгалтерской отчетности организации. Правдивость отчетных данных предполагает также отсутствие существенных ошибок и отклонений в бухгалтерской отчетности. [5] В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» в состав бухгалтерской отчетности должно входить аудиторское заключение, подтверждающее ее достоверность и правдивость.

В соответствии с международными стандартами, чтобы быть надежной, информация, содержащаяся в финансовой отчетности, должна быть нейтральной. Финансовая отчетность не будет нейтральной, если самим отбором или предоставлением информации она оказывает влияние на принятие пользователем решения.

При сопоставлении положений МСФО и российских ПБУ в отношении нейтральности информации, содержащейся в финансовых отчетах, можно видеть, что различий в толковании этого требования практически не существует. Однако при составлении отчетности российскими предприятиями требование нейтральности (объективности) не всегда соблюдается, потому что руководством предприятия субъективно выделяются приоритетные группы пользователей (например, определенные инвесторы из числа всех инвесторов или чаще — налоговая инспекция).

Если сравнивать обязательные компоненты финансовой отчетности, составляемой в соответствии с МСФО и требованиями российских стандартов, можно сделать следующие выводы:

1. В российской системе регулирования бухгалтерского учета и отчетности отчет о движении денежных средств и отчет о движении капитала выступают в качестве приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, тогда как МСФО рассматривают данные отчеты в качестве самостоятельных компонентов финансовой отчетности, «равноправны» с балансом и отчетом о прибылях и убытках.

2. Если раньше российские стандарты устанавливали требование об обязательном включении в состав отчетности аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности, то, начиная с годовой бухгалтерской отчетности за 2013 год, такого требования больше нет, что сблизило в этом отношении МСФО и российские стандарты.

В настоящее время между российским и международным подходами к ведению бухгалтерского учета и подготовкой отчетности существуют значительные расхождения. Важно понимать, что сближать ПБУ с МСФО необходимо поэтапно. При этом могут быть выделены несколько этапов:

— этап 1. Аудит учетных политик по РСБУ для компаний, входящих в холдинг;

— этап 2. Аналитическая работа по сближению методов учета;

— этап 3. Анализ хозяйственных договоров для целей признания выручки;

— этап 4. Подготовка рабочей документации.

На первом этапе проводится аудит учетных политик по российским стандартам по всем компаниям, входящим, например, в холдинг. На практике вполне возможно, что в группе компаний нет единой учетной политики по российскому бухгалтерскому учету и налоговому учету либо существует единый шаблон, но в рамках него бухгалтерам предоставлено право выбора альтернативных способов учета. Все это приводит к существенным различиям учетных принципов компаний. В ходе аудита учетных политик необходимо сформировать практически идентичные учетные политики для всех предприятий холдинга. Единственным исключением могут стать методы учета затрат в отношении формирования себестоимости: из-за существенного влияния специфики бизнеса на порядок формирования себестоимости было принято решение оставить отраслевую специфику формирования себестоимости для каждого бизнес-направления. Создание единой учетной политики по РСБУ значительно упростило процедуру трансформации в соответствии с международными стандартами.

На втором этапе следует провести тестирование на соответствие методов бухгалтерского учета требованиям МСФО и выработать рекомендации по их

сближению. В отношении неустранимых различий необходимо разработать методiku учета таких отклонений. Данное мероприятие позволит сформировать качественный рабочий инструмент в виде учетной политики и минимизировать методологические споры в части профессиональных суждений в будущем при формировании отчетности. Отметим, что российские стандарты с каждым годом становятся все ближе к МСФО. Так, новое ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» практически дублирует требования МСФО (IAS) 37. Очень близки к международным стандартам и требования ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» и пр. Тем не менее некоторые различия до сих пор остаются, и устранить их невозможно.

На третьем этапе следует выявить договоры, по которым признание выручки по МСФО отличается от РСБУ. Этот этап важен для понимания существенности корректировок выручки в отчетном периоде. Для понимания сути рассмотрим на примере договоры, по которым могут возникнуть расхождения в признании выручки. Договор поставки товара с отсрочкой платежа. В соответствии с российскими ПБУ выручку от продажи товара компании признают в момент перехода права собственности к покупателю (дата передачи товара по накладной покупателю или уполномоченному представителю покупателя). При этом в качестве выручки будет отражена вся сумма поставки. Согласно международным стандартам, выручка от реализации товара признается в момент перехода к покупателю всех рисков и преимуществ, связанных с владением данным товаром. В рассматриваемом случае этот момент также совпадает с фактической передачей товара. Однако международные стандарты требуют признавать выручку по справедливой стоимости. А в случае отсрочки оплаты справедливая стоимость денежных средств может оказаться меньше полученной или ожидаемой к получению номинальной суммы. В этой ситуации справедливая стоимость определяется дисконтированием всех будущих поступлений с помощью условной процентной ставки. При этом дисконтирование выручки целесообразно только при предоставлении отсрочки на срок больше одного года.

Четвертый этап предполагает разработку рекомендаций по устранению существующих отличий в методах учета и подготовку соответствующих форм рабочей документации [6].

Подытожив вышеизложенное, нами выявлено, что:

— главной задачей бухгалтерской отчетности в условиях перехода на МСФО является обеспечение гарантированного доступа заинтересованным пользователям к качественной, надежной и сопоставимой персонализированной информации о хозяйствующих субъектах;

— для правильного составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимо отслеживать и учитывать все требования, часто меняющегося бухгалтерского и налогового законодательства.

В целом, отчетность должна отражать основные стратегические задачи на следующий год или на будущий период времени, а также перспективы развития компании. В частности, раскрытию подлежат мероприятия, которые осуществляются или которые планируются осуществить по следующим направлениям:

— расширение бизнеса;

- повышение производительности деятельности компании;
- снижение затрат и рост доходов;
- развитие высокоприбыльных сегментов бизнеса;
- динамика соотношения собственных и заемных средств;
- контролируемая доля рынка и динамика ее изменения и другую информацию, которая может быть полезной для пользователя отчетности.

Кроме того, необходимо создавать методические рекомендации по применению ПБУ, где на примерах будут проиллюстрированы наиболее сложные положения российских стандартов учета, применение которых требует профессионального суждения.

Более подробного освещения требует допустимость использования компанией политики резервирования сомнительных долгов на основании процентного соотношения, определенного по данным статистики компании за предыдущие годы, так как в российской практике распространено применение в целях финансовой отчетности налоговых правил главы 25 НК РФ. Введение положения о возможности признания убытка от обесценения без создания счета резерва потребует внесения изменений в действующие нормативные документы по бухгалтерскому учету, в частности План счетов, в связи с тем что в настоящее время учет резервов осуществляется с использованием контрсчетов.

Вероятно, может стать проблемным использование управленческой информации при раскрытии финансовой отчетности, так как в России вообще не выработана практика использования управленческой информации в целях составления финансовой отчетности. Кроме того, менеджмент российских компаний крайне неохотно идет на открытую публикацию управленческой информации, считая ее коммерческой тайной, не имеющей к бухгалтерскому учету никакого отношения. Кроме того, информацию по финансовым рискам отразить очень сложно, поскольку в России полностью отсутствует какая-либо практика таких раскрытий в реальном секторе. Однако если всё же попытаться отразить информацию о рисках в финансовой отчетности хозяйствующего субъекта, это позволит сформировать положительное мнение о репутации компании и качественно оценить субъект хозяйствования в целях инвестирования. Например, если раскрывать информацию о валютном риске предприятия, то следует приводить описание предпринимаемых стратегий хеджирования. Поскольку достоверно предсказать будущий валютный курс практически невозможно, поэтому необходимо раскрывать информацию на основе воздействия на финансовое положение предприятия гипотетического изменения обменных валютных курсов.

Говоря о риске ликвидности можно отметить, что он связан с возможностью потерь при реализации финансовых инструментов из-за изменения их справедливой стоимости. Риск ликвидности возникает в ситуации, когда для погашения очередных обязательств денежных средств недостаточно, а финансо-

вые активы с большими трудностями могут быть обращены в денежные потоки. Поэтому своевременная оценка риска ликвидности и раскрытие качественной информации о факторах, влияющих на него, позволит оценить возможность своевременного выполнения финансовых обязательств.

