ВЕСТНИК 2(6) 2009

МАРИЙСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Научный журнал

Издаётся с ноября 2007 года
Выходит три раза в год

СЕРИЯ «Экономика и управление»

Учредитель:
ГОУ ВПО «Марийский государственный технический университет»

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия (свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-30175 от 02.11.07)

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции:
424006 Йошкар-Ола, ул. Панфилова, 17
Тел. (8362) 68-78-46, 45-51-75
Факс (8362) 41-08-72
e-mail: vestnik@marstu.net

Редактор *Т. А. Рыбалка*
Дизайн обложки *Л. Г. Маланкина*
Компьютерная верстка *А. Ю. Желонкин*
Перевод на английский язык *О. В. Филипчук*

Подписано в печать 25.09.09.
Формат 60×84 $^{1}/_{8}$. Усл. п. л. 10,4.
Тираж 500 экз. Заказ № 63/09.

Марийский государственный технический университет
424000 Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3

Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Реклайн»
424007 Йошкар-Ола, ул. Машиностроителей, 117

Главный редактор **Е. М. Романов**

Главная редакционная коллегия:

Е. М. Романов, д-р с.-х. наук, профессор *(главный редактор)*
В. А. Иванов, д-р физ.-мат. наук, профессор *(первый зам. гл. редактора)*
А. Д. Арзамасцев, д-р экон. наук, профессор *(зам. гл. редактора)*
С. А. Денисов, д-р с.-х. наук, профессор *(зам. гл. редактора)*
Н. В. Рябова, д-р физ.-мат. наук, профессор *(зам. гл. редактора)*
А. Н. Леухин, д-р физ.-мат. наук, профессор *(отв. секретарь)*

Редакционная коллегия серии:

А. Д. Арзамасцев, д-р экон. наук, профессор *(зам. гл. редактора)*
В. И. Елагин, д-р экон. наук, профессор (Чебоксары)
Е. Г. Коваленко, д-р экон. наук, профессор (Саранск)
Н. И. Ларионова, канд. экон. наук, доцент
Н. В. Максимец, канд. экон. наук, профессор
О. А. Миронова, д-р экон. наук, профессор
Г. Н. Мотова, д-р пед. наук, профессор
В. Г. Наводнов, д-р техн. наук, профессор
М. В. Петропавловский, д-р техн. наук, профессор
Л. М. Рабинович, д-р экон. наук, профессор (Казань)
А. П. Суворова, д-р экон. наук, профессор
Л. М. Чернякевич, д-р экон. наук, профессор
Е. И. Царегородцев, д-р экон. наук, профессор
Т. В. Ялялиева, канд. экон. наук, доцент

© Марийский государственный технический университет
Вестник Марийского государственного технического университета, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Е. А. Марковская. Пути повышения эффективности управления экономической системой 3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Н. И. Ларионова, Н. Л. Загайнова. Концептуальные основы структурной диверсификации экономики 17

Г. С. Цветкова, В. В. Черных. Ранговая оценка развития местных рынков 30

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Н. В. Максимец, Е. Г. Букатина. Факторы экономического роста сельскохозяйственного производства в Республике Марий Эл 37

Р. Ю. Емадаков. Оценка конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий 45

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

О. М. Матвеев, Т. В. Ялялиева. Внутренний контроль качества продукции нефтедобывающих предприятий с помощью учетно-аналитической информации 55

Е. В. Савченкова, В. В. Терешина. Современные проблемы учетно-аналитического обеспечения продаж услуг почтовой связи и их решение 64

О. Н. Овечкина. Методика анализа движения денежных средств организации 72

ХРОНИКА СОБЫТИЙ

Е. И. Царегородцев, О. Н. Сутырина. Традиции продолжаются 86

Информация для авторов 89

CONTENTS

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Ye. A. Markovskaya. Ways of increasing economic system management efficiency 3

ECONOMIC THEORY

N. I. Larionova, N. L. Zagaynova. Conceptual bases for structural diversification of economy 17

G. S. Tsvetkova, V. V. Chernykh. Ranking of local markets development 30

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

N. V. Maximets, Ye. G. Boukatina. Factors of agricultural production economic growth in the Republic of Mari El 37

R. Yu. Yemadakov. Estimation of meat-processing enterprises competitiveness 45

ACCOUNTING. FINANCE AND CREDIT

O. M. Matveyev, T. V. Yalyaliyeva. Internal quality assurance of oil-extracting enterprises production with the help of registration-analytical information 55

Ye. V. Savchenkova, V. V. Tereshina. Modern problems of registration-analytical maintenance of post-office services sales and their solution 64

O. N. Ovechkina. Technique for the analysis of the organization monetary resources movement 72

CHRONICLE OF EVENTS

Ye. I. Tsaregorodtsev, O. N. Soutyrina. Traditions proceed 86

Information for the authors 89

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

УДК 332:005

Е. А. Марковская

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ

Решающим условием эффективного развития экономической системы является управление. Отсутствие универсальной методики оценки эффективности государственного управления экономической системой не позволяет адекватно оценивать итоги работы органов власти с точки зрения его влияния на состояние и динамику развития экономической системы, выявлять слабые места в системе управления и осуществлять необходимые меры по их преодолению. Решение данной проблемы требует теоретического осмысления и практических рекомендаций по повышению эффективности управления экономической системой.

Ключевые слова: *эффективность, управление, экономическая система, развитие, анализ, методика, оценка, показатель, качество.*

Введение. В составе факторов, определяющих состояние и результаты функционирования экономической системы, важную роль играет управление процессами ее жизнедеятельности. От его эффективности зависят уровень использования потенциала системы, возможности решения ключевых для нее проблем.

За последнее время в русле общей идеи укрепления вертикали государственной власти настойчиво выдвигается принцип «управления по результатам», который предполагает, в частности, умение объективно оценивать эффективность деятельности того или иного органа управления. Президент Российской Федерации в ежегодных Посланиях Федеральному собранию Российской Федерации постоянно отмечает необходимость оценки эффективности органов государственной власти. Так, в Послании 2004 года предлагалось «…сформировать систему оценки планов и показателей работы всех органов исполнительной власти и только на этой основе подводить итоги, делать выводы и корректировать политику по отдельным направлениям». В Послании 2007 года указано, что «… наряду с передачей полномочий и финансовых ресурсов необходимо создать объективную систему оценки эффективности работы региональных властей и муниципалитетов» [1].

© Марковская Е. А., 2009.

Решение данной проблемы предполагает формирование теоретических представлений, адекватно раскрывающих характер и содержание управленческого воздействия государства, его особенности в условиях рыночной трансформации экономики, состав ключевых сфер и эффектов государственного управления.

Целью исследования является обоснование методических решений и практических рекомендаций по повышению эффективности управления экономической системой.

В процессе исследования применялись следующие общенаучные **методы:** диалектический, дедукция и индукция, анализ и синтез, монографический метод анализ и синтез, экономико-статистические методы (сравнение, группировка, анализ абсолютных и относительных величин, графический метод), экономико-математический метод.

Чтобы посредством управления достигать намеченных целей, требуется получение сведений как об экономической среде, так и о результатах воздействия на неё. Результаты управления оценивают разнообразные хозяйствующие субъекты, население, его отдельные социальные группы. Это так называемые «внешние» оценки. Очевидно, что такие оценки представляют собой разные точки зрения, строящиеся на разных показателях, по разным правилам и критериям с разным временным шагом.

Наряду с «внешними» оценками качества государственной управленческой деятельности внутри пирамиды властных органов неявно вырабатывается система «внутренних» оценок. В числе этих оценок наиболее важны те, которые формируют вышестоящие органы власти в отношении деятельности подчиненных органов. В системе управления государством это оценки органов федерального уровня относительно деятельности региональных администраций или последних – относительно местных властей и т.п. Процесс получения таких оценок имеет свои особенности.

Во-первых, если все другие оценки (в том числе «внешние») могут быть или не быть, учитываться или не учитываться, то оценка деятельности подчиненных подразделений есть совершенно необходимый технологический этап в процессе принятия решений вышестоящим органом управления. От правильности и своевременности этой оценки зависят все последующие действия власти: постановка новых задач, корректировка целей, перераспределение полномочий, выделение ресурсов, кадровые решения и т.п.

Во-вторых, эта оценка формируется в высшем органе управления, точнее, во мнениях немногих его руководителей, а окончательно и значимо, скорее всего, – во мнении одного высшего управляющего. В связи с такой «концентрацией» оценочной деятельности она неизбежно носит субъективный характер.

В-третьих, высший орган управления оценивает деятельность исполнительного органа в соответствии с конкретно и строго адресно поставленными целями и задачами, сообразно выделенным ресурсам, делегированным полномочиям, определенным внешним обстоятельствам и исходным условиям.

В-четвертых, оценка осуществляется по выборке из большого числа наблюдаемых разнородных показателей (так называемых частных критериев) о состоянии и динамике объекта управления, причем эти показатели отражают процессы существенно разной инерционности, не все они поступают на верхний уровень управления в регламентных потоках данных по каналам обратной связи и не все имеют количественное выражение.

В-пятых, существенная особенность этой «внутренней» оценки состоит в том, что она носит сугубо служебный характер, так как те или иные цели и задания, вменяемые властью к исполнению, далеко не всегда могут широко и гласно объявляться, тем более что, как показывает практика, лучший путь к достижению желанных и популярных целей почти всегда пролегает через решение непопулярных тактических задач.

Для повышения эффективности региональной администрации необходимо выполнение следующих задач:

- анализ существующих целевых групп потребителей администрации республики (предприятия, федеральное правительство, округ, население, др.);
- анализ целей, а также задач и функций администрации по отношению к целевым группам потребителей;
- анализ организационной структуры и ключевых бизнес-процессов администрации республики;
- разработка рекомендаций по уточнению целевых групп потребителей, определению целей и задач, а также изменениям организационной структуры и ключевых бизнес-процессов.

Важнейшей задачей является создание системы сквозных и сбалансированных показателей эффективности деятельности конкретных чиновников администрации (персональных критериев успеха), которая будет скоординирована со стратегией развития региона.

Предлагаемая методика оценки основана на расчете показателей эффективности деятельности органов администрации.

К таким показателям относятся: объем валового регионального продукта (на душу населения); объем инвестиций в основной капитал; реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников в сравнении с предыдущим годом; отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников государственных учреждений к среднемесячной заработной плате работников, занятых в сфере экономики региона; среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по субъекту РФ, величина прожиточного минимума в субъекте РФ; индекс превышения среднедушевого оборота розничной торговли и объема платных услуг относительно прожиточного минимума в субъекте РФ; доля населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума; уровень безработицы в среднем за год; смертность населения; объем медицинской помощи в расчете на одного жителя; число врачей в государственных учреждениях здравоохранения; численность учащихся, приходящихся на одного работающего в государственных; обеспеченность спортивными сооружениями в субъекте РФ; расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на культуру (физическую культуру и спорт); отношение средней цены одного квадратного метра общей площади на первичном (вторичном) рынке жилья к среднедушевым доходам населения в субъекте РФ; доля убыточных организаций жилищно-коммунального хозяйства; расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на финансирование жилищно-коммунального хозяйства; расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на правоохранительную деятельность; расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на поддержку и развитие малого предпринимательства; расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на сельское хозяйство в расчете на один рубль произведенной сельскохозяйственной продукции; расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на содержание работников органов государственной власти и местного самоуправления в расчете на одного жителя региона; расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на здравоохранение в расчете на одного жителя; расходы консолидированного бюджета субъекта РФ на общее образование [2].

С помощью данной методики оценивается эффективность расходования бюджетных средств, динамика изменения показателей, характеризующих качество жизни, уровень социально-экономического развития региона, степень внедрения методов и принципов управления, обеспечивающих переход к более результативным моделям управления.

Результаты оценки позволяют определить зоны, требующие приоритетного внимания региональных органов власти, сформировать перечень мероприятий по повышению результативности деятельности органов администрации, в том числе по оптимизации неэффективных расходов, а также выявить внутренние ресурсы (финансовые, материально-технические, кадровые и так далее) для увеличения заработной платы работников бюджетной сферы, повышения качества и объема предоставляемых населению услуг.

В качестве исходных данных для проведения оценки эффективности деятельности используются официальные данные, представленные в докладах руководителей органов администрации, официальные статистические данные службы государственной статистики. Значения показателей анализируются в динамике за определенный период.

Оценка эффективности деятельности органов администрации Республики Марий Эл создает предпосылку для системного мониторинга результативности управления регионом, принятия решений и мер по дальнейшему совершенствованию управления, а также для поощрения органов администрации, достигших наилучших значений показателей.

Проведен анализ эффективности деятельности органов управления всех субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ, в качестве основного был взят показатель превышения среднедушевого оборота розничной торговли и объема платных услуг относительно прожиточного минимума в субъектах Российской Федерации. Он определяется по конкретному субъекту Российской Федерации за конкретный год и рассчитывается по формуле:

$$J = \frac{V_T + V_Y}{12 \cdot N \cdot P}, \qquad (1)$$

где: J – индекс превышения среднедушевого оборота розничной торговли и объема платных услуг над прожиточным минимумом в субъекте Российской Федерации;
VT – годовой оборот розничной торговли региона (на основании данных Росстата);
VY – годовой объем платных услуг по региону (на основании данных Росстата);
N – среднегодовая численность населения региона;
P – среднемесячная величина прожиточного минимума трудоспособного населения региона.

Таблица 1

Индекс превышения среднедушевого оборота розничной торговли и объема платных услуг относительно прожиточного минимума в субъектах Российской Федерации

Область	Годы						темп роста, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Республика Татарстан	133,53	153,85	178,17	195,20	229,69	238,70	103,92
Республика Башкортостан	143,54	159,91	187,67	207,14	219,68	265,80	120,99
Республика Марий Эл	73,82	78,83	88,62	98,48	117,35	133,50	113,76
Оренбургская область	83,20	89,04	106,82	117,99	132,53	134,20	101,26
Пермский край	137,35	145,24	156,27	178,74	200,67	192,10	95,73
Саратовская область	101,85	109,97	118,61	128,86	141,38	129,10	91,31
Пензенская область	95,47	105,37	121,10	127,69	130,00	132,20	101,69
Ульяновская область	110,10	123,34	130,11	136,03	149,89	159,20	106,21

Продолжение табл. 1

Область	Годы						темп роста, %
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Чувашская Республика	89,83	101,66	112,10	120,84	130,20	125,70	96,54
Республика Мордовия	71,90	82,53	92,15	95,77	103,82	118,80	114,43
Нижегородская область	128,01	129,19	147,11	155,50	166,23	187,70	112,92
Удмуртская Республика	99,73	97,86	110,19	117,92	126,24	129,40	102,50
Кировская область	93,77	94,27	104,65	107,52	114,35	117,00	102,32
Самарская область	199,63	207,05	226,59	236,69	233,09	226,6	97,22

По результатам анализа видим, что Республика Марий Эл занимает третье место среди других регионов Приволжского федерального округа.

Главная трудность в определении основных факторов повышения эффективности управления связана с тем, что в реальной жизни улучшения по одним частным критериям чаще всего сопровождаются ухудшениями по другим.

Следует отметить, что в социально-экономическом управлении многие показатели, в том числе попадающие в число частных критериев, по своей природе обладают свойством инерционности в том смысле, что они какое-то время сохраняют накопленную тенденцию роста или падения в оцениваемом периоде, несмотря на вновь предпринятые управленческие действия. Например, в региональном управлении невозможно сразу повысить (или понизить) такой часто употребляемый показатель, как ВРП на душу населения, хотя второе, как показывает опыт, сделать много проще, чем первое. Если на предыдущем этапе была накоплена инвестиционная привлекательность региона, то приток внешних инвестиций на данном этапе было бы несправедливо рассматривать как исключительное достижение оцениваемого периода и т.п.

Другое обстоятельство связано с внешними событиями, не зависящими от действий управляющего, но существенно повлиявшими на изменение оцениваемых частных критериев. Для экономики страны таковым, например, может быть повышение цен на нефть на внешних рынках; для региона может улучшиться (или ухудшиться) ситуация в связи с действиями властей федерального уровня: изменение налогового законодательства, например может увеличить (или уменьшить) доходную часть регионального бюджета со всеми вытекающими отсюда последствиями и т.п. Очевидно, что было бы несправедливо зачислять успехи или неудачи такого происхождения на счет действий исполнителя в оцениваемом периоде. Возникает проблема «очистки» показателей оцениваемого периода от накопленных ранее тенденций изменения частных критериев и от внешних управляемых и неуправляемых воздействий.

О состоянии объекта управления обычно поступает много данных. Так от регионов на федеральный уровень по разным каналам поступают сотни показателей социально-экономического характера. Из этого числа для оценки качества управления в каждом регионе сегодня некоторым образом отбираются до 10 актуальных показателей. Известно, что сопоставить одновременно большее число разнородных показателей человек не в состоянии. Учитывая, что в приведенной процедуре свертки предполагается использовать экспертов в роли оценщиков разнородных критериев, число анализируемых частных критериев желательно было бы сократить тоже примерно до 10, но с возможно малой потерей информации о результатах управления. Сделать это можно комбинацией следующих приемов.

Из всего множества исходных показателей математико-статистическими методами можно исключить статистически зависимые и отобрать для анализа наиболее информативные. Опыт показывает, что этим приемом число исходных показателей можно со-

кратить в разы. Поскольку анализ по описанной процедуре делается на данных некоторого определенного отрезка времени, то рассматривать следует лишь те показатели, которые в принципе достаточно заметно могут измениться на таком отрезке времени в силу своих инерционных свойств. Так, оценивая деятельность администрации какого-то региона за последние 3–5 лет, вряд ли информативно рассматривать динамику демографических показателей региона. Анализ вариабельности показателей дает следующее существенное сокращение числа частных критериев. В результате можно будет выделить группы показателей от медленно меняющихся стратегических до «быстрых» тактических и затем получать оценки соответствующего управления.

Рассматривая показатели о состоянии объекта управления, можно видеть, что далеко не все они зависят от управленческой деятельности объекта. Оценивать же ее разумно лишь по зависящим от него показателям.

Для того чтобы сформировать объективную оценку, необходимо рассчитать интегральный показатель, по динамике которого можно сделать вывод об эффективности функционирования экономической системы.

Разработана методика для расчета такого интегрального показателя, которая в общем виде представлена на рисунке.

Методика расчета интегрального показателя эффективности деятельности органов исполнительной власти

На первом этапе осуществляется классификация внутренних и внешних факторов и частных признаков эффективности деятельности органов исполнительной власти.

На втором этапе происходит сбор исходных данных по анализируемым периодам и рассчитываются значения частных признаков для каждого периода.

На третьем этапе формируется матрица наблюдений, описывающая значения частных признаков, полученных на втором этапе.

$$X = \left\| x_{ij} \right\|,\ i = \overline{1,n};\ j = \overline{1,m} \tag{2}$$

где, x_{ij} – значение j-го признака в i-ый период; $i = \overline{1,n};\ j = \overline{1,m}$, n – количество анализируемых объектов; m – количество признаков.

На четвертом этапе снижается признаковое пространство в целях повышения рациональности исследования и исключения признаков, не оказывающих существенного влияния на конечный результат расчетов.

Признаки, включенные в матрицу наблюдений, неоднородны, поскольку описывают разные свойства объектов, имеют разные единицы измерения, поэтому надлежит выполнить предварительное преобразование, которое заключается в стандартизации признаков. Это преобразование производится в соответствии с формулой:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min\limits_{j} x_{ij}}{\max\limits_{j} x_{ij} - \min\limits_{j} x_{ij}}. \tag{3}$$

Результатом процедуры стандартизации признаков является стандартизованная матрица наблюдений:

$$Z = \left\| z_{ij} \right\|,\ i = \overline{1,n};\ j = \overline{1,m} \tag{4}$$

На пятом этапе производится кластеризация имеющихся показателей.

На шестом этапе в каждой группе происходит дифференциация признаков матрицы наблюдений. Все переменные делятся на стимуляторы и дестимуляторы. Признаки, положительно влияющие на состояние экономической системы, условно названы стимуляторами, и признаки, отрицательно влияющие на состояние экономической системы, условно названы дестимуляторами.

На седьмом этапе осуществляется свертка диагностических признаков в один интегральный показатель. Интегральный показатель представляет собой синтетическую величину, «равнодействующую» всех признаков. Затем производится анализ динамики полученного показателя.

Таблица 2

Значение интегрального показателя эффективности деятельности органов исполнительной власти РМЭ

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Интегральный показатель	-0,656	-0,418	-0,061	0,021	0,081	0,229	0,531	0,728

Рассчитанные интегральные показатели приведены в табл. 2. По данным этой таблицы можно сделать вывод о наличии положительной тенденции эффективности функционирования органов исполнительной власти Республики Марий Эл.

Для выявления основных факторов, влияющих на эффективность деятельности органов исполнительной власти, можно построить многофакторную регрессию, в качестве результирующего фактора использовав посчитанный интегральный показатель.

В результате стандартной процедуры отсева значимых факторов для оценки основного показателя валового регионального продукта отобраны следующие независимые переменные:

X_1 – объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного человека, тыс. руб.;

X_2 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по субъекту Российской Федерации, тыс. руб.;

X_3 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на культуру (физическую культуру и спорт) в расчете на одного жителя региона, тыс.руб.;

X_4 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на финансирование жилищно-коммунального хозяйства в расчете на одного жителя региона, тыс. руб.;

X_5 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на поддержку и развитие малого предпринимательства в расчете на одного жителя региона, тыс. руб.;

X_6 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на содержание работников органов государственной власти и местного самоуправления в расчете на одного жителя региона, тыс. руб.;

X_7 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на здравоохранение в расчете на одного жителя, тыс. руб.;

X_8 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на общее образование, тыс. руб.

Как видим, в результате отбора оставлено восемь переменных, которые можно признать независимыми, прочие переменные обладают высокой степенью корреляционной зависимости, практически функционально зависят от одного или нескольких из отобранных факторов и должны быть исключены из дальнейшего рассмотрения.

В результате проведенного регрессионного анализа получили следующее уравнение регрессии:

$$У=54,92+58,41X_1-47,54X_2-0,047X_3-0,009X_4-4,69X_5-0,006X_6+0,0068X_7+0,005X_8 \quad (5)$$

Коэффициенты перед переменными представляют собой независимые вклады каждой из выбранных переменных в значение зависимой переменной. Однако их значения несравнимы, поскольку зависят от единиц измерения и диапазонов измерения соответствующих переменных. Для устранения такой зависимости используем современный метод бета-анализа, для этого анализируется относительный вклад независимых переменных посредством вычисления β -коэффициентов. В нашем случае такие коэффициенты для каждого из полученных факторов равны:

$$\beta_1=-2,73184;\ \beta_2=1,98017;\ \beta_3=-0,45502;\ \beta_4=-0,11948;$$
$$\beta_5=-0,76957;\ \beta_6=-0,28794;\ \beta_7=-0,2368;\ \beta_8=-0,11159.$$

β -коэффициенты позволяют сравнить относительные вклады каждой независимой переменной в расчетное значение зависимой переменной. β -коэффициенты исчисляются посредством процедуры стандартизации всех переменных, при этом значения их стандартных отклонений после преобразований должны быть равными 1.

Коэффициент множественной регрессии R_2=0,9160, коэффициент детерминации также высок и составляет 0,8392. Обычно исследователи удовлетворяются высокими

значениями этих показателей и используют полученное линейное уравнение для расчета вариантов хозяйственной деятельности и прогноза развития производства.

В соответствии с результатами современных исследований обязательно необходимо проверять оценку надежности, р-уровень или вероятность ошибки построения прогноза, основанного на данном уравнении. Значение р-уровня в исследуемом случае составляет 0,0246. Следовательно, данное уравнение многофакторной регрессии не может гарантировать надежность расчетов, или в 2,46% случаев возможно появление ошибки. Не все β -коэффициенты в данном уравнении регрессии являются значимыми. Следовательно, данное регрессионное уравнение можно взять лишь за основу, необходимо исследовать более глубоко, следует изменить состав и функциональную зависимость входящих в него независимых переменных, оставив лишь значимые.