Риск потока денежных средств определяется специалистами как риск, связанный с возможностью колебания будущих денежных потоков, связанных с денежным финансовым инструментом [7]. Этот вид риска характерен для тех финансовых инструментов, которые, не изменяя своей балансовой стоимости, могут влиять на денежные потоки в будущем. Например, поступление дивидендов по акциям.

В заключение можно отметить что, российские стандарты за последние годы существенно продвинулись в части гармонизации с международными принципами учета. Поэтому компаниям, которые приняли решение о переходе на международные стандарты финансовой отчетности, прежде всего, следует максимально сблизить методы учета по МСФО и ПБУ. Именно в ходе этой работы будут определены основные принципы и порядок ведения учета.

Библиографический список

1. Сугаипова, И. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: учеб. пособие / И. В. Сугаипова. — Ростов н/Д.: Феникс, 2007. — 224 с.
2. О бухгалтерском учёте : федер. закон РФ от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.11.2013).
3. Бухгалтерская отчетность организации : положение по бухгалтерскому учёту 4/99. от 06.07.99 № 43н. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.11.2013).
4. О формах бухгалтерской отчетности организаций : приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.11.2013).
5. Исправление ошибок в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности: положение по бухгалтерскому учету 22/2010 от 28.06.2010г. № 63н. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.11.2013).
6. Батарова Ю., Королёва И. Как максимально сблизить учет по МСФО и РСБУ //МФСО на практике. — 2011. — № 3 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.09.2013).
7. Фомина Е. Управление рисками: современные тенденции и практика. // Рынок ценных бумаг. — 2000. — № 18. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.09.2013).

БАЛАШОВА Елена Александровна, доцент (Россия), доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Адрес для переписки: elen__79@mail.ru

Статья поступила в редакцию 07.12.2013 г.

© Е. А. Балашова

СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье показана эволюция концепции социальной ответственности как основы формирования предпринимательской культуры, исследованы конструктивная и деструктивная формы экономической активности предпринимательских структур как результат проявления культуры предпринимательства. Категория «социально ориентированная культура предпринимательства» трактуется с точки зрения ее проявления в форме конструктивной экономической активности субъектов предпринимательской деятельности на основе баланса интересов бизнеса и общества.

Ключевые слова: социальная ответственность, культура предпринимательства, социальная ориентированность, конструктивная экономическая активность, деструктивная экономическая активность, устойчивое развитие.

Культура предпринимательства определяющим образом влияет на результаты предпринимательской деятельности, отражая то, в какой степени отечественное предпринимательство соответствует современным условиям и потребностям экономического развития. Во многом от культуры зависит: станет ли предпринимательство драйвером реализации социально ориентированного сценария инновационного развития России или, наоборот, сыграет роль тормозящего фактора [1, 2].

Повышение значимости культурных факторов ставит перед предпринимательскими структурами задачи по управлению ими и, в первую очередь, по определению концептуальной основы для формирования культуры предпринимательства. В качестве такой основы предлагается социальная ориентированность, учитывающая взаимное влияние бизнеса и общества, характеризующая культуру предпринимательства с позиции социального критерия. Поиск способов уравнивания интересов бизнеса и общества составляет основную проблему концепции социальной ответственности.

Проблемы социальной ответственности предпринимательства достаточно давно исследуются зарубежными учеными. Начиная с 1950-х гг. в мировой управленческой литературе, прежде всего американской, было разработано множество концепций, увязанных с развитием теории корпоративной социальной ответственности (КСО) как «ядра», согласованного с альтернативными концепциями или трансформирующегося в них. Эволюция концепции социальной ответственности показана на рис. 1.

Основные этапы развития концепции КСО характеризуют работы таких авторов, как Г. Боуэн, К. Девис, Р. Бломстром, Дж. МакГуир, С. Сети, А. Керолл. При этом А. Кероллу принадлежит особая роль, так как именно его подход получил наибольшее распространение и стал во многом определять рамки современных исследований в области социальной ответственности. Согласно модели А. Керолла, КСО — это многоуровневая ответственность, которую можно представить в форме пирамиды [3]. В основании — *экономическая ответственность* (базо-

вая функция предпринимательской структуры как производителя товаров и услуг, позволяющая извлекать прибыль). Затем *правовая ответственность* — соответствие предпринимательской деятельности правовым нормам, *этическая ответственность* — соответствие нормам морали, и *филантропическая (дискреционная) ответственность* — добровольное участие в реализации социальных программ, направленных на развитие благосостояния общества. Принципиально важна соподчиненность уровней: этический бизнес — это не бизнес, занимающийся благотворительностью, а бизнес, стандартные транзакции которого удовлетворяют не только экономическому и правовому, но и этическому критериям [4, с. 20].

Несмотря на быстрое распространение практики КСО в деятельности компаний, теоретические подходы к трактовке содержания и оценке корпоративной социальной ответственности далеки от единства, а зачастую противоречивы. Альтернативные подходы к рассмотрению концепции КСО представлены в табл. 1.

Приведенные подходы отражают общую логику развития концепции КСО, но не исчерпывают всего многообразия трактовок содержания корпоративной социальной ответственности, рассмотренных в мировой управленческой литературе. Все существующие подходы можно представить в виде континуума.

На одном полюсе континуума подходы, трактующие корпоративную социальную ответственность как абсолютно неприемлемый вариант развития бизнеса. М. Фридмен [5] утверждал, что корпорация должна ориентироваться на максимизацию прибыли для акционеров, а менеджеры, которые практикуют социальную ответственность, по сути, «воруют деньги у собственников», а также вторгаются в сферу, лежащую за пределами их профессиональной компетенции. Такая позиция имеет своих последователей, в частности, по мнению Д. Хендерсона, социальная ответственность бизнеса, «несмотря на свою популярность, является обманчивой и разрушительной... базируется на искаженной картине мира» [6, с. 24].

На другом полюсе теоретической мысли, с которой в последние годы солидаризируются многие меж-

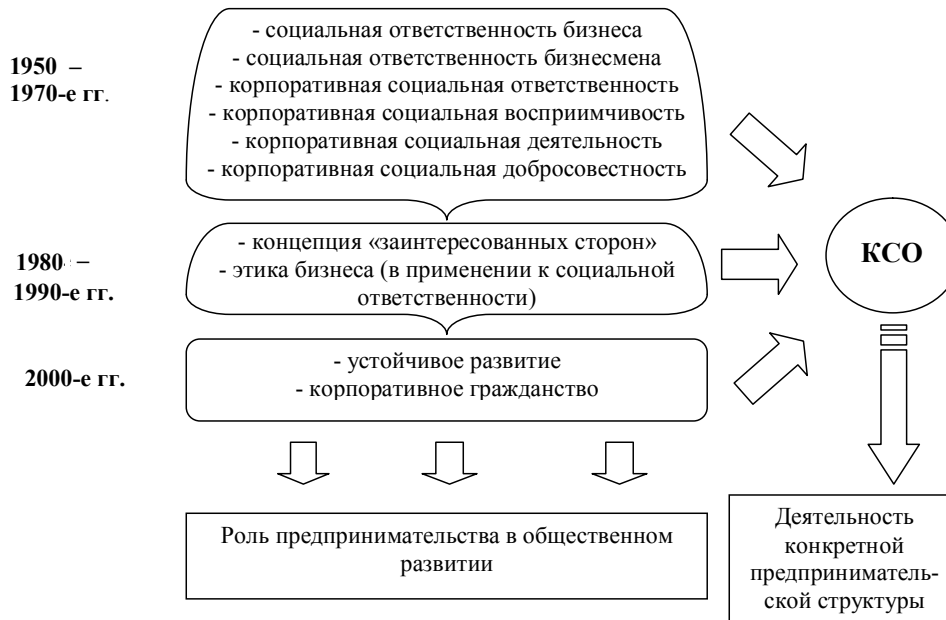


Рис. 1. Эволюция концепции КСО (разработано автором на основе [4, с. 18–19])

дународные и государственные организации, а также неправительственные институты, располагаются разработки последователей идей социальной ответственности бизнеса; они настаивают на том, что бизнес должен заботиться не только о росте прибыли, но и делать максимально допустимый вклад в решение общественных проблем, повышение качества жизни граждан и сообществ той страны, где он размещен, а также в сохранение окружающей среды. Между этими полюсами существуют теории промежуточного типа.