В результате преобразований было получено более точное многофакторное регрессионное уравнение, где все β -коэффициенты являются значимыми. В него вошли следующие переменные:

X_1 – объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного человека, тыс. руб.;

X_2 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по субъекту Российской Федерации, тыс. руб.;

X_3 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на поддержку и развитие малого предпринимательства в расчете на одного жителя региона, тыс. руб.;

X_4 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на финансирование жилищно-коммунального хозяйства в расчете на одного жителя региона, тыс. руб.;

X_5 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на здравоохранение в расчете на одного жителя, тыс. руб.;

X_6 – расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на общее образование, тыс. руб.

Уравнение имеет вид:

$$У=-0,8243+0,126078X_1+0,482616X_2+0,000617X_3+0,001045X_4+0,000897X_5-0,000684\ X_6 \quad (6)$$

Значения β -коэффициентов равны соответственно:

$$\beta_1 = 1,07842;\ \beta_2 = 3,65395;\ \beta_3 = 0,74648;\ \beta_4 = -1,61948;\ \beta_5 = 1,81223;\ \beta_6 = -1,10974$$

Коэффициент множественной регрессии равен $R = 0,9989$, коэффициент детерминации $R^2 = 0,9978$. Р-уровень данного уравнения составляет 0,00026. То есть вероятность ошибки составляет 0,026%.

С достаточной степенью обоснованности можно сделать вывод, что построенное уравнение регрессии адекватно описывает полученную зависимость.

Таким образом, можно сделать вывод, что более всего на значение интегрального показателя влияет величина инвестиций в основной капитал, средняя заработная плата и расходы на здравоохранение.

Следует отметить, что такой показатель, как расходы на содержание работников органов государственной власти и местного самоуправления, не вошел в итоговое уравнение, что говорит о незначительном влиянии его изменения на итоговый результат эффективности функционирования региона.

Начиная с 2001 года, в республике наблюдается стабильный рост инвестиций в основной капитал. За шесть лет на развитие экономики республики направлено 33 млрд. рублей, объем инвестиций в 2006 году по сравнению с 2000 годом в сопоставимых ценах увеличился в три раза.

По темпам роста инвестиций в основной капитал республика среди регионов Приволжского федерального округа в 2000 году занимала 14 место, в 2003 году – 1, в 2005 году – 7, в 2006 году – 4 место [3].

Несмотря на достигнутые темпы развития, необходимость структурных изменений, внедрения адекватных требованиям времени систем управления как в экономике Республики Марий Эл, так и в России в целом, не вызывает сомнений.

В целях дальнейшего совершенствования деятельности органов государственного управления Республики Марий Эл в части анализа социально-экономической ситуации, упорядочения процедур установления целей, планирования, прогнозирования и мониторинга социально-экономического развития постановлением Правительства Республики Марий Эл от 24 сентября 2002 г. № 295 «О мерах по совершенствованию деятельности органов исполнительной власти Республики Марий Эл» основным методом государственного регулирования социально-экономических процессов в Республике Марий Эл утверждена система индикативного управления [4].

По сути дела, с введением в Республике Марий Эл системы индикативного управления осуществлен переход на управление по результатам, являющееся основным направлением Концепции административной реформы в Российской Федерации.

Четко увязать обозначенные цели – это тот эффект, которого необходимо добиться в будущем, задавая соответствующие направления развития и конкретные целевые показатели.

Правительством Республики Марий Эл утверждены стратегические цели и задачи социально-экономического развития Республики Марий Эл – повышение уровня жизни населения, удвоение валового регионального продукта Республики Марий Эл за десятилетний период, реализация приоритетных национальных проектов, в соответствии с которыми определены цели, задачи и основные показатели, характеризующие результаты деятельности органов исполнительной власти республики.

В соответствии с Концепцией реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации ведется целенаправленная работа по созданию условий для максимально эффективного управления государственными финансами в соответствии с приоритетами развития республики.

В 2005 году в республике прошел эксперимент по внедрению методов бюджетного планирования, ориентированных на результат, а также разработке мер по повышению качества управления бюджетными средствами.

В рамках эксперимента прошла апробацию процедура подготовки, представления и оценки докладов о результатах и основных направлениях субъектов бюджетного планирования, а также основных мероприятий по повышению эффективности бюджетных расходов.

Направленность государственной политики достижения конкретных целей и результатов обусловливает повышение роли программно-целевого метода.

Важным инструментом реализации данных целей выступают федеральные и региональные целевые программы, позволяющие конкретизировать усилия для комплексного и системного решения среднесрочных и долгосрочных проблем экономической и социальной политики.

В целом можно отметить, что сложившаяся в республике нормативная база и практика ее применения достаточно четко обеспечивают процесс формирования программ

от зарождения замысла и обоснования необходимости разработки проекта программы до апробирования и утверждения разработанной программы и порядок последующей работы по реализации программных мероприятий.

Развитие республики в долгосрочной перспективе обусловливает необходимость четкого определения приоритетов развития, совершенствования механизмов государственного управления и ускоренного развития инфраструктуры.

Государство может и должно через формирование и совершенствование системы общественных институтов способствовать увеличению эффективности использования экономических ресурсов, с одной стороны, и повышению эффективности хозяйствующих субъектов (в том числе через их селекцию) – с другой. Для этого существуют институциональные реформы, структурные реформы, промышленная политика.

Для обеспечения стабильного развития как Приволжского федерального округа, так и России в целом, необходимо создать базовые условия: наличие отвечающих требованиям современного развитого хозяйства рыночных и общественных институтов при минимально необходимом доверии к ним. Именно это обеспечит устойчивое долгосрочное развитие экономики и общества.

Главным образом, необходимо создать систему современных государственных и общественных институтов, которые бы, во-первых, защищали законные интересы общества, а во-вторых – регулировали бы экономическую активность в обществе, стимулируя эффективное использование имеющихся ресурсов.

Будет продолжена работа по приоритетным направлениям административной реформы, основными целями которой являются:

- улучшение качества и доступности государственных услуг;
- ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов предпринимательства, в том числе дальнейшая работа по прекращению избыточного государственного регулирования;
- повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти.

Для достижения этих целей необходимо решение следующих задач:

- повышение эффективности взаимодействия органов исполнительной власти и гражданского общества, а также повышение прозрачности деятельности органов исполнительной власти;
- разработка и внедрение стандартов государственных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти, а также административных регламентов в органах исполнительной власти;
- оптимизация функционирования органов исполнительной власти и введение механизмов противодействия коррупции в сферах деятельности органов исполнительной власти;
- модернизация системы информационного обеспечения органов исполнительной власти;
- формирование необходимого организационного, информационного, ресурсного и кадрового обеспечения административной реформы в рамках совершенствования системы государственной службы в целом;
- оптимизация системы территориальных органов федеральных органов исполнительной власти.

Стандартизация государственных услуг позволит упорядочить и конкретизировать обязательства органов исполнительной власти перед обществом, внедрить объективные процедуры контроля и оценки их деятельности. В этих целях необходимо сформировать исчерпывающие реестры государственных услуг, оказываемых федеральными ор-

ганами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в связи с исполнением ими своих полномочий, реализацией прав, законных интересов и обязанностей граждан и организаций, а также принять нормативные правовые акты, устанавливающие их стандарты в виде нормативных требований к качеству, срокам и порядку предоставления государственных услуг.

Задача повышения эффективности выполнения функций федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, предоставления ими государственных услуг, межведомственных взаимодействий и внутренней организации будет решаться на основе внедрения административных регламентов, то есть обязательных требований к порядку, процедурам и административно-управленческим процессам, обеспечивающим исполнение их полномочий, а также на основе разработки и создания эффективного механизма досудебного обжалования действий и решений государственных органов и должностных лиц.

Дальнейшая оптимизация функций органов исполнительной власти предусматривает повышение эффективности государственного регулирования, устранение неэффективного государственного вмешательства в экономику путем исключения избыточных функций, совершенствование системы контроля и надзора, лицензирования, аккредитации, регистрации, проведения государственных экспертиз и выдачи разнообразных разрешений и согласований, внедрение механизмов аутсорсинга административно-управленческих процессов, повышение эффективности системы закупок для государственных нужд.

Должна быть продолжена работа по системной корректировке законодательства с целью исключения избыточных полномочий органов власти, унифицирования типовых управленческих процессов и соответствующих полномочий должностных лиц.

Необходимо внесение изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в части уточнения полномочий федеральных органов исполнительной власти, а также принятие базовых норм законодательства об аккредитации и внесение изменений в кодексы, регулирующие отдельные сферы государственного управления.

Снижению избыточного вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов будет способствовать распространение общего порядка лицензирования на виды деятельности, на которые не распространяется действие Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Реализация антикоррупционной политики должна включать в себя, в том числе, внедрение ведомственных антикоррупционных программ, создание механизмов общественной поддержки антикоррупционной политики.

Обеспечение информационной открытости деятельности органов исполнительной власти и участия в их деятельности гражданского общества требует законодательного закрепления процедур, обеспечивающих доступность информации о деятельности государственных органов. Необходимы разработка механизмов общественной экспертизы, проведение государственно-общественных консультаций и общественного мониторинга на ранних стадиях подготовки и принятия решений, а также обеспечение публичности принятых решений.

Необходимы модернизация системы информационного обеспечения государственного управления и проведение мониторинга реализации основных направлений реформы государственного управления.

Большие перспективы связаны с внедрением информационных технологий в сфере государственного управления, созданием элементов электронного правительства,

включая обеспечение информационной открытости, развитие систем электронного документооборота, общегосударственных информационных ресурсов, расширение набора услуг, предоставляемых в электронной форме. Часть административных регламентов должна быть реализована в электронной форме, позволяющей обеспечить оперативность, информационную насыщенность управленческих решений и постоянный контроль их исполнения. Должна быть обеспечена координация мероприятий административной реформы и программ, стимулирующих использование информационных технологий в государственном управлении.

Должны быть созданы условия для развития кадрового потенциала государственной гражданской службы, ее функционирования как единой эффективной, мобильной и прозрачной системы государственного управления на федеральном и региональном уровнях. Необходима разработка и широкое внедрение современных форм учета и оценки деятельности гражданских служащих, способствующих формированию высокопрофессионального кадрового состава гражданской службы на конкурсной основе, а также создание эффективных механизмов продвижения и ротации кадров, обеспечивающих условия труда и вознаграждение гражданских служащих в соответствии с выполняемой деятельностью.

В ближайшее время нужно создать систему планирования и оценки результативности служебной деятельности государственных служащих, базирующейся на должностных регламентах. С результатами служебной деятельности должна быть увязана оплата труда государственных гражданских служащих. На государственной службе необходимо активно внедрять служебные контракты, включающие показатели эффективности и результативности деятельности.

Выводы. В ходе исследования обоснована необходимость внедрения принципов и положений административной реформы на уровне субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

При реализации мер эффективной методической и организационной поддержки и стимулирования регионов федеральными органами власти предложено усовершенствование методики оценки деятельности исполнительной власти путем включения дополнительного этапа, включающего расчет интегрального показателя, который позволяет дать обобщенную оценку состояния экономической системы, выявить существующую тенденцию улучшения / ухудшения качества управления ее развитием.

На основе предложенной методики проведена комплексная оценка деятельности органов исполнительной власти Республики Марий Эл. В результате оценки выявлено, что более всего на значение интегрального показателя эффективности влияет величина инвестиций в основной капитал, средняя заработанная плата и расходы на здравоохранение. Следует отметить, что такой показатель, как расходы на содержание работников органов государственной власти и местного самоуправления, не вошел в итоговое уравнение, что говорит о незначительном влиянии его изменения на итоговый результат эффективности функционирования региона.

Таким образом, для обеспечения стабильного развития как Приволжского федерального округа, так и России в целом, необходимо создать базовые условия: наличие отвечающих требованиям современного развитого хозяйства рыночных и общественных институтов при минимально необходимом доверии к ним. Именно это обеспечит устойчивое долгосрочное развитие экономики и общества.

Список литературы

1. Ежегодное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, 2007 г., www.kremlin.ru.

2. Указ Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. №825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 02.07.2007, N 27, ст. 3256.

3. Программа экономического и социального развития Республики Марий Эл на 2002–2005 годы и на период до 2011 года // www.gov.mari.ru.

4. Стратегия долгосрочного социально-экономического развития Республики Марий Эл, утвержденная постановлением Правительства Республики Марий Эл от 31 августа 2007 г. № 214 // http://www.miiris.ru/docs/rtf/rz_214ml_2007.rtf.

Статья поступила в редакцию 11.07.09.