В научной литературе предлагалось большое количество определений социальной ответственности. Но, после того как в 2010 г. был принят Международный стандарт ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности», большинство экспертов сошлись во мнении, что определение, которое дает именно этот стандарт, является наиболее точным и полным, универсальным, обобщающим международный опыт: «социальная ответственность — ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое:

- содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;
- интегрировано в деятельность всей организации и применяется в ее взаимоотношениях» [7, с. 16].

Термин «социальная ответственность» в данном исследовании применяется к любым предпринимательским структурам, что соответствует нормам Международного стандарта ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности», согласно которым «социальная ответственность — это ответственность организации» [7, с. 16]. Субъектом социальной ответственности, таким образом, является предпринимательская структура (термины «коммерческая организация», «компания», «предприятие», «корпорация», «бизнес» в данном случае могут употребляться как синонимы).

Для целей данного исследования важность представляет, прежде всего, то, что социальная ответственность предпринимательских структур является проявлением социально-ориентированной культуры предпринимательства.

Культура предпринимательства — это феномен, присущий всем без исключения предпринимательским структурам. Любой субъект предпринимательской деятельности сознательно или спонтанно транслирует во внешнюю среду определенные ценности, нормы, образцы и стереотипы ведения бизнеса. Но именно характер культуры определяет то, в какой форме будет проявляться экономическая активность предпринимательских структур.

Можно выделить два альтернативных типа экономической активности предпринимательских структур: конструктивный и деструктивный. Рассмотрим каждый из этих типов более подробно.

Конструктивная экономическая активность предпринимательских структур понимается в статье как

Таблица 1

Альтернативные подходы к рассмотрению концепции КСО*

«Корпоративный эгоизм»	«Разумный эгоизм»	«Корпоративный альтруизм»
1970-е гг., М. Фридмен: социальная ответственность бизнеса состоит в повышении его прибылей. Т. Левитт: социальная ответственность уводит бизнес в сторону от его основной цели — извлечения прибыли — и в принципе является опасной для социума.	Социальная ответственность бизнеса сокращает долгосрочные потери прибыли. Тратя деньги на социальные программы, корпорация сокращает свои текущие прибыли, но в долгосрочной перспективе создает благоприятное социальное окружение и, следовательно, устойчивые прибыли.	Комитет по экономическому развитию, США, 1970-е гг. Корпорации обязаны вносить значительный вклад в улучшение качества жизни общества, в котором они функционируют.

*Разработано автором на основе [8, 9]

Экономическая активность предпринимательских структур как форма проявления культуры предпринимательства*

	Деструктивная экономическая активность	Конструктивная экономическая активность
Цели/ ценности	Приоритет средне- и краткосрочных целей. Экономическая эффективность	Приоритет стратегических целей. Экономическая эффективность и социальная эффективность
Собственники и менеджеры	Обострен конфликт интересов собственников и менеджеров	Взаимодействие собственников и менеджеров
Персонал	Эксплуатация в рамках закона	Развитие кадрового потенциала
Потребители/клиенты	Источник дохода	Выстраивание взаимоотношений
Конкуренты	Соперники в борьбе за долю рынка, прибыль и т.д. Разобщенность бизнес-сообщества	Партнеры по некоммерческим организациям (ассоциациям и т.п.), совместно отстаивают общие интересы перед органами государственного регулирования
Экология	Экстенсивное потребление природных ресурсов, природоохранные мероприятия в рамках закона	Добровольные мероприятия по охране окружающей среды, вложения в развитие территорий присутствия

*Разработано автором

предпринимательская деятельность, соответствующая принципам устойчивого развития (sustainable development), то есть «развития, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под сомнение возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности» [7, с. 16]. Концепция устойчивого развития отражает изменение отношений бизнеса и общества, бизнеса и природы и проявляется в трех аспектах: экономическом, социальном и экологическом. Актуальность этой концепции объясняется растущим пониманием того, что путь потребительского отношения к окружающей среде и к социуму является тупиковым: нельзя только брать, ничего не отдавая взамен. В последние столетия человечество беспощадно уничтожало природу, что нашло свое отражение в резком ухудшении среды обитания, прежде всего, самого человека. Экономическая деятельность людей воздействует на состояние природных систем: увеличивается загрязнение окружающей среды, истощаются запасы традиционных сырьевых ресурсов. То же самое можно отметить и по отношению к обществу, в котором функционируют предпринимательские структуры: бизнес всегда исходит из собственных интересов, интересы же общества не принимаются во внимание — отсюда многочисленные социальные проблемы, имеющие в настоящее время обостренный характер.

Устойчивое развитие предполагает, что дальнейшее взаимодействие человека и природы должно строиться на основе гармонии людей и окружающего мира. На микроэкономическом уровне это проявляется в том, что современный потребитель желает получить не просто практичный и привлекательный товар, но и экологически чистый и безопасный. В целом, конструктивная экономическая активность предпринимательских структур и устойчивое развитие относится к объединению целей высокого качества жизни, здоровья и благополучия с социальной справедливостью и сохранением способности Земли поддерживать жизнь во всем ее разнообразии.

Деструктивная экономическая активность предпринимательских структур означает несоответствие предпринимательской деятельности принципам устойчивого развития, при этом предпринимательские структуры могут быть прибыльными, эффективными с экономической точки зрения, но в то же время оказывать негативное воздействие на социальную или экологическую обстановку. Деструктивная экономическая активность в стратегической перспективе приводит к потере эффективности: снижению прибыли, рентабельности и других показателей.

В современных условиях, когда возможности использования традиционных факторов экономического развития близки к исчерпанию, обострены проблемы социального и экологического характера, актуальность приобретает именно конструктивный вариант экономической активности предпринимательских структур.

Признаки деструктивной и конструктивной экономической активности субъектов предпринимательства представлены в табл. 2.

Деструктивная экономическая активность выступает как отсутствие стратегической возможности оказывать позитивное влияние на внешнюю среду. Отсутствие такой возможности в долгосрочной перспективе неизбежно приведет к усилению роли факторов внешней среды, негативно влияющих на деятельность субъекта предпринимательства, или к возникновению новых. Предпринимательская структура столкнется с проблемами, которые поставят под угрозу дальнейшее существование бизнеса.

Таким образом, в современных условиях устойчивость бизнеса напрямую зависит от способности предпринимательской структуры управлять рисками устойчивого развития, которые существуют во внешней среде и являются по своей природе нефинансовыми рисками (рис. 2).

Конструктивный тип экономической активности (соответствующий принципам устойчивого развития) предполагает изменение отношения к внешней среде и, прежде всего, признание того, что у субъектов предпринимательства существует возможность воздействовать на нее, находить долгосрочный баланс между интересами бизнеса, общества и окружающей среды. Социально ориентированная культура предпринимательства при этом является инструментом для такого воздействия, основой для эффективного развития бизнеса и общества. Такой подход позволяет субъекту предпринимательства получить целый ряд положительных эффектов, среди которых: повышение устойчивости предпринимательской структуры, более эффективное стратегическое управление, повышение эффективности управления взаимоотношениями с заинтересованными сторонами, рост инвестиционной привлекательности предпринимательской структуры и т.д.

Конструктивная экономическая активность — это деятельность предпринимательских структур, соответствующая таким концепциям, как устойчивое развитие, корпоративная социальная ответственность, корпоративное гражданство. Соответственно, необходимо смещение акцента с изучения культуры

ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ И ОБРАЗОВАНИЕ	ИННОВАЦИИ
Дефицит персонала, способного работать эффективно в сложных условиях Неспособность работников адаптироваться к современным условиям труда	Неспособность обеспечить растущие требования по качеству Отставание от конкурентов в производстве новых продуктов
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ	РЫНОК ТРУДА
Оборудование и технологии, требующие модернизации Доступность современных производственных и IT технологий	Дефицит квалифицированного персонала Дефицит квалифицированных поддерживающих услуг
ИНФРАСТРУКТУРА, РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ	ЭКОЛОГИЯ
Невозможность эффективной логистики и увеличение транспортных расходов Ухудшение качества жизни в регионах присутствия	Рост затрат из-за ужесточения экологических нормативов Нехватка природных и переработанных ресурсов для производства

Рис. 2. Риски устойчивого развития бизнеса и общества [10, с. 28]

предпринимательства «как она есть» (в том числе деструктивный тип) на целенаправленное формирование культуры предпринимательства как фактора устойчивого развития с учетом социальных потребностей общества (конструктивный тип). Следовательно, можно говорить о социальной ориентированности культуры предпринимательства как о способе гармонизации интересов общества и бизнеса. Не любая, а только социально ориентированная культура предпринимательства переводит экономическую активность предпринимательских структур из деструктивной в конструктивную плоскость, позволяя не только получать прибыль, но и находить разумный баланс с интересами общества, обеспечивая тем самым возможность развития в стратегической перспективе.

Социальная ориентированность культуры предпринимательства, таким образом, понимается как направленность культуры предпринимательства, определяемая на основе баланса интересов предпринимательской структуры и общества, которая проявляется в форме конструктивной экономической активности субъектов предпринимательства. Отметим, что при формировании социально ориентированной культуры предпринимательства необходимо исходить не из приоритета социальных потребностей общества, что противоречит основной цели предпринимательства, а находить баланс между интересами общества и бизнеса, добиваясь при этом максимальной прибыли.

Библиографический список

1. Бирюков, В. В. Институты и институционально-эволюционная парадигма развития малого предпринимательства / В. В. Бирюков, Е. В. Романенко // Омский научный вестник. — 2012. — № 1(105). — С. 34–38.

2. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030 г.) [Электронный ресурс] — М.: Российская академия наук, 2008. — URL: <http://old.mon.gov.ru/files/materials/5053/prog.ntr.pdf> (дата обращения: 26.11.2013).

3. Carroll, A. B. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders / A. B. Carroll // Business Horizons. — 1991. — 34 (4). — Pp. 39–48.

4. Благов, Ю. Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю. Е. Благов // Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 3. — С. 17–34.

5. Friedman, M. The social responsibility of business is to increase its profits / M. Friedman // New York Times Magazine. — 1970. — 13 Sept. — 33. — Pp. 122–126.

6. Хендерсон, Д. Нужна ли бизнесу социальная ответственность? / Д. Хендерсон // Бизнес и общество. — 2003. — № 15. — С. 24–26.

7. ISO 26000 Руководство по социальной ответственности [Электронный ресурс]: Международный стандарт. — 2010. — URL: http://www.iso.org/iso/ru/iso_catalogue/management_and_leadership_standard.htm (дата обращения: 26.11.2013).

8. Кричевский, Н. А. Корпоративная социальная ответственность / Н. А. Кричевский, С. Ф. Гончаров. — 2-е изд. — М.: Дашков и Ко, 2008. — 216 с.

9. Туркин, С. Зачем бизнесу социальная ответственность? [Электронный ресурс] / С. Туркин. — 17.01.2006. — URL: <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2004-7/16.shtml> (дата обращения: 08.05.2008).

10. Видение 2020: стратегия лидерства Метинвест // CSR JOURNAL Корпоративная социальная ответственность. — 2012. — № 1. — С. 25–33.

БАНКЕТ Анастасия Николаевна, старший преподаватель кафедры «Общая экономика и право». Адрес для переписки: forkush@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 16.12.2013 г.

© А. Н. Банкет

ФОРМИРОВАНИЕ ДОГОВОРНЫХ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ С УЧЕТОМ КАЧЕСТВА ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

В статье предложен подход, включающий применение гибких тарифов во взаиморасчетах за электроэнергию, устанавливаемых в зависимости от требуемого потребителем качества электроснабжения, которое определяет величину возможного ущерба от его несоблюдения. Представлена экономическая трактовка понятия «качество электроснабжения», раскрыты причины его снижения в производственной и экологической системах. Предложена методика определения размера ожидаемого среднегодового ущерба от снижения качества электроснабжения.

Ключевые слова: тарифы на электроэнергию, качество электроснабжения, надежность системы электроснабжения, экономический ущерб, страховые надбавки (скидки), розничный рынок электроэнергии.

Темпы роста современной отечественной экономики и ее конкурентоспособность на международном рынке разделения труда напрямую связаны с уровнем действующих тарифов на энергоносители и, в частности, со стоимостью производства и ценой на электрическую энергию.

На сегодняшний день в энергетике России сложилась практика применения системы государственного регулирования тарифов наряду с рыночным ценообразованием. В целом это обусловлено реформированием электроэнергетического сектора, при котором естественно монопольные виды деятельности отделяются от конкурентных, стимулируется развитие рыночных отношений между производителями и потребителями электроэнергии. Отличительной чертой текущего этапа является сочетание действующей под государственным контролем технологической и коммерческой инфраструктуры, с одной стороны, и взаимодействующих между собой в конкурентной среде генерирующих и сбытовых организаций.

Продажа электроэнергии (мощности) на розничном рынке в настоящее время осуществляется по регулируемым ценам, при этом устанавливаются тарифы и утверждаются объемы электроэнергии, реализуемой по данным тарифам. Основная особенность системы ценообразования на розничном рынке электроэнергии выражается в ее синхронизации с процессом либерализации цен на оптовом рынке. В результате конечная цена на электроэнергию на розничном рынке становится зависимой от стоимости электрической энергии на конкурентном оптовом рынке, но ограничивается рамками предельного уровня нерегулируемых цен. При этом в конечной цене электроэнергии регулируемые останутся стоимость услуг гарантирующего поставщика (сбытовая надбавка), стоимость услуг сетевых организаций, тарифы на услуги по организации функционирования торговой системы оптового рынка электрической энергии (мощности); тарифы на услуги по обеспечению системной надежности; а также плата за технологическое присоединение к электрическим сетям [1].

Несмотря на то, что применяемая в настоящее время система ценообразования в электроэнергетике [2] устанавливает предельные минимальный и (или) максимальный уровни регулируемых тарифов на электрическую энергию и мощность, поставляемые энергоснабжающими организациями (гарантирующими поставщиками, энергосбытовыми организациями) потребителям, с выделением предельных уровней тарифов на электрическую энергию для населения, на практике применяется фиксированный предельный тариф. Данная ситуация обусловлена отсутствием стимулов для снижения тарифов энергоснабжающими организациями, закрепленных на уровне договора электроснабжения с потребителями.

В условиях неразрывности (технологического единства) процессов производства, передачи и потребления электрической энергии, ее особенностей, как товара, и наличия большого числа участников процесса «электроснабжения» возникает необходимость формирования многосторонних правоотношений в данной сфере на договорной основе. При этом цена электроэнергии должна выполнять не только регулируемую и распределительную функции, но и обеспечивать экономическую заинтересованность электроснабжающих организаций в соблюдении согласованных с потребителем параметров качества электроснабжения.

На практике потребитель зависит от качества электроэнергии и бесперебойности ее поступления, которая является ключевым свойством понятия «надежность». В свою очередь, надежность системы электроснабжения является одним из показателей качества электроснабжения, так как если система не обладает необходимой степенью надежности, то все остальные показатели качества теряют свое практическое значение, поскольку они не могут быть полностью использованы в эксплуатации.

Определение понятия «качество электроснабжения» с учетом надежности содержится в трудах Перовой М. Б., Санько В. М. [3], Томилова В. В. [4] и др. С экономической точки зрения, качество электроснабжения следует трактовать как совокуп-

ность свойств систем энергоснабжения всех участников процесса поставки электроэнергии, соответствующих ожидаемой потребительной стоимости, устанавливаемой в форме тарифа и зависящей от степени соответствия установленным показателям качества электроэнергии, а также экономически обоснованному уровню надежности. При этом уровень надежности определяет величину вероятного ущерба при снижении качества электроснабжения, который целесообразно использовать для обоснования величины тарифов на электроэнергию.

В условиях значительной дифференциации потребителей электроэнергии по отраслям, формам собственности, финансово-экономическому положению и т.д., предъявляющих разные требования к надежности систем электроснабжения, а также учитывая существующую практику взаимоотношений потребителей и участников электроэнергетической системы, в которой последняя не несет практически никакой ответственности за потери, возникающие у потребителей при нарушениях электроснабжения, необходим новый подход к обеспечению качества электроснабжения. Он должен предусматривать бонусы для энергоснабжающих и сетевых организаций в случае обеспечения необходимого уровня надежности электроснабжения.

Новый подход предусматривает разработку и внедрение гибких тарифов на электроэнергию, устанавливаемых в зависимости от требуемого потребителю качества электроснабжения, определяющего величину возможного ущерба от его несоблюдения, но в пределах максимального уровня, утвержденного регулируемыми органами. Последнее требует создания методики договорного тарифообразования на базе анализа показателей надежности систем электроснабжения с применением методов экономической оценки ущерба от снижения качества электроснабжения.