Ye. A. Markovskaya

WAYS OF INCREASING ECONOMIC SYSTEM MANAGEMENT EFFICIENCY

Management is a decisive condition of an economic system effective development. Lack of a universal technique of efficiency estimation of economic system state governing does not allow to evaluate adequately the results of authorities performance from the point of view of its influencing the conditions and the dynamics of an economic system development, to reveal weak points in the system of management and to carry out necessary measures to overcome them. Solution of the given problem demands theoretical re-evaluation and practical recommendations on increasing economic system management efficiency.

Key words: *efficiency, management, economic system, development, analysis, technique, estimation, parameter, quality.*

МАРКОВСКАЯ Екатерина Андреевна – старший преподаватель кафедры мировой и отечественной экономики Марийского государственного университета. Область научных интересов – институциональные факторы развития экономической системы. Автор 7 научных работ, в том числе 2 статьи опубликованы в журналах, рекомендованных ВАК для публикации результатов диссертационных исследований. E-mail: katyamarka@yandex.ru.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.242

Н. И. Ларионова, Н. Л. Загайнова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРУКТУРНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Уточнены концептуальные основы и определены основные направления структурной диверсификации экономики, предусматривающие формирование благоприятного инвестиционного климата, поддержание конкуренции на рынках, позволившие обосновать стратегию социально-экономического развития страны, обусловленную экономической целесообразностью и учитывающую логику рыночного развития с учетом особенностей экономической ситуации в России в период экономического кризиса.

Ключевые слова: *диверсификация, инвестиции, рынок, государство, стратегия, конкуренция, инновация, развитие, институциональная среда.*

Введение. Современная российская экономика, обусловленная интеграцией в мировое пространство и активным участием в глобальном экономическом процессе, находится в стадии перехода к инновационному социально ориентированному типу развития, предполагающему создание и активизацию новых факторов экономического роста, отвечающих долговременным системным вызовам и отражающих мировые тенденции. В современной экономической науке вопросы структурной диверсификации экономики, как элемента стратегии развития в эпоху массового потребления, считаются достаточно изученными, вместе с тем, в условиях экономического кризиса в стране возникает потребность в их детальном анализе с позиции всестороннего теоретического осмысления сложившейся ситуации, что создает основу для нового вектора развития рыночной экономики.

Цель работы. После завершения кризиса в целях обеспечения лидерства в мировой экономике ключевым моментом опережающего развития российской экономики, по нашему мнению, будет ее структурная диверсификация. Поэтому цель настоящей статьи заключается в исследовании концептуальных основ структурной диверсификации экономики, как условие обеспечения устойчивого развития в посткризисной экономике.

Задачей является выявление и теоретическое обоснование основных факторов структурной диверсификации экономики в современной России.

© Ларионова Н. И., Загайнова Н. Л., 2009.

Интерпретация результатов, их анализ. Диверсификация экономики, ее реального сектора не может быть осуществлена на основе исключительно механизмов рыночного саморегулирования. Выбор приоритетов развития, способы и стратегию их реализации должно определить государство. Современная отечественная экономика уже находится в стадии масштабных структурных преобразований. Для решения этих задач требуется высокая концентрация функционирующего капитала и оценка перспектив его диверсификации. Это экономическое явление выступает в качестве эволюционной формы капитала и служит базой для создания новых хозяйственных отношений [1]. Важную роль при этом играют современные особенности национальной экономики, главной из которых является динамизм и неустойчивость рыночной среды.

В современной политэкономической ситуации в России прикладной аспект изучаемой проблемы опережает теоретический. Структурная диверсификация экономики в российской экономической науке должным образом еще не осознана и требует проведения теоретического анализа и создания методологических основ для ее исследования. Первые теоретические разработки проблем диверсификации экономики появились в странах с рыночной экономикой в 20-х годах XX века. Диверсификация, прежде чем приобрести современные черты, прошла сложный путь развития, меняясь под влиянием внешних обстоятельств. Эволюция соответствующего процесса представляет собой длинный путь от манипулирования набором товаров к манипулированию набором стран. Историю такой эволюции условно можно разделить на четыре этапа, и на каждом из них происходило становление таких основных элементов, как: товарный набор; отраслевой набор; набор отраслей и сфер деятельности; набор стран [2]. Наиболее ощутимое развитие диверсификация получила в большинстве стран в середине 50-х годов XX века, когда впервые произошло относительное исчерпание внутренних источников роста эффективности производства. В национальной экономике в постперестроечное время институциональные преобразования привели к становлению корпоративного звена хозяйствования, включающего интегрированные структуры с участием крупного капитала. Среди этих интегрированных структур можно выделить такие акционерные корпорации, как РАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», НК «ЛУКОЙЛ» и др.

Для того чтобы определить природу диверсификации экономики, необходимо определить ее сущность. Сложность в раскрытии экономической сущности структурной диверсификации заключается в том, что в каждый определенный период времени при существующих экономических обстоятельствах в мировой экономике стремительно меняются происходящие в ней политэкономические процессы, обусловливающие не только природу диверсификации экономики, но и динамику ее изменений.

В переводе с английского языка диверсификация экономики (diversify the economy) означает «разносторонне развивать экономику» [3]. Поэтому можно сказать, что диверсификация – это инвестирование средств в более чем один вид активов. Идея диверсификации в наиболее общем виде заключается в том, что распределение капитала между определенным числом не связанных между собой активов позволяет частично нейтрализовать неблагоприятное влияние колебаний деловой конъюнктуры, понизить риск потерь и тем самым обеспечить более высокие и стабильные доходы [1].

Советский Энциклопедический словарь определяет диверсификацию экономики как расширение объектов деятельности, номенклатуры продукции, производимой монополистическими объединениями. В результате диверсификации монополистические объединения превращаются в многосторонние сложные комплексы, подразделения которых подчас не связаны между собой технологически [4]. Доктор экономических наук, профессор Г. Г. Фетисов дает определение диверсификации как увеличение разнообра-

зия видов товаров, производимых предприятием, либо распределение инвестиций в различные финансовые инструменты и объекты недвижимости, стоимость которых изменяется асинхронно. Дифференциация экспорта подразумевает повышение в нем удельного веса торгуемых продуктов, например, путем кредитования и страхования экспорта не сырьевой продукции [5].

В аспекте современного понимания структурной диверсификации экономики страны наиболее интересно мнение кандидата экономических наук Н. Ш. Шакирова. Он определяет диверсификацию как основу структурной модернизации экономики России, а также одновременное развитие многих, не связанных друг с другом, видов производства и услуг; как государственную политику, направленную на создание современной структуры народнохозяйственного комплекса; как комплексное многоотраслевое развитие; как расширение ассортимента и модификаций одной и той же продукции [6].

Разнообразие мнений о сущности диверсификации экономики говорит о том, что данная тематика недостаточно полно разработана в методологическом плане. По нашему мнению, экономическая сущность структурной диверсификации экономики заключается в распределении инвестируемых денежных капиталов между различными объектами вложений, не связанных друг с другом с целью устойчивого роста эффективности экономики и ее укрепления, а также снижении риска возможных потерь капитала или доходов от него при наличии благоприятной или неблагоприятной рыночной конъюнктуры, с принятием решений в условиях неопределенности в периоды кризисных явлений в экономике. Причиной возникновения такого явления как структурная диверсификация экономики является необходимость повысить эффективность экономики не только на данный момент или в ближайшем будущем, но и на длительную перспективу.

Рассмотрим влияние структурной диверсификации экономики на стратегию социально-экономического развития России в теоретическом аспекте. При выборе политической стратегии социально-экономического развития России выберем два варианта, которые, по нашему мнению, наиболее подходят для решения задачи исследования. Первая основывается на дирижистской идеологии и предполагает ведущую роль государства в обеспечении искомых темпов экономического роста, для которого оно создает мощные организационные и финансовые предпосылки. Вторая основой модернизации считает формирование современной институциональной среды, способной стимулировать устойчивый экономический рост и адаптацию к вызовам современной эпохи.

Ведущими в реализации первой стратегии игроками становятся корпорации, принадлежащие государству или находящиеся под его контролем. Бюджет начинает играть активную роль в финансировании крупных хозяйственных проектов, причем не только инфраструктурных. Создаются специальные «институты развития», которые призваны сформировать особые условия для секторов, предпочтительных с позиции государства. Под ведущую роль государства выстраивается и институциональная система, включая проблемы собственности, банкротства, внешнеэкономическую деятельность и т. п. Вторая стратегия (модель) на определенном этапе может обеспечивать высокие темпы экономического роста, особенно при наличии мощного потока финансовых ресурсов, поступающих в госбюджет. Однако проблема этой стратегии заключается в низкой эффективности государственных инвестиций, в том числе и фактически государственных, хотя формально они могут быть частными по сравнению с инвестициями действительно частными (когда собственник рискует своими средствами). Неэффективность эта оказывается двоякого рода. Во-первых, неэффективность принимаемых решений относительно приоритетов инвестирования. Это становится проблемой в условиях вы-

сокого динамизма постиндустриальной эпохи: вызовы и приоритеты меняются так быстро, что любая, даже самая эффективная, государственная бюрократия не может успевать адекватно реагировать на них. Во-вторых, существует проблема неэффективности (завышения) смет инвестиционных проектов, когда речь идет об освоении государственных средств. В прикладном аспекте необходим конгломерат обоих видов политической стратегии социально-экономического развития России.

В программах средне- (1998–2000 гг.) и долгосрочного (2001–2010 гг.) периодов, разрабатываемых и принимаемых российским правительством в течение всего периода реформ, обращалось внимание на вопросы структурной и инвестиционной политики. Решение их традиционно рассматривалось с позиций двух основных концепций – правительственной (либеральной) и альтернативной – структурно-модернизационной.

Согласно первой концепции, исходящей из либерализации цен и приватизации государственной собственности, основное внимание уделялось подавлению инфляции, провоцируемой процессами разукрупнения монополий и «свободной цены», мерами жесткой денежно-кредитной и финансовой политики в условиях режима открытой экономики, минимального государственного вмешательства, использования для решения государственных проблем «валютной группы отраслей» и валютных заимствований. Вторая концепция в качестве первоочередной ставила задачу обновления технологий, структурной и инновационной перестройки экономики. В ней опора делалась на внутренний и внешний рынок, рост потребительского спроса, расширение экспортного потенциала. Концепция предлагала сохранение достаточно активной роли государства в определении целей и приоритетов развития страны, его задач в формировании крупного национального капитала как стратегического инвестора и гаранта сохранения ключевых систем жизнеобеспечения населения [6].

В современной экономике России в целях решения задач догоняющего и опережающего развития создана (2008 г.) третья концепция развития экономики страны – Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. В ней как одно из главных направлений перехода экономики к инновационному социально ориентированному типу развития определена структурная диверсификация экономики. Согласно данной концепции структурная диверсификация экономики представляет собой:

– формирование национальной инновационной системы, включая такие элементы, как интегрированная с высшим образованием система научных исследований и разработок, гибко реагирующая на запросы со стороны экономики, инжиниринговый бизнес, инновационная инфраструктура, институты рынка интеллектуальной собственности, механизмы стимулирования инноваций и др.;

– формирование мощного научно-технологического комплекса, обеспечивающего достижение и поддержание лидерства в научных исследованиях и технологиях по приоритетным направлениям и, на этой основе, встраивание России в глобальный оборот высокотехнологичной продукции и технологий;

– создание центров глобальной конкурентоспособности в обрабатывающих отраслях, включая высокотехнологичные производства.

– содействие повышению конкурентоспособности ведущих отраслей экономики с использованием механизмов частногосударственного партнерства, расширения доступа российских компаний к источникам долгосрочных инвестиций, обеспечения экономики высокопрофессиональными кадрами менеджеров, инженеров и рабочей силы, поддержки экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и рациональной защиты внутренних рынков с учетом международной практики в данной области [7].

Однако любой диверсификационной ситуации присущи различные аспекты, которые невозможно просчитать со всеми подробностями. Теоретически структурная диверсификация охватывает широкий спектр возможностей, варьируясь от довольно ограниченного вторжения в новую область экономики внутри страны («узкая» диверсификация) до широкого вторжения в мировую экономику («широкая» диверсификация). В данном случае возможен метод, при котором процесс вовлечения средств, управленческого таланта, технических навыков и других ресурсов должен протекать таким образом, чтобы экономика страны смогла извлечь максимальные виды преимуществ. Такой метод структурной диверсификации требует высокой степени гибкого подхода, постоянного анализа при глубоком мониторинге мировых тенденций в экономике.