В рамках вышеописанного под тарифами понимается система ценовых ставок, по которым осуществляются расчеты за электрическую энергию (мощность) и тепловую энергию (мощность), а также за соответствующие услуги, оказываемые организациями, осуществляющими регулируруемую деятельность. В качестве регулирующих органов выступают Федеральная служба по тарифам и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов [5].

Учитывая широкую дифференциацию тарифов на электрическую энергию (мощность) в Российской Федерации, а также различия в теоретических подходах их формирования, в целях установления взаимосвязи ценообразования и качества электроснабжения, целесообразно сосредоточить внимание на тарифах, устанавливаемых для потребителей, осуществляющих коммерческую деятельность (например, предпринимателей), с максимальной мощностью энергопринимающих устройств как менее, так и более 670 кВт, но не являющихся участниками оптового рынка электрической энергии (мощности). Данные потребители составляют большинство представителей малого и среднего бизнеса и входят в ценовую категорию для гарантирующих поставщиков, в отношении которых в расчетном периоде осуществляются почасовое планирование и учет стоимости услуг по передаче электрической энергии определяется по тарифу в двухставочном выражении.

Методика установления договорных тарифов на электроэнергию базируется на определении размера ожидаемого среднегодового ущерба от снижения ка-

чества электроснабжения. Учитывая, что моральный, эстетический, ущерб жизни и здоровью, а также другие специальные виды потерь, сложно рассчитать в стоимостном выражении, а также приоритетное значение экономических показателей деятельности для выбранной категории потребителей обоснованным считается выбор экономического и экологического ущерба в качестве базовой составляющей потерь от снижения качества электроснабжения потребителей.

В качестве основных причин снижения качества электроснабжения в производственной и экологической системах выделяется следующий комплекс возможных нарушений в системах энергоснабжения: внезапные перерывы электроснабжения, плановые ограничения электропотребления (с предупреждением), а также несоблюдение показателей качества электрической энергии.

В общем случае в состав ущерба от снижения качества электроснабжения предлагается включать следующие составляющие затрат (потерь):

- прямой ущерб (потери ресурсов при отказах);
- косвенный ущерб (потери других субъектов хозяйственной деятельности; списания кредиторской задолженности; компенсации, материальную помощь, пособия и другие единовременные выплаты пострадавшим);
- упущенная выгода (недополучение прибыли, связанное с недоиспользованием основных и оборотных фондов);
- затраты на ликвидацию чрезвычайных ситуаций (затраты на переброску сил и средств; расход всех видов запасов и резервов; укомплектование спасательных формирований; выплаты за участие в ликвидации; оказание медицинской помощи; размещение и жизнеобеспечение пострадавшего населения);
- затраты на предупреждение и снижение вероятности перерывов и снижения качества электроснабжения.

В рамках предлагаемой концепции возмещение ущерба потребителя должно производиться энергоснабжающей и электросетевой компаниями в соответствии с условиями договора путем выставления санкций. При этом если бы договором было предусмотрено применение сниженного тарифа на электроэнергию, учитывающего возможное ухудшение качества электроснабжения, оснований для предъявления санкций со стороны потребителя не было бы. В последнем случае источником возмещения потерь будут: себестоимость продукции, прибыль, фонд оплаты труда, накладные расходы.

Оценка ущерба от нарушения электроснабжения должна быть основана на анализе структурной технологической схемы, отражающей функциональные связи между участками рассматриваемого производства (технологическими участками, цехами, агрегатами), поскольку перерывы электроснабжения напрямую связаны с показателями надежности оборудования систем электроснабжения (СЭС).

Надежность СЭС является комплексным свойством, включающим в себя безотказность, долговечность, ремонтпригодность, сохраняемость, живучесть, управляемость, безопасность и устойчивую работоспособность [6]. Для СЭС предприятий рекомендуется в первую очередь производить количественную оценку безотказности и ремонтпригодности.

Исходная информация для расчета надежности включает схему электроснабжения и показатели надежности составляющих ее элементов. Итогом

расчета надежности является определение ожидаемых значений частоты и длительности перерывов в электроснабжении технологических установок (цехов) предприятия, которые принимаются соответственно равными среднему параметру потока отказов ω и среднему времени восстановления электроснабжения T секций шин подстанций или РУ, питающих эти установки (цехи).

В целях более исчерпывающего анализа влияния отказов СЭС на работу технологической системы рекомендуется определять следующие показатели надежности для подстанций и РУ предприятия:

— показатели, характеризующие только полные отказы;

— показатели, характеризующие только частичные отказы при сохранении электроснабжения остальных секций (индивидуальные — для одной конкретной секции ТП или РУ, смешанные — для одной, но любой, секции);

— интегральные показатели (для отдельных секций — независимо от работоспособности других, для всей ТП или РУ — без различия, является ли отказ полным или частичным).

При расчетах надежности, выполняемых для действующих предприятий, рекомендуется использовать показатели надежности, определяемые путем сбора и обработки информации об отказах в СЭС данного предприятия. Для организаций, у которых такая информация отсутствует или собрана за небольшой период наблюдения (менее 5 лет), а также для проектируемых предприятий возможно использование усредненных показателей надежности.

Среднегодовой ожидаемый ущерб $У_{сг}$ (руб/год) от внезапных нарушений электроснабжения предлагается определять с использованием полученных в результате расчета надежности СЭС средних значений ω для полных и частичных отказов:

$$Y_{cr} = \omega_n Y_{\Sigma}^n + \omega_n Y_{\Sigma}^{\partial} \quad (1)$$

где ω_n и ω_n — средние значения потока отказов, характерных для полных и частичных отказов соответственно;

Y_{Σ}^n и Y_{Σ}^{∂} — ущербы от полного и частичного перерыва электроснабжения установки, подключенной к распределительным ТП или РП, определяемый в зависимости от их среднего времени восстановления электроснабжения при полных и частичных отключениях.

В зависимости от последствий нарушения электроснабжения, а также учитывая типовой состав среднегодового ожидаемого ущерба, выделяются следующие основные составляющие ущерба от внезапного полного перерыва электроснабжения для потребителя Y_{Σ}^n :

— $У_0$ — единовременный ущерб, связанный с самим фактом перерыва электроснабжения (от неустраняемого брака продукции и потерь сырья, отказов или сокращения сроков службы оборудования);

— $У_э$ — ущерб, связанный с длительностью перерыва электроснабжения, (от низкоэффективных режимов эксплуатации, вызванными не производственными расходами энергетических ресурсов, заработной платы, условно постоянных и других составляющих затрат);

— $У_{нп}$ — от недополучения предприятием прибыли вследствие снижения качества или недопуска продукции;

— $У_{эк}$ — экологический ущерб (дополнительные затраты на восстановление основных фондов от коррозии, убытки в сельском, водном и лесном

хозяйстве, жилищно-бытовом секторе, увеличение текучести кадров, невыходов на работу, ущерб здравоохранению).

В условиях недостатка информации ущерб от внезапного частичного перерыва электроснабжения Y_{Σ}^{∂} для потребителя в соответствии с [7] допускается устанавливать равным 1/2 ущерба от полного перерыва электроснабжения.

Поскольку о плановых отключениях электроэнергии потребитель предупреждается гарантирующим поставщиком (электросетевой организацией) заранее, что позволяет ему организовать технологический процесс в этот период с минимальными рисками для производства, а также учитывая включение данного условия в типовой договор электроснабжения (поставки и передачи электроэнергии), следует выделить следующие основные составляющие среднегодового ущерба от плановых полных перерывов электроснабжения для потребителя $Y_{сг план}$:

— $У_{нп}$ — от недополучения предприятием прибыли вследствие снижения качества или недопуска продукции.

В соответствии с действующим законодательством в сфере предоставления коммунальных услуг допустимая продолжительность перерыва электроснабжения составляет:

— 2 часа — при наличии двух независимых взаимно резервирующих источников питания (информацию о наличии резервирующих источников питания электрической энергией потребитель получает у исполнителя);

— 24 часа — при наличии одного источника питания.