Учитывая все конкретные обстоятельства в каждый определенный момент времени, необходимо, чтобы выбор формы структурной диверсификации был хорошо обоснован и тщательно спланирован. Существует два основных методологических подхода к совершенствованию структурной диверсификации экономики. Первый (горизонтальные меры) предусматривает создание устойчивых институтов для функционирования экономических агентов, формирования благоприятного инвестиционного климата, сокращение вмешательства государства в экономику, поддержание конкуренции на рынках. Эти меры направлены на улучшение положения всех экономических агентов. Прямое вмешательство государства в отношения экономических агентов допускается только для поддержания и стимулирования конкуренции. Второй подход (вертикальные меры) предполагает проведение активной государственной политики по изменению структуры экономики, ее совершенствованию на основе стимулирования, в том числе финансового, отдельных отраслей и предприятий. Указанные меры ставят одни группы экономических агентов в более благоприятные условия по сравнению с другими. В чистом виде ни один из указанных подходов не решает задачу диверсификации структуры экономики. Горизонтальные меры сами по себе не позволяют в среднесрочной перспективе изменить относительные доли секторов в ВВП: они одинаково воздействуют и на несырьевые, и на сырьевые сектора. И только при высоком уровне изъятия природной ренты сырьевые отрасли в долгосрочной перспективе становятся менее привлекательными.

Постановка задачи структурной диверсификации требует более активного вмешательства государства. Только адекватное применение механизмов такого вмешательства в рамках рыночной экономики способно, не нарушая конкурентную среду, диверсифицировать экономику путем ускоренного развития несырьевых секторов [6].

В стратегии структурной диверсификации экономики можно применить теорию диверсификации компаний: стратегию конгломеративной (чистой) и концентрической (центрированной) диверсификации [1].

Теоретически, стратегия конгломеративной (чистой) диверсификации заключается в том, что между отдельными отраслями экономики не существует никаких общих связей и элементов совпадения в области их экономической деятельности, а происходит только передача денежных средств. В данном случае возможно максимальное снижение финансового риска зависимости национальной экономики от положения дел в одном направлении, а также нейтрализация неблагоприятных колебаний рыночной конъюнктуры, что обеспечивается подбором видов деятельности. Сферы деятельности с высоким уровнем рентабельности и, соответственно, большим риском, здесь уравновешиваются менее прибыльными, но и менее рискованными видами деятельности. Чистая диверсификация обеспечивает экономике не только снижение финансового риска и стратегическую гибкость, но и возможность развития в ситуациях, когда направление

развития основной отрасли дает высокую прибыль, но временно не имеет потребности в инвестициях.

С точки зрения современных условий развития рынка имеет свои преимущества стратегия концентрической (центрированной) диверсификации, когда отдельные направления развития отрасли, хотя и различны, но обладают каким-либо типом соответствия или общности: общая технология, поставщики и источники сырья и т. д. Данный вид диверсификации ориентирован на получение синергетического эффекта, усиливающего конкурентную позицию на рынке. На этой основе можно разработать структурную модель диверсификации экономики, обусловленную экономической целесообразностью и отражающей логику рыночного развития. Ее элементами должны быть три блока, каждый из которых отражает деятельность одного или нескольких направлений развития отраслей (см. рис. 1).

Блок А представляет собой основную отрасль экономики страны, например нефтегазовую, которая имеет рынок сбыта 1. Выбор обусловлен ее высокой доходностью, стабильностью спроса, большой емкостью и потенциалом роста рынка. Специализация только в рамках данного направления развития связана со значительным риском, из-за значительного колебания цен на нефть. Поэтому необходимо дополнение основного направления поддерживающим видом деятельности – блоком В, например нефтехимия, которая имеет возможность сбыта своей продукции на рынке 2. Блоки А и В являются элементами, объединенными технологией производства некоторого материального продукта. Блок А должен обеспечивать блок В основным видом сырья. Решается задача минимизации трансакционных издержек, т. к. замена сделок с поставщиками внутриотраслевыми поставками способна обеспечить экономию и повысить доходность, снижается степень зависимости от ситуации на одном рынке. Вместе с тем, такая модель не может в полной мере решить задачу диверсификации рисков. Поэтому необходимо включить в структуру производства блок С, который имеет рынок сбыта 3.

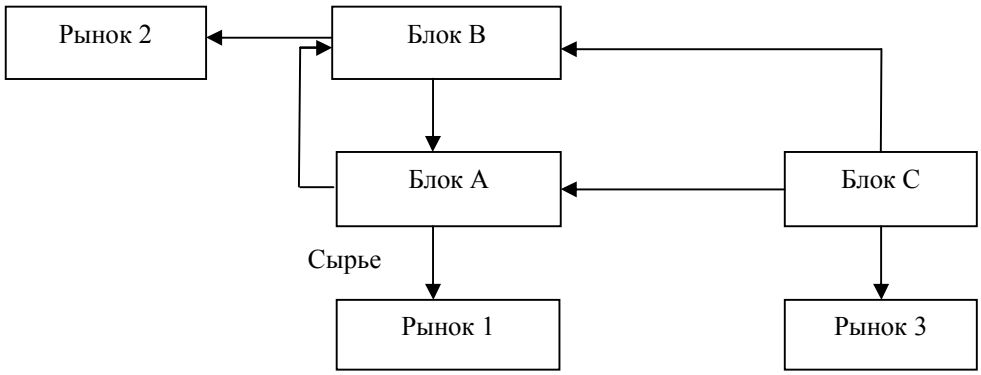


Рис. 1. Взаимодействие структурных блоков (отраслей экономики) при благоприятном сценарии развития экономики

Блок С ориентирован на потенциально обособленный рынок и представляет собой бизнес с высокой скоростью оборота капитала. Как правило, эта деятельность имеет место вне сферы материального производства, в отличие от двух других структурных блоков (например, нанотехнологии). Характер связи с блоками А и Б исключительно финансовый и обусловлен перераспределением денежных потоков и капитала внутри экономики.

Рассматриваемый блок выполняет следующие функции: в условиях благоприятной конъюнктуры рынков товаров первого и второго блоков – вложение капитала и обеспе-

чение дополнительных доходов; при ухудшении рыночной конъюнктуры – финансовая «подпитка» основного бизнеса, стабилизация финансового положения экономики страны в целом. Такое взаимодействие соответствует стратегии чистой диверсификации и направлено на снижение риска и финансовую стабилизацию экономики как единой системы.

Рассматриваемая структурная модель отражает, таким образом, стратегию развития, сочетающую элементы вертикальной интеграции, концентрической и чистой диверсификации. На рис. 1 рассмотрен процессе функционирования и взаимодействия структурных блоков при благоприятном сценарии развития экономики: случай благоприятной конъюнктуры основного рынка и достаточно стабильного макроэкономического положения.

Реализация долгосрочных финансовых решений требует значительного времени, обусловленного наращиванием производственных мощностей. Поэтому показатель эффективности диверсификации капитала должен отражать параметры инвестиционной составляющей затрат. Таким показателем должен быть чистый дисконтированный доход и его прирост. Текущие решения по диверсификации капитала связаны с перераспределением имеющихся ресурсов экономики между различными сферами бизнеса и должны быть ориентированы на минимизацию дисперсии денежных потоков при заданном минимально приемлемом его уровне [1]. Такое целевое направление ориентировано на снижение риска и стабилизацию экономики.

Прикладные аспекты структурной диверсификации, влияющие на обеспечение устойчивости экономики развития страны, целесообразно рассмотреть с учетом экономического кризиса. После десяти лет непрерывного экономического роста и повышения благосостояния людей Россия столкнулась с серьезной проблемой – глобальным экономическим кризисом. Глобальный экономический кризис носит системный характер, затрагивает большинство отраслей экономики и социальной сферы в каждой стране, влияет на структуру мировой экономики и принципы международных экономических отношений [8].

Влияние глобального экономического кризиса на российскую экономику имеет специфическую особенность. Она связана с накопленными деформациями структуры экономики. Одной из основных проблем национальной экономики является высокая зависимость от экспорта природных ресурсов. В последние годы государство сделало многое в плане развития отраслей перерабатывающей промышленности, услуг, транспорта, но ключевую роль в экономике все еще играют нефтегазовый экспорт, экспорт иного сырья, металлов. В результате кризиса практически на все товары российского сырьевого экспорта снизились не только цены, но и спрос. Вторая проблема – недостаточная конкурентоспособность несырьевых секторов экономики. Когда начались проблемы в сырьевых секторах, не нашлось отраслей, способных «поддержать» экономику. Более того, проблемы от сырьевых отраслей начали распространяться на смежные. Правительство учитывает эти факторы при выработке и реализации антикризисных мер и исходит из необходимости сохранения необходимого объема накопленных финансовых ресурсов для решения как антикризисных задач, так и задач стратегического развития в последующие годы [8]. Всего в 2009 году на реализацию антикризисных мер из федерального бюджета направят почти 1,5 триллиона рублей. В частности, Пенсионному фонду и внебюджетным фондам достанется 397 миллиардов рублей, на дополнительную поддержку регионов, в том числе и кредиты, в общей сложности 300 миллиардов рублей. 300 миллиардов получит банковская система. Не исключено, что предприятиям, которые входят в список системообразующих, к уже выделенным 300 миллиар-

дам рублей еще добавят денег. При этом, вероятнее всего, прямая поддержка предприятий использоваться не будет. Речь пойдет об увеличении объема государственных гарантий под займы. В целом расходы на национальную экономику увеличатся на 51,5 % [9].

В настоящее время существуют неплохие возможности за счет антикризисных мер попытаться решить проблему структурной диверсификации национальной экономики. Очевидно, в приоритеты структурной и промышленной политики следует закладывать те направления развития, применительно к которым Россия ещё сохраняет конкурентные преимущества – реальные или потенциальные. Часть таких приоритетов очевидна: нефтегазовый, лесной и рыбопромышленный комплексы, производственно-экспортный потенциал которых, однако, сам подлежит модернизации, включая радикальную диверсификацию; ракетно-космическая индустрия и авиапром; атомная отрасль; производство вооружений; энергетическое машиностроение – традиционное в советский период средоточие «двойных» – гражданских и военных – высоких технологий; судостроение; транспортное машиностроение; ряд «нанотехнологических» направлений, в том числе в биологии и генной инженерии.

Россия имеет шанс выстоять в глобальной конкуренции, лишь скоординированно оперевшись на два укрупнённых, «интегральных» приоритета, связанных с «новой» или «инновационной» экономикой, с одной стороны, и «старой», сырьевой экономикой, – с другой. Пропорции между ними подлежат целенаправленному регулированию исходя из долгосрочных национальных интересов. «Инновационный» сектор, разумеется, не может быть лишь некоей «пристройкой» к сырьевому. На ограниченных бюджетных вливаниях его не развернуть. Придётся сформировать у самих сырьевых корпораций сильную мотивацию к диверсификации и к переливу капитала в высокотехнологичные сферы – перерабатывающие и машиностроительные [10].

Теоретически посредством постоянного перелива ресурсов и их перераспределения между различными отраслями экономики в зависимости от понижения и повышения нормы прибыли инвестированный капитал обусловливает такое соотношение между спросом и предложением, что всегда существует стремление развивать отрасли с высокой рентабельностью и тормозить с низкой. В ходе этого достигается не просто равновесие между спросом на товары и предложением, а более существенное равновесие между производственным потенциалом каждой отрасли и потребностями в продукции, производимой этой отраслью. Отсюда можно сделать вывод, важный как для определения направлений реструктуризации экономики, так и для распределения ресурсов: уровень потребностей обратно пропорционален уровню производственного потенциала отрасли, удовлетворяющей эту потребность.

Необходимо, чтобы применительно к народному хозяйству в целом были разработаны перспективные (на 5–10 лет) приоритетные направления развития техники и технологии, а в рамках этих направлений – выявлены актуальные проблемы, подлежащие решению с помощью бюджетных ресурсов. Важно также составлять индикативные планы и немногочисленные, но ресурсно обеспеченные федеральные целевые программы, и строго под эти планы и программы вводить стимулы и гарантии для предприятий-участников. Кроме того, система регулирования допуска международных транснациональных корпораций к отечественным сырьевым ресурсам и сферам высокого платёжеспособного спроса должна создавать стимулы для их участия в реализации российских промышленных приоритетов [10].