При этом также учитывается категория потребителя. Так, для первой и второй категорий надежности допустимое число часов отключения в год и сроки восстановления энергоснабжения определяются сторонами в зависимости от конкретных параметров схемы электроснабжения, наличия резервных источников питания и особенностей технологического процесса потребителя, но не могут быть более соответствующих величин, предусмотренных для третьей категории надежности.

Исходя из полученных значений вероятного среднегодового ущерба от внезапных и плановых перерывов электроснабжения для определения договорного тарифа предлагается использовать значение наибольшего из ущербов, что позволит оценить соотношение максимального уровня потерь от снижения качества электроснабжения с уровнем экономии энергозатрат потребителя от снижения тарифа на электроэнергию.

Одним из основных показателей качества электрической энергии является отклонение напряжения от номинального уровня. Согласно методическим рекомендациям [8], выделяются две основные составляющие ущерба потребителя от отклонения напряжения: технологическая, связанная с выпуском продукции, а также электротехническая, которая зависит от величины потребляемой электроэнергии и срока службы электроприемников.

Учитывая, что уровень напряжения представляет собой вероятностную величину [3], ущерб от снижения качества напряжения можно вычислить из следующего выражения:

$$MU_{V^2} = MU_{эм} + MU_{тех} \quad (2)$$

где $MU_{эм}$ — математическое ожидание электротехнической составляющей ущерба, руб.; $MU_{тех}$ — математическое ожидание технологической составляющей ущерба, руб.

Проведенные исследования [3] показывают, что с ростом уровня отклонения напряжения от номинального происходит увеличение математического ожидания ущерба потребителя.

Завершающим этапом установления договорных тарифов на электроэнергию является определение размера страховых надбавок (скидок) к тарифу обусловленного требуемым уровнем качества электроснабжения потребителя. При этом предполагается, что последний имеет право требовать внесения в договор электроснабжения любой желаемой суммы страховой надбавки, но ограниченной предельными размерами тарифов, утвержденных регулирующими органами. При этом сами надбавки не должны зависеть от объемов электропотребления.

Сумма годовой страховой надбавки определяется размером среднегодовой компенсационной выплаты потребителю за снижение качества электроснабжения. Также она численно равна суммарному среднегодовому ожидаемому ущербу, определенному исходя из договорного графика компенсационных выплат, установленного договором электроснабжения.

Библиографический список

1. Методические рекомендации по разделению видов деятельности субъектами электроэнергетики (утв. ФАС РФ) // Консультант Плюс: Версия Проф. [Электрон. ресурс] / АО «Консультант Плюс». — М., 2013.
2. Основы ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии в Российской Федерации / Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от

26.02.2014 г. №109 // Консультант Плюс: Версия Проф. [Электрон. ресурс] / АО «Консультант Плюс». — М., 2012.

3. Перова, М. Б. Управление качеством сельского электроснабжения / М. Б. Перова, В. М. Санько ; под ред. В. А. Воробьева. — Вологда : Легия, 1999. — 209 с.

4. Томилов, В. В. Управление качеством продукции энергосистем / В. В. Томилов, Р. Р. Голубкова, В. Г. Еловенко. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. — 117 с.

5. Сборник подзаконных нормативных правовых актов, регулирующих деятельность организации по управлению ЕНЭС. — М.: ПравоТЭК, 2011. — 544 с.

6. Рекомендации по проектированию и эксплуатации систем электроснабжения новых, расширяемых и реконструируемых нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий / под ред. В. И. Старостина. — 2-е изд. — М.: Миннефтехимпром СССР, 1983. — 140 с.

7. Золотарев, С. Е. Разработка и обоснование требований к надежности систем электроснабжения производственных предприятий добычи газа в условиях Крайнего Севера : дис.... канд. техн. наук : 05.09.03 / Сергей Евгеньевич Золотарев. — Омск, 2004. — 173 с.

8. Инструктивные материалы Главэнергонадзора / Минэнерго СССР. — М.: Энергоатомиздат, 1986. — 352 с.

ВДОВИН Иван Владимирович, соискатель по кафедре «Экономика, менеджмент и маркетинг» Омского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; главный менеджер по экономике ЗАО «СтарБанк» (Омский филиал). Адрес для переписки: ivdovin@bk.ru

Статья поступила в редакцию 27.12.2013 г.

© И. В. Вдовин

УДК 656.073.72

С. Ю. ДАНИЛОВА

Тольяттинский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ТРАНСПОРТИРОВКИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА С НЕПРЕРЫВНЫМ ЦИКЛОМ ПРОИЗВОДСТВА

В статье рассмотрен логистический подход к управлению транспортной системой на предприятиях с непрерывным циклом производства. Проведен анализ выбора вида транспорта и моделей для осуществления процесса перевозки, а также выделены транспортные риски и условия поставки готовой продукции, осуществляемой химическими предприятиями

Ключевые слова: логистический подход, транспортировка, виды транспорта, химические предприятия, транспортные риски, модели перевозок.

В новых условиях хозяйствования наиболее востребованным и эффективным инструментом управления любым хозяйствующим механизмом выступает логистика. Она находит свое олицетворение не только в развитии методов и форм управления производственными логистическими системами, но и в

непрерывном расширении сферы использования логистического подхода.

Такое расширение сферы логистического подхода в применении к управлению другими производственными и организационными процессами обосновано необходимостью установления четкой коорди-

нации и контроля за движением материального и сопутствующих ему потоков.

Поэтому эффективность применения логистического подхода в хозяйственной деятельности предприятия становится показательной. Она находит свое отражение в снижении уровня запасов, сокращении времени движения готовой продукции вследствие развития комплексного управления товародвижением.

Логистика, как сфера научных исследований и область предпринимательской деятельности, в процессе своего развития выделила такое научное направление, как транспортная логистика, основы которой заложили в своих работах Л. Б. Миротин, Ю. М. Неруш, В. И. Сергеев, А. А. Смехов и др.

Целью статьи является выявление специфики управления транспортной системой как самостоятельным логистическим направлением, на предприятиях химического комплекса с непрерывным циклом производства.

Транспортировка является ключевой логистической функцией предприятия, связанной с перемещением материальных ресурсов, объектов незавершенного производства, готовой продукции в транспортных средствах по определенной технологии. Помимо непосредственного перемещения грузов транспортировка может включать в себя дополнительные логистические операции, такие как экспедирование, грузопереработка, упаковка, таможенные процедуры и страхование рисков.

Обеспечение заданной эффективности транспортировки на химических предприятиях требует четкого управления грузопотоками, следующими от предприятий-производителей до предприятий-потребителей. Для этого необходимо решить следующие транспортные задачи:

- обеспечить единое технологическое планирование производственного, складского и транспортного процессов;
- осуществить выбор рационального способа транспортировки грузов;
- осуществить выбор видов транспорта, необходимого для перевозки заданного груза в указанном направлении;
- осуществить выбор транспортных средств, способных обеспечить доставку заданного груза в указанном направлении;
- осуществить выбор перевозчиков, терминалов и т.п.;
- определить рациональные маршруты доставки;
- распределить транспортные средства по маршрутам;
- определить размер логистических издержек, связанных с транспортировкой;
- обеспечить техническую и технологическую сопряженность участников транспортного процесса, а также согласовать их экономические интересы ответственность;
- распределить возможные риски между участниками.

На территории предприятий химической промышленности имеются в наличии свои транспортные средства и подразделения их обслуживающие, а именно автомобили, вагоны, железнодорожные пути, автомобильный и железнодорожный цеха. Так как у предприятий химического комплекса номенклатура выпускаемой продукции очень широка, а география поставок обширна, в транспортировке принимают участия несколько видов транспорта и перевозчиков.

Решение любой задачи выбора производится на основе определенной системы критериев. Основны-

ми критериями выбора варианта транспортировки для химических предприятий помимо классических, таких как стоимость доставки, время, затрачиваемое на перевозку, качество доставок, является еще и тара, упаковка, необходимость перефасовки и перегрузки продукции на пути ее следования.

Далее представим сравнительный анализ видов транспорта, которые участвуют при транспортировке готовой продукции предприятий химического комплекса (табл. 1) [1].

Предприятиям не обязательно пользоваться одним и тем же способом перевозки по всей цепи. Они могут разбить маршрут на отдельные участки, на каждом из которых выбирать наиболее эффективный вариант.