Ряд приоритетов современной промышленной политики должен носить не отраслевой, а межотраслевой характер, в связи с чем должны быть выделены направления техники и технологии, объединяющие более или менее однородные классы технических

средств и технологий того или иного поколения. Используя эффект кооперации организаций разных отраслей, современная промышленность проектирует, создаёт и тиражирует сложные технико-технологические системы, стратегически важные с позиций жизнеобеспечения общества и поддержания национальной безопасности. Такие проекты обычно характеризуются высокой степенью затратности, большими инвестиционными рисками и, разумеется, длительным производственным циклом. Иначе говоря, они не могут быть осуществлены без систематической господдержки из-за «слабых рыночных стимулов». Однако именно способность производить подобные системы удерживает ту или иную страну в ряду ведущих мировых индустриальных держав.

Необходима целенаправленная государственная поддержка межотраслевого процесса проектирования, создания и тиражирования целостных систем, обеспечивающих жизнедеятельность общества и нейтрализацию внешних и внутренних угроз его безопасности. С этой специфической позиции, очевидно, следует оценивать начавшийся процесс интегрирования отечественных предприятий в технологические цепочки, контролируемые ведущими ТНК. Одна из важных задач при выборе структурных приоритетов здесь состоит в минимизации негативных последствий включения страны в глобализационные процессы [10].

Экономика России развивается в рамках и логике индустриальной модели. Технико-внедренческие особые экономические зоны существуют, но пока не стали реальными точками роста инноваций. Решая задачу радикального повышения эффективности экономики, должны быть стимулы и условия для продвижения целого ряда направлений. Это, прежде всего, формирование национальной инновационной системы, базирующейся на всей совокупности государственных и частных институтов, поддерживающих инновации; развитие базовых секторов экономики, включая глубокую переработку природных ресурсов, использование энергетических, транспортных и сельскохозяйственных возможностей России; масштабная модернизация существующих производств во всех сферах экономики, требующая принципиально иного качества управления предприятиями, и изменение практически всех используемых в России технологий, почти всего парка машин и оборудования. Причём лучшие технологии – это в большинстве случаев и самые энергоэффективные, энергосберегающие технологии, самые экономичные и экологически чистые. Важнейшее направление – это развитие новых секторов глобальной конкурентоспособности, прежде всего в высокотехнологичных отраслях, которые являются лидерами в «экономике знаний» – это авиакосмическая отрасль, судостроение, в сфере энергетики. А также – развитие информационных, медицинских и других новейших технологий. В целом, необходимо развитие рыночных институтов и конкурентоспособной среды, которая будет мотивировать предприятия снижать издержки, обновлять продукцию и гибко учитывать запросы потребителей. В России, несмотря на рыночную экономику, институциональная система все еще находится на стадии развития. Формирование современной, то есть адекватной вызовам постиндустриальной эпохи, системы институтов является важнейшей предпосылкой достижения стратегических целей. Необходимо обеспечить согласованное и эффективное их взаимодействие, регулирующее политические, социальные и экономические аспекты развития страны. Поэтому в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, охватывающей период до 2020 года, определены направления формирования институциональной среды.

Институциональная среда, необходимая для инновационного социально ориентированного типа развития, в долгосрочной перспективе будет формироваться в рамках следующих направлений. Во-первых, политико-правовые институты, нацеленные на

обеспечение гражданских и политических прав граждан, а также на исполнение принятого законодательства (проблема «инфорсмента»). Речь идет о защите базовых прав, включая неприкосновенность личности и собственности, независимость суда, эффективность правоохранительной системы, свободу средств массовой информации. Во-вторых, институты, обеспечивающие развитие человеческого капитала. Прежде всего, это касается образования, здравоохранения, пенсионной системы и обеспечения жильем. Ключевой проблемой развития этих секторов является проведение институциональных реформ – выработки новых правил их функционирования. В-третьих, экономические институты, то есть законодательство, обеспечивающее устойчивое функционирование и развитие национальной экономики. Современное экономическое законодательство должно обеспечивать экономический рост и структурную модернизацию экономики. В-четвертых, институты развития, нацеленные на решение конкретных системных проблем экономического роста, то есть правила игры, нацеленные не на всех участников хозяйственной или политической жизни, а на некоторых из них. В-пятых, система стратегического управления, позволяющая обеспечить гармоничность формирования и развития всех названных выше типов институтов, и направленная на согласование бюджетной, денежной, структурной, региональной и социальной политики при решении системных внутренних проблем развития и ответа на внешние вызовы. Она включает в себя взаимоувязанные программы институциональных преобразований, долгосрочные и среднесрочные прогнозы развития экономики, науки и технологий, стратегии (энергетическая, транспортная стратегия и т. д.) и программы развития ключевых секторов экономики и регионов, долгосрочный финансовый план и систему бюджетирования по результатам [7].

Структурная диверсификация экономики России достаточно медленно накапливает потенциал. На современном этапе модернизация экономики происходит фрагментарно [10]. Это не означает, что внутри экономики не складываются предпосылки для мощного структурного рывка, но сейчас в России требуются серьезные структурные сдвиги, ослабляющие зависимость страны от ситуации в топливно-энергетическом комплексе. Эта задача является одной из главных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, охватывающей период до 2020 года. Поставив целью вхождение России в пятерку ведущих экономик мира по размеру ВВП, Концепция рассматривает три возможных сценария долгосрочного развития: инерционный, экспортно-сырьевой и инновационный [7]. Наиболее перспективен, по нашему мнению, инновационный сценарий, который предусматривает использование конкурентных преимуществ в топливно-сырьевой сфере для структурной диверсификации российской экономики. Экономический рост может достигать 6,3–6,6 % в год. Данный сценарий предполагает структурный маневр, в результате которого доля инновационного сектора должна повыситься с нынешних 10 до 20% ВВП, а доля нефтегазового сектора снизиться с 20 до 10–12%. Модель инновационного социально ориентированного развития, наряду с использованием традиционных конкурентных преимуществ в энергосырьевом секторе, предполагает создание и активизацию новых факторов экономического роста, отвечающих вызовам долгосрочного периода. Это – прорыв в повышении эффективности человеческого капитала и создании комфортных социальных условий; либерализация экономических институтов и усиление конкурентности бизнес-среды, ускоренное распространение новых технологий в экономике и развитие высокотехнологичных производств, активизация внешнеэкономической политики. Действие этих факторов суммарно обеспечивает выход российской экономики на траекторию долгосрочного устойчивого роста со средним темпом около 6,4–6,5% в год.

Инновационное развитие российской экономики в период 2008–2020 годов будет проходить в два этапа, различающиеся по условиям, факторам и рискам социально-экономического развития и приоритетам экономической политики государства (см. рис. 2).

Рис. 2. Инновационный сценарий развития российской экономики

Первый этап (2008–2012 годы) базируется на реализации и расширении тех глобальных конкурентных преимуществ, которыми обладает российская экономика в «традиционных» сферах – энергетике, транспорте, аграрном секторе, переработке природных ресурсов. Одновременно будут создаваться институциональные условия и технологические заделы, обеспечивающие на следующем этапе системный перевод российской экономики в режим инновационного развития. Второй этап (2013–2020 годы) – рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии), улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики. Условия социально-экономического развития на данном этапе характеризуются: ожидаемой новой технологической инновационной волной в ведущих странах мира, связанной с распространением новых технологий, качественно меняющих свойства выпускаемых товаров, процессы производства и потребления; повышением демографической нагрузки на трудоспособное население, способным усилить напряженность в пенсионной системе; наличием созданных в предшествующий период экономических институтов, стимулирующих предпринимательскую и инвестиционную активность, и национальной инновационной системы; интенсивным расширением среднего класса, формирующим спрос на комфортное жилье, качественные услуги образования и здравоохранения; преодолением, в основном, ограничений в эконо-

мике со стороны энергетической и транспортной сетей; возрастанием требований к экологическим параметрам производства.

Развитие после 2020 года – закрепление лидирующих позиций России в мировом хозяйстве и превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста, формирование сбалансированной социальной структуры общества [7]. Реализация Концепции, по нашему мнению, возможна только в том случае, если кризис продлится не более двух лет (в период с 2009 по 2010 год) при условии успешной модернизации и структурной диверсификации национальной экономики.

Выводы. Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Определена экономическая сущность структурной диверсификации экономики, заключающаяся в распределении инвестируемых денежных капиталов между различными объектами вложений, не связанных друг с другом с целью устойчивого роста эффективности экономики и ее укрепления, а также снижении риска возможных потерь капитала или доходов от него при наличии благоприятной или неблагоприятной рыночной конъюнктуры, с принятием решений в условиях неопределенности в периоды кризисных явлений в экономике.

Причиной возникновения структурной диверсификации экономики является возникновение необходимости повышения эффективности экономики не только на данный момент или в ближайшем будущем, но и на длительную перспективу.

Стратегия социально-экономического развития России в теоретическом аспекте заключается в конгломерате двух видов политической стратегии социально-экономического развития России: дирижистской идеологии и предполагает ведущую роль государства в обеспечении искомых темпов экономического роста и формировании современной институциональной среды, способной стимулировать устойчивый экономический рост и адаптацию к вызовам современной эпохи. Вопросы структурной и инвестиционной политики рассмотрены с позиций двух основных концепций – правительственной (либеральной) и альтернативной – структурно-модернизационной.

Выявлено, что структурная диверсификация национальной экономики охватывает широкий спектр возможностей, варьируясь от вторжения в новую область экономики внутри страны («узкая» диверсификация) до широкого вторжения в мировую экономику («широкая» диверсификация).

Уточнено существование двух основных методологических подходов к совершенствованию структурной диверсификации экономики. Первый (горизонтальные меры) предусматривает создание устойчивых институтов для функционирования экономических агентов, формирования благоприятного инвестиционного климата, сокращение вмешательства государства в экономику, поддержание конкуренции на рынках. Второй подход (вертикальные меры) предполагает проведение активной государственной политики по изменению структуры экономики, ее совершенствованию на основе стимулирования, в том числе финансового, отдельных отраслей и предприятий. Российская экономика сориентирована на второй методологический подход.

Рассмотрены прикладные аспекты структурной диверсификации национальной экономики. Выявлено, что одной из основных проблем национальной экономики является высокая зависимость от экспорта природных ресурсов. Вторая проблема – недостаточная конкурентоспособность несырьевых секторов экономики. При наличии проблем в сырьевых секторах отсутствие отраслей, способных «поддержать» экономику. «Перетекание» проблем от сырьевых отраслей на смежные. Эти факторы учтены правительством при выработке и реализации антикризисных мер, что нашло отражение в необходимости сохранения определенного объема накопленных финансовых ресурсов для решения как антикризисных задач, так и задач стратегического развития.

Выявлены основные тенденции структурной диверсификации в рыночной экономике, проявляющейся в распределении инвестируемых средств между различными объектами вложений на основе синтеза методологических подходов, предполагающей создание устойчивых институтов для функционирования хозяйствующих субъектов и формирования благоприятного инвестиционного климата.

Список литературы

1. *Мительман, С. А.* Диверсификация капитала торгово-промышленной компании как фактор конкурентоспособности финансовой устойчивости. Электрон. ресурс [режим доступа: http://www.mitelman.ru].

2. *Нестеренко, Т. Г.* Государство должно контролировать бюджет / Т. Г. Нестеренко // Финансы. – 1999. – № 8. – С. 3–8.

3. Англо-русский словарь экономических терминов. Электрон. ресурс [режим доступа: http://dic.academic.ru/]

4. Советский Энциклопедический словарь. – М.: «Советская Энциклопедия», 1979. – С.394.

5. *Фетисов, Г. Г.* Будущее российской экономики: экспорт сырья, диверсификация или высокие технологии? Электрон. ресурс [режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/buduschee_rossiiyskoiy].

6. *Шакиров, Н. Ш.* Диверсификация экономики России: некоторые аспекты теории и практики. Электрон. ресурс [режим доступа: http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2004/issue3/Econom14.html].

7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Министерство экономического развития Российской Федерации. Электрон. ресурс [режим доступа: http://www.economy.gov.ru/ wps/wcm/myconnect/economylib/mert/welcome].

8. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. Электрон. ресурс [режим доступа: http://www.rg.ru /2009/03/20/programma–antikrisis–dok.html].

9. *Невинная, И.* Бюджет идет на поправку / И. Невинная, Т. Зыкова // Российская газета – Федеральный выпуск. – 2009. – № 4870 // Электрон. ресурс [режим доступа: http://www.rg.ru /2009/03/20/ programma–antikrisis–dok.html].

10. *Гринберг, Р. С.* Нужна ли России промышленная политика? Электрон. ресурс [режим доступа: http://www.kreml.org/other/153358216].

11. *Гринберг, Р.* Бумеранг глобализации / Р. Гринберг // Инвестиции. – 2008. – № 4. – С.23.

Статья поступила в редакцию 03.04.09.

N. I. Larionova, N. L. Zagaynova

CONCEPTUAL BASES FOR STRUCTURAL DIVERSIFICATION OF ECONOMY

Conceptual bases are specified and basic directions for structural diversification of the economy providing formation of a favorable investment climate, maintenance of competition in the markets and allowing to prove the strategy of social and economic development of the country caused by economic feasibility and taking into account logic of market development in view of the features of economic situation in Russia during the economic crisis are determined.

Key words: *diversification, investments, market, state, strategy, competition, innovation, development, institutional environment.*

ЛАРИОНОВА Нина Ивановна – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономической теории, декан факультета управления и права МарГТУ. Область научных интересов – экономика общественного сектора, теория организации рынков. Автор более 70 публикаций. E-mail:nina_larionova@mail.ru.

ЗАГАЙНОВА Нинель Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Марийского государственного университета. Область научных интересов – институциональная экономика, модели государственного регулирования экономики, бюджетный и конкурентный федерализм. Автор 21 публикации. E-mail:Zagainova-znl@mail.ru.

УДК 332.14

Г. С. Цветкова, В. В. Черных

РАНГОВАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ РЫНКОВ

Проводится оценка уровня развития местных рынков на примере Республики Марий Эл и Самарской области. Применена методика ранговой оценки, которая позволяет учитывать как социальные, так и экономические факторы. В результате оценки выделяются три уровня развития местных рынков: высокий, средний, низкий, что отражает реальные процессы социально-экономического развития регионов, неравномерность развития местных рынков как объективную закономерность в условиях новой институциональной среды.

Ключевые слова: *местные рынки, оценка развития местных рынков, территориально-производственные кластеры.*

Введение. Местный рынок является элементом экономической системы, на уровне которого происходит удовлетворение большинства первичных потребностей индивидуума. Можно сказать, что человек, как экономический субъект и как социальная единица, реализует свои потребности и возможности, в первую очередь, на уровне местного сообщества, а, следовательно, и на уровне местного рынка: это потребность в безопасности существования самого человека, удовлетворение его физиологических потребностей. Не случайно эффективность реализации общенациональных проектов в сфере образования и доступного жилья оценивается, прежде всего, на уровне малых и средних городов, удаленных от центра территорий. С этой точки зрения проблема оценки уровня развития местных рынков является достаточно актуальной, имеющей теоретическую и практическую значимость.

Целью работы является оценка уровня развития местных рынков Республики Марий Эл и Самарской области.

Решаемые задачи: 1) оценка уровня развития местных рынков Республики Марий Эл; 2) определение уровня развития местных рынков Самарской области; 3) выявление общих закономерностей развития местных рынков в современных условиях.

Методика исследования. При проведении исследования были изучены работы отечественных и зарубежных ученых, занимающихся вопросами структуры рыночной системы и оценки уровня развития рынка. Исследование основано на применении системного подхода с использованием статистического, аналитического и других методов. В качестве информационной базы для ранговой оценки были использованы статистические данные Территориальных органов Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл и Самарской области.

Интерпретация результатов исследования и их анализ. В процессе исследования под местным рынком понимается система экономических взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, которые объединены общими интересами, находятся в пределах территории муниципального образования [1].

© Цветкова Г. С., Черных В. В., 2009.

Местный рынок рассматривается как нижний уровень национальной экономики, которая охватывает кроме этого локальные и региональные рынки, рынки субъектов Российской Федерации. Поскольку местный рынок является элементом системы национальной экономики, он испытывает на себе влияние всех институциональных факторов, в свою очередь, местный рынок оказывает влияние и на общий уровень социально-экономического развития страны.

С точки зрения многоуровневого строения рыночной системы, цель её развития заключается в создании воспроизводственных циклов сначала на уровне местных рынков в регионе, а затем на уровне национальной экономики. Рассматривая местный рынок, как нижний уровень национальной экономической системы, важно отметить, что развитие данного рынка также предполагает создание воспроизводственных циклов. Локализованное на местных рынках производство «обладает известными недостатками в качестве рынка для рабочей силы, если рабочие операции в нем носят преимущественно однородный характер» [2], в результате между местными рынками возникает активное взаимодействие.

Один из возможных способов оценки местных рынков базируется на применении ранговой методики, согласно которой для определения ранга развития рынка можно воспользоваться методом средневзвешенных показателей:

$$R_i = \sum_{i=1}^{N} W_i \cdot K_i,$$

где R_i – ранг городского округа (рынка);
W_i – коэффициент весомости (значимости) фактора;
K_i – оценка фактора в баллах;
N – общее число социальных и экономических показателей.

На основании предложенной методики проанализируем развитие местных рынков городских округов и поселений Республики Марий Эл и Самарской области. Коэффициент весомости фактора определялся на основе экспертных оценок посредством анкетирования, использовались материалы, выложенные в Интернете на сайте Правительства Республики Марий Эл и официальном сайте Правительства Самарской области. В качестве экспертов привлекались специалисты Министерства экономического развития, промышленности и торговли. Для оценки согласованности экспертов был использован коэффициент конкордации, уровень согласованности экспертов высокий, поскольку значение коэффициента более 0,87 – близко к единице, что соответствует нормативному значению. В данной методике используется 10-балльная шкала. Наилучшее значение показателя соответствует 10.

По административно-территориальному признаку Марий Эл является республикой, в которой проживает 706,7 тыс. человек [3]. Территория республики составляет 23,4 тыс. кв. км, из которых 57% – лесные угодья, 38,9% – сельскохозяйственные угодья, 1% – болота, 3% – водные ресурсы. Согласно географическому описанию, число административных единиц составляет 3 городских округа, 14 муниципальных районов, 16 поселков городского типа и 140 сельских администраций. В настоящее время в Республике Марий Эл насчитывается 17 муниципальных образований.

Воспользуемся статистическими данными [4] по городским округам и городским поселениям Республики Марий Эл, которые были взяты за основу при выделении местных рынков. При ранговой оценке местных рынков в качестве экономических факторов рассматривались статистические данные по количеству зарегистрированных и

ликвидированных предприятий, сальдированному финансовому результату деятельности организаций, суммам прибыли и убытка, дебиторской и кредиторской задолженности. Кроме того, при определении уровня развития учитывались не только экономические, но и социальные факторы: прирост населения, прирост численности работников, средняя заработная плата на одного человека, уровень безработицы, состояние жилищного фонда. Параметры балльной оценки по Республике Марий Эл были определены исходя из статистических данных, приведенных в табл. 1.

Таблица 1

Параметры балльной оценки

№	Факторы среды местного рынка	Минимальное значение	Максимальное значение	Наилучшее значение	10 баллов
1	2	3	4	5	6
Социальные факторы					
1	Прирост населения, чел.	**–2,3**	**0,8**	>0	1
2	Прирост численности работников, чел.	**–6753,0**	**1323,0**	>0	1350
3	Средняя заработная плата, руб.	**3463,3**	**7827,5**	0	8000
4	Уровень безработицы, %	**1,0**	**5,6**	6	0
5	Жилищный фонд, кв. м	**276,2**	**5393,3**	>0	5400
Экономические факторы					
1	Зарегистрировано предприятий, ед.	**16,0**	**962,0**	0	1000
2	Ликвидировано предприятий, ед.	**13,0**	**1172,0**	1200	0
3	Сальдированный финансовый результат деятельности предприятий и организаций, млн. руб.	**–10,6**	**500,5**	>0	500
4	Сумма прибыли, млн. руб.	**0,2**	**887,8**	0	900
5	Сумма убытка, млн. руб.	**0,8**	**387,3**	400	0
6	Кредиторская задолженность, млн. руб.	**5,4**	**7244,7**	7300	0
7	Дебиторская задолженность, млн. руб.	**1,5**	**4450,4**	0	4500

В результате оценки был рассчитан ранг как по социальным, так и по экономическим факторам, определен общий ранг, итоги расчетов представлены в табл. 2. Согласно критериям ранговой оценки: при низком уровне развития местного рынка пределы значения ранга от 1 до 5 баллов, средний уровень развития характеризуется значением от 5,1 до 10 баллов, высокий уровень – от 10,1 и более.

Таблица 2

Оценка развития местных рынков Республики Марий Эл

Местный рынок	Ранг по социальным факторам	Ранг по экономическим факторам	Общий ранг	Уровень развития
Йошкар-Ола	11,60	3,71	**15,30**	высокий
Волжск	4,08	3,14	**7,21**	средний
Медведевский	3,82	2,58	**6,40**	средний
Звениговский	3,25	2,84	**6,09**	средний
Козьмодемьянск	2,30	3,07	**5,38**	средний

Продолжение табл. 2

Местный рынок	Ранг по социальным факторам	Ранг по экономическим факторам	Общий ранг	Уровень развития
Оршанский	2,11	3,07	**5,18**	средний
Новоторъяльский	1,69	3,42	**5,11**	средний
Волжский	2,39	2,57	**4,97**	низкий
Советский	2,38	2,49	**4,87**	низкий
Сернурский	2,20	2,52	**4,72**	низкий
Мари-Турекский	1,99	2,69	**4,68**	низкий
Моркинский	2,18	2,49	**4,66**	низкий
Горномарийский	2,05	2,49	**4,54**	низкий
Параньгинский	1,77	2,52	**4,29**	низкий
Куженерский	1,72	2,51	**4,23**	низкий
Килемарский	1,59	2,50	**4,09**	низкий
Юринский	1,23	2,49	**3,73**	низкий

На основании полученных данных можно выделить три уровня развития местных рынков Республики Марий Эл.

Как по социальным, так и по экономическим факторам лидирующую позицию занимает город Йошкар-Ола (см. рис. 1). Высокий уровень развития местного рынка г. Йошкар-Ола характеризуется общим рангом развития, который составляет 15,3. Ранг городских округов Волжска – 7,21 и Козьмодемьянска – 5,38 говорит о среднем уровне развития. Также средний уровень развития наблюдается по следующим районам: Медведевскому – 6,40, Звениговскому – 6,09, Оршанскому – 5,18 и Новоторъяльскому– 5,11.

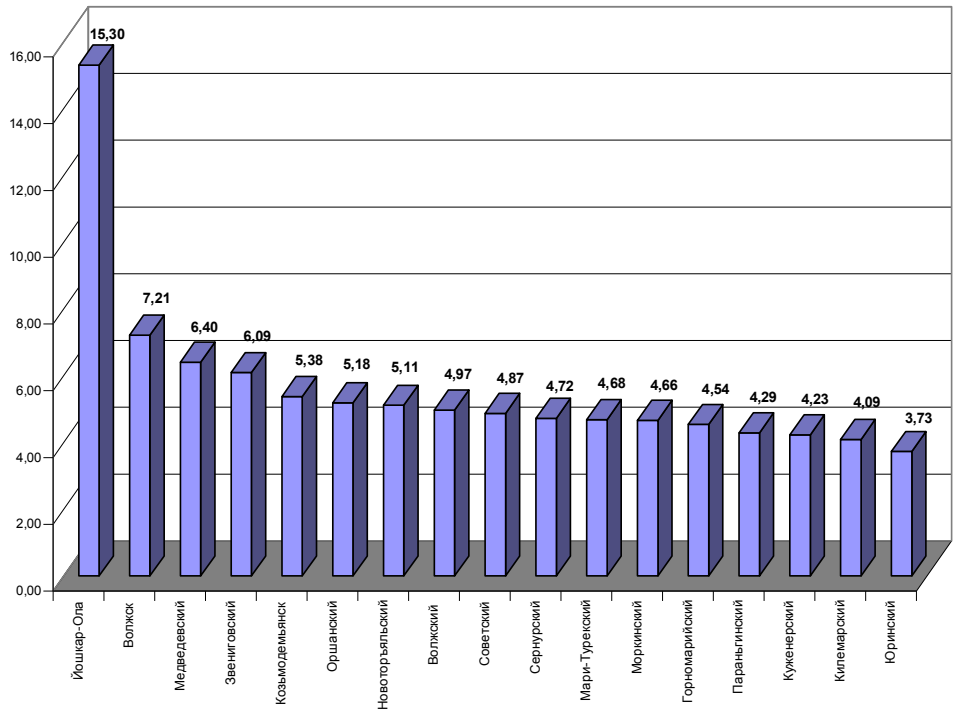


Рис. 1. Гистограмма развития местных рынков Республики Марий Эл

Как показал анализ, из 17 местных рынков Республики Марий Эл только один рынок – г. Йошкар-Ола имеет высокий уровень развития, что составляет 5,88%. Шесть рынков имеют средний уровень развития, что составляет 35,29%, а десять рынков – 58,82%, то есть больше половины рынков, к сожалению, имеют низкий уровень развития. Большинство местных рынков Республики Марий Эл находятся на низком уровне развития, что является результатом увеличения уровня урбанизации, а также политики концентрации капитала и ресурсов в крупных городах и административных центрах России. Необходимо рассмотреть возможность дальнейшего повышения уровня развития городских округов до уровня развития лидирующего города.