Транспортировка грузов предполагает различные варианты использования одного или нескольких видов транспорта в перевозочном процессе. В настоящее время существует ряд моделей перевозки грузов, которые представлены в (табл. 2).

Из выше представленных моделей перевозки предприятия химической промышленности в настоящее время часто используют интермодальную модель, так как существенно расширился рынок сбыта, и выросла протяженность транспортных путей.

Интермодальная модель представляет собой перевозку грузов несколькими видами транспорта с перевалкой грузов, при этом один из перевозчиков организует всю перевозку от пункта отправления до пункта назначения через один или несколько пунктов перевалки и в зависимости от распределения ответственности за перевозку выдает различные виды транспортных документов.

К основным принципам функционирования приведенных моделей следует отнести единый коммерческо-правовой режим; комплексный подход к решению финансово-экономических вопросов организации перевозок; единый организационно-технологический подход к управлению перевозками; координация действия всех логистических посредников, участвующих в процессах транспортировки.

Для перевозок, использующих различные виды транспорта, важны системы перемещения продукции между способами перевозки. Здесь ставится цель добиться бесперебойного движения, и лучший способ для этого — использование модульных или единичных грузов. В этом случае все виды продукции помещают в стандартные контейнеры и выбирают оборудование для работы с такими контейнерами. Размещение продукции в эти упаковки сокращает необходимость грузопереработки отдельных составляющих контейнера, так как контейнер перемещается от точки отправления до места назначения. По всему миру для эффективного перемещения контейнеров и для минимизации задержек при перегрузке с одного типа транспорта на другой или от одного перевозчика к другому построены крупные контейнерные порты (container ports) и терминалы (terminals).

Предприятиям с непрерывным циклом производства необходимо учитывать и устанавливать интегрированную взаимосвязь между производственным процессом и транспортировкой. Управление в такой логистической системе материальным потоком должно решать задачу снижения транспортных расходов в различных условиях ограничения материальных, финансовых, а главное временных ресурсов. Минимизировать затраты на транспортировку можно за счет применений новых технологий перевозки, реорганизации транспортной инфраструктуры, а также при условии эффективного использования

Сравнительный анализ видов транспорта

Вид транспорта	Преимущества	Недостатки
Железнодорожный транспорт	1. Постоянная и достаточно высокая скорость 2. Высокая мощность железной дороги 3. Сравнительно низкая себестоимость 4. Любые погодных условиях 5. Возможность доставки груза на большие расстояния 6. Регулярность перевозок 7. Возможность эффективной организации погрузочно-разгрузочных работ	1. Ограниченное количество маршрутов между постоянными терминалами 2. Необходимость следования по заранее установленному расписанию
Автомобильный транспорт	1. Высокая маневренность и оперативность 2. Менее жесткие требования к упаковке товара 3. Нет привязки к созданному расписанию 4. Возможность использовать развитую инфраструктуру уже созданных дорог 5. Разнообразие используемых транспортных средств 6. Более высокий уровень конкуренции, более гибкое ценообразование по сравнению с железными дорогами	1. Сравнительно высокая себестоимость перевозок (по максимальной грузоподъемности автомобиля) 2. Сравнительно малая грузоподъемность 3. Возможность хищения груза 4. Возможность угона автотранспорта Срочность разгрузки
Морской транспорт	1. Низкие грузовые тарифы 2. Доступ к другим континентам 3. Высокая провозная способность	1. Использование ограничено наличием портов 2. Низкая скорость 3. Необходимость использования дополнительных видов транспорта 4. Жесткие требования к упаковке и креплению грузов 5. Малая частота отправок 6. Долгое время объединения грузов и перевозки их в порты
Внутренний водный транспорт	Низкие грузовые тарифы	1. Малая скорость доставки 2. Сезонность 3. Низкая доступность в географическом плане из-за конфигурации водных путей 4. Зависимость от погодных условий

всех видов транспорта. Такой способ перевозки называется мультимодальным. Реализовать в полной мере все положительные свойства мультимодальных перевозок, и в первую очередь доставку груза «точно в срок», возможно, используя преимущества каждого вида транспорта, представленных выше при выборе варианта мультимодальной перевозки. Несвоевременное поступление информации о процессе транспортировки готовой продукции не позволяет предприятиям оценить преимущества того или иного маршрута перевозки и в связи с этим ориентирует его на использование уже апробированных маршрутов.

Мультимодальная модель перевозки грузов представляет собой модификацию интермодальной модели и отличается от нее тем, что в перевозках один вид транспорта (например, железнодорожный) выступает в роли основного перевозчика, а взаимодействующие виды транспорта являются клиентами, оплачивающими его услуги [2].

При транспортировке готовой продукции предприятия сталкиваются с рядом проблем, которые сопровождаются различными рисками.

В транспортной логистике предприятий выделяют следующие виды рисков:

— коммерческий риск выражается в срыве поставок, недополучении продукции, увеличении транспортных издержек, нарушении сроков поставки, невыполнении финансовых обязательств, утрате доли дохода (прибыли);

— риск ущерба в результате изменения погодных условий, включая стихийные бедствия;

— технические риски, связанные с эксплуатацией технических средств логистической системы;

— риск утраты груза в результате хищения;

— экологический риск. Выражается в ущербе окружающей среде, например, при транспортировке или хранении продукции;

— риск наступления гражданской ответственности, возникшей в связи с ущербом, нанесенным юридическим или физическим лицам в процессе логистической деятельности.

Отдельно следует выделить такой вид риска, как транспортный риск, классификация которого впервые была разработана международной торговой палатой в Париже 1919 г. и унифицирована в 1936 г. В настоящее время транспортные риски классифицируются по степени и по ответственности в четырех группах: E, F, C, D [3].

Таблица 2

Виды моделей перевозки грузов

Модель	Специфические признаки	Методы организации
Унимодальная	Один вид транспорта, единые фрахт и проездные документы, один диспетчерский пункт	«От двери до двери» отправителя и получателя
Интермодальная	Распределение ответственности за груз между участниками перевозки грузов, различные тарифы и транспортные документы	Система «MRP» — толкающая плановая система
Мультимодальная	Роль перевозчика — один вид транспорта, остальные участники перевозок — оплата услуг, единая ставка фрахта, единый транспортный документ	«Точно в срок» — тянущая позаказная система
Трансмодальная	Единые транспортно-проездные документы на перевозку грузов различными транспортными средствами	«Движущееся шоссе» — непрерывный процесс перевозки
Амодальная	Один диспетчерский пункт, различные маршруты движения транспортных средств, единая сквозная ставка фрахта, единая ответственность за груз	Сочетание систем «MRP» и «точно в срок» — метод быстрого реагирования

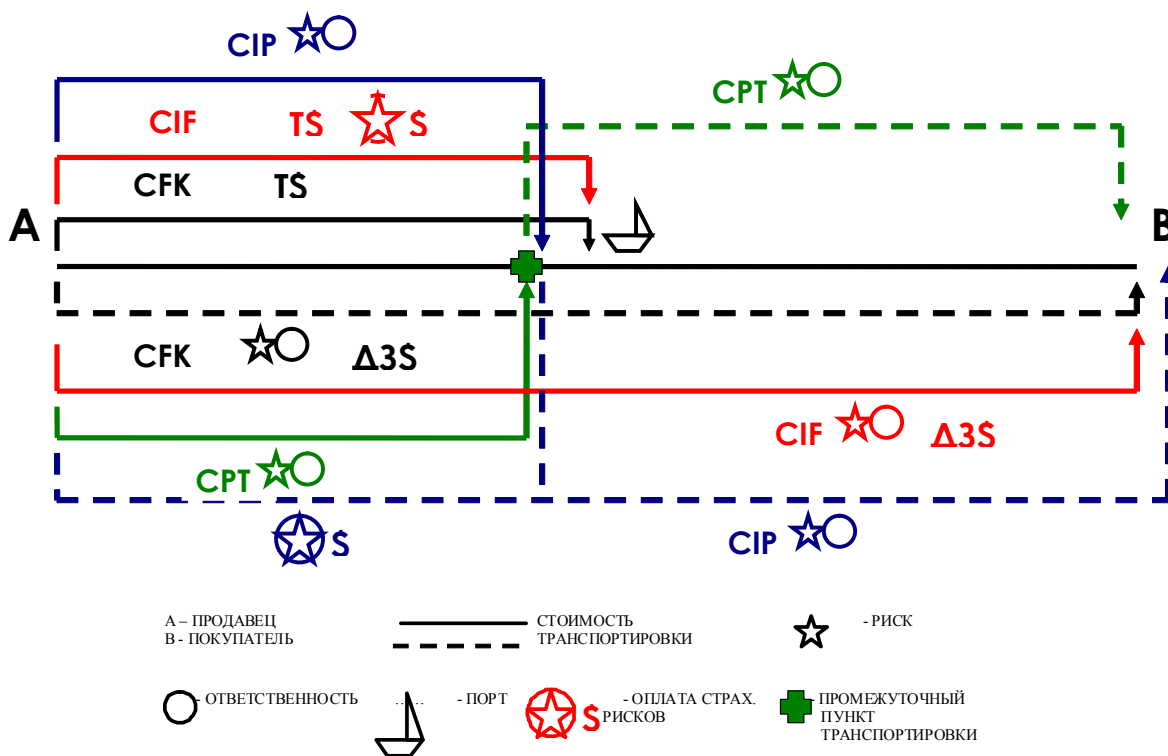


Рис 1. Схема потоков группы С, отражающая риски связанные с транспортировкой готовой продукции

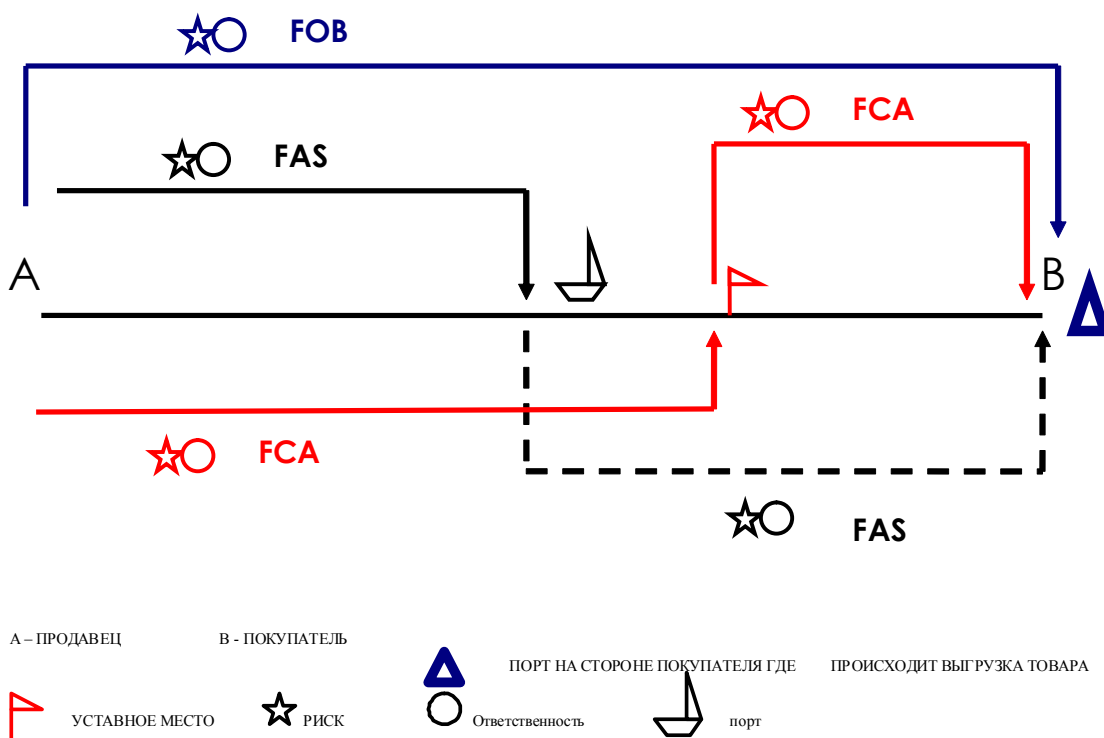


Рис. 2. Схема потоков группы F, отражающая риски связанные с транспортировкой готовой продукции

Предприятия химического комплекса с непрерывным циклом производства при транспортировке готовой продукции используют базисные условия поставки группы С (CIF) и F (FOB), которые включают в себя:

Группа С включает ситуации, когда экспортер, продавец заключают с покупателем договор на транспортировку, но не принимают на себя никакого риска (рис. 1). Ситуации группы С:

CIF — кроме обязанностей, как в случае CFK, продавец обеспечивает и оплачивает страховку рисков во время транспортировки.

Группа F содержит три конкретные ситуации передачи ответственности рисков (рис. 2):

FOB — продавец снимает с себя ответственность после выгрузки товара с борта судна.

Таким образом, можно сделать вывод, что специфика управления транспортной системой предприятия химического комплекса с непрерывным циклом производства заключается в необходимости интеграции процесса транспортировки с производственно-складской системой.

В связи с тем, что возросло многообразие выпускаемой продукции химическими предприятиями, расширилась география ее поставок, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, ужесточились требования не к только объемам поставок, но и к срокам, предприятиям необходимо использовать различные виды транспорта, логистические центры (перевалочные пункты) и терминалы для грузоперевозок.

Все это влечет за собой необходимость использования наиболее эффективных моделей управления поставками, к которым относятся интермодальная и мультимодальная. Управление перевозками готовой продукции с помощью данных моделей, позволяет предприятиям химического комплекса установить более тесные связи с их потребителями, а также четко контролировать процесс доставки груза.

Также предприятиям с непрерывным циклом производства следует обратить особое внимание на критерии по которым производится выбор того или иного транспортного средства, а также маршрут его передвижения.

Так как выпускаемая химическими предприятиями продукция имеет 2, 3, 4 классы опасности, особое внимание должно уделяться процессу упаковки.

В связи с чем возрастают требования к таре и упаковке грузов. Материалы для емкостей и тары, в которых перевозят изделия, должны быть достаточно прочными, чтобы предохранить окружающую среду от возможного воздействия опасного груза при погрузке, разгрузке, транспортировке и хранении.

Даже цивилизованный рынок не может исключить полностью риски, особенно связанные с транспортировкой, из-за ее стохастического характера. Противодействовать рискам можно, только применяя определенные способы защиты, в том числе и транспортное страхование. Использование базисных условий поставки позволяет предприятиям однозначно определить систему транспортировки и возможные риски, что очень важно при международных перевозках, где сталкиваются интересы разных фирм и государств.

Библиографический список

1. Алесинская, Т. В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. Ч. 3 / Т. В. Алесинская. — Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. — 116 с.
2. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и науч. ред. проф. В. И. Сергеева. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 976 с. — ISBN 5-16-001675-9.
3. Транспортно-технологические схемы перевозок отдельных видов грузов : учеб. пособие / Н. А. Троицкая, М. В. Шилимов. — М. : КНОРУС, 2010. — 232 с. — ISBN 978-5-406-00166-0.
4. Транспортная логистика : учеб. для транспортных вузов / Под общ. ред. Л. Б. Миротина. — М. : Экзамен, 2003. — 512 с. — ISBN 5-94692-036-7.
5. Транспортировка в логистике : учеб. пособие / В. С. Лукинский [и др.]. СПб. : СПбГИЭУ, 2005. — 139 с. — ISBN 5-88996-557-3.

ДАНИЛОВА Светлана Юрьевна, старший преподаватель кафедры «Менеджмент организации». Адрес для переписки: danilova-svetlan@mail.ru

Статья поступила в редакцию 13.02.2014 г.

© С. Ю. Данилова

Книжная полка

Бирюкова, В. В. Технология обслуживания в общественном питании : учеб. электрон. изд. локального распространения : учеб. пособие / В. В. Бирюкова, Н. В. Шевченко ; ОмГТУ. — Омск: Изд-во ОмГТУ, 2013. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM). 64/Б64

Учебное электронное издание представляет собой учебное пособие, в котором освещены вопросы совершенствования обслуживания на предприятиях общественного питания, информационное обеспечение процесса обслуживания, этапы его организации, услуги по организации обслуживания иностранных туристов и на социально ориентированных предприятиях питания. Особое внимание уделено особенностям торговых помещений ресторанов, их характеристике и оснащению, формам обслуживания; выбору столовой посуды, приборов, белья; обслуживанию приемов и банкетов. Предназначено для студентов специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание)» очной, очно-заочной и заочной форм обучения.