В качестве другого примера применения методики ранговой оценки можно рассмотреть оценку уровней развития местных рынков по Самарской области (см. табл. 3). На данный момент в Самарской области местное самоуправление осуществляется в 10 городских округах, 27 муниципальных районах, 12 городских и 292 сельских поселениях [5]. По состоянию на 2008 год основными видами экономической деятельности данного региона являются обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных и других средств, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, а также добыча полезных ископаемых. Самарская область входит в группу регионов России с высоким уровнем конкурентоспособности и демонстрирует устойчивый характер развития.

Таблица 3

Оценка уровней развития местных рынков Самарской области

Местный рынок	Ранг по социальным факторам	Ранг по экономическим факторам	Общий ранг	Уровень развития
Самара	3,83	3,56	**7,39**	средний
Тольятти	3,40	2,86	**6,26**	средний
Октябрьск	2,98	2,78	**5,76**	средний
Жигулевск	2,32	3,23	**5,56**	средний
Новокуйбышевск	2,76	2,55	**5,31**	средний
Отрадный	2,42	2,80	**5,22**	средний
Чапаевск	2,44	2,63	**5,07**	средний
Сызрань	2,58	2,47	**5,04**	средний
Кинель	1,88	3,01	**4,89**	низкий
Похвистнево	2,03	2,34	**4,37**	низкий

В качестве местных рынков были рассмотрены десять основных городских округов и муниципальных районов, исследование базируется на данных статистики по Самарской области.

Из десяти рынков Самарской области только два рынка имеют низкий уровень развития – 20 % , а восемь рынков – средний уровень развития, что составляет 80 %. Для большинства районов Самарской области, находящихся рядом с административным центром, характерен средний уровень развития (см. рис. 2). Такая ситуация подтверждается мнением экспертов, опубликованным на сайте Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области.

Несмотря на достаточно высокий уровень развития, по состоянию на 2008 год, согласно данным, наблюдалось замедление положительной динамики показателей уровня

жизни населения. Среднедушевые номинальные денежные доходы населения составили 15,7 тыс. руб. и увеличились относительно соответствующего периода предыдущего года лишь на 12,3%.

Следует отметить, что местные рынки, удаленные от центра, характеризуются низким уровнем развития, например, города Кинель (общий ранг – 4,89) и Похвистнево (общий ранг – 4,37). Для развития местных рынков Самарской области, согласно стратегии социально-экономического развития до 2020 года, предусмотрено создание на территории Самарской области кластеров или региональных секторов экономики, для каждого из них предусматривается формирование индивидуальной инвестиционной политики.

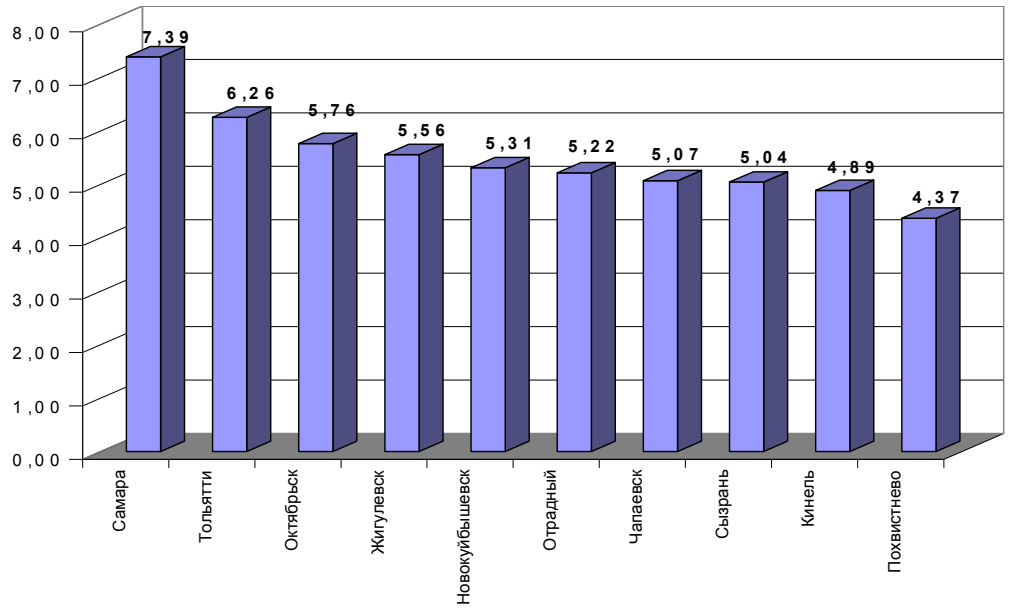


Рис. 2. Гистограмма развития местных рынков Самарской области

Развитие кластеров поможет сконцентрировать усилия бизнеса и органов государственной власти на развитии и создании новых высокотехнологичных секторов производства. Предусмотрено формирование территориально-производственного кластера в Похвистневском субрегионе, что позволит повысить уровень социально-экономического развития, а также уровень конкурентоспособности предприятий местных рынков.

Выводы. Развитие местных рынков является одной из необходимых составляющих улучшения уровня жизни российского общества. Повышение уровня социально-экономического развития местных рынков должно происходить за счет повышения конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности самих предприятий, работающих на уровне местных рынков. Это будет способствовать росту объемов производства, увеличению объема текущих платежей предприятий в бюджет и росту количества рабочих мест. Стратегическим направлением развития местных рынков является создание промышленных кластеров, что позволит повысить их инвестиционную привлекательность. Опыт создания промышленных кластеров на базе таких отраслей, как лесная промышленность (объединяющая лесное хозяйство, механическую и химическую деревообработку), металлургия и металлообработка (черная и цветная), топливно-

энергетический сектор, пищевая промышленность, сектор информационных технологий и телекоммуникаций, есть у Финляндии и других европейских стран. Инвестиционная привлекательность и промышленный рост, достигнутый другими странами благодаря созданию кластеров, позволяет сделать вывод о целесообразности данной стратегии и для развития местных рынков.

Список литературы

1. *Черных, В. В*. К вопросу об определении понятия «местный рынок» / В. В. Черных // Российское предпринимательство. – М.: Креативная экономика. – 2007. – № 11. – С.154–158.

2. *Маршалл, А*. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т.1. – 300 с.

3. Официальный сайт Правительства Республики Марий Эл [Электронный ресурс] // http://gov.mari.ru/main/news/rep/gov/2008/1709_1.phtml.

4. Республика Марий Эл: Статистический ежегодник «Республика Марий Эл» / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл. – Йошкар-Ола, 2008. – С. 151–153.

5. Официальный сайт Правительства Самарской области [Электронный ресурс] // http://www.adm.samara.ru/.

Статья поступила в редакцию 08.05.09.

G. S. Tsvetkova, V. V. Chernykh

RANKING OF LOCAL MARKETS DEVELOPMENT

Estimation of local markets development level is carried out on the example of the Republic of Mari El and the Samara region. The ranking technique which allows to take into account both social and economic factors is applied. As a result of estimation three levels of local markets development are defined: high, average, low, which reflects real processes of social and economic development of the regions, non-uniformity of local markets development as objective law in the new institutional environment.

Key words: *local markets, local markets development estimation, territorial and production clusters.*

ЦВЕТКОВА Галина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и бизнеса МарГТУ. Область научных интересов – институциональная экономика, антикризисное управление, маркетинг. Автор 51 публикации. E-mail: kmb@marstu.net.

ЧЕРНЫХ Вероника Валерьевна – старший преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса МарГТУ. Область научных интересов – институциональная экономика, маркетинг. Автор 21 публикации. E-mail: kmb@marstu.net.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.121:631(470.343)

Н. В. Максимец, Е. Г. Букатина

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ

Рассматриваются факторы, обеспечивающие экономический рост, дана их общая классификация, предложены показатели экономического роста. На основе регрессионной модели оценена степень влияния факторов на экономический рост сельского хозяйства.

Ключевые слова: *экономический рост, факторы экономического роста, показатели оценки экономического роста.*

Введение. На современном этапе развития аграрной экономики назрела необходимость проведения научных исследований по вопросам экономического роста. Попытки реформирования аграрного сектора экономики без достаточного учета теоретических и практических аспектов развития сельского хозяйства ведут к усилению кризисных тенденций.

Особенностью развития сельского хозяйства на современном этапе является то, что акцент аграрных преобразований передается в регионы. Разрабатываются комплексные программы развития АПК на длительный период, учитывающие баланс экономических интересов между сельскохозяйственными товаропроизводителями, перерабатывающими предприятиями и сферой реализации, развитие как внешних, так и внутренних кооперационных и интеграционных связей АПК.

В системе проблем продовольственного обеспечения особое место занимает формирование условий экономического роста и стабильного развития всех субъектов хозяйствования на продовольственном рынке. Поэтому выявление и оценка факторов экономического роста в системе агропромышленного производства является **целью работы**, способом обоснования путей выхода из сложной ситуации, в которой до сих пор находится сельское хозяйство.

© Максимец Н. В., Букатина Е. Г., 2009.

Задачи исследования:

– дать наиболее полную классификацию факторов экономического роста;

– предложить систему показателей оценки экономического роста в сельском хозяйстве;

– оценить степень влияния факторов на результирующий показатель, характеризующий экономический рост на основе регрессионной модели.

Удельный вес валового внутреннего продукта АПК в экономике России в период с 1990 по 2007 годы снизился более чем в 4 раза, также произошло резкое снижение удельного веса инвестиций в основной капитал, основными причинами этого явления являются: быстрое снижение бюджетной поддержки АПК, разорение множества хозяйств и предприятий в связи с конкуренцией иностранных производителей на российском рынке, резкое снижение покупательной способности значительной части населения, особенно в начале рыночных преобразований, а также после дефолта и девальвации 1998 года (табл. 1). Низкая конкурентоспособность и недостаточная инвестиционная привлекательность агропромышленного комплекса обусловливают падение темпов его развития и растущее отставание от других секторов экономики. В перспективе темпы роста АПК становятся недостаточными для гарантированного удовлетворения спроса населения на продовольствие, повышения уровня жизни сельского населения.

Таблица 1

Удельный вес сельского хозяйства в экономике России, %*

	Годы					
	1990	1998	2002	2005	2006	2007
Валовой внутренний продукт	16,4	5,1	5,7	4,4	4,1	4,0
Численность занятого населения	12,9	13,0	13,9	11,1	10,6	10,0
Инвестиции в основной капитал	15,9	13,0	14,6	14,0	14,9	15,2
Основные фонды	11,4	8,2	7,1	3,6	3,4	3,2

* рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики России [1–3].

Экономический рост подразумевает количественные и качественные изменения в развитии национального хозяйства, увеличение таких показателей, как валовой общественный продукт, валовой национальный продукт, национальный доход. Данная категория может быть применена для отдельных отраслей, регионов и хозяйствующих субъектов, где вместо ВВП (или ВНП) учитывается стоимость валовой продукции, а вместо национального дохода – добавленная стоимость (валовой доход). По своей сути экономический рост тождественен расширенному воспроизводству, но это понятие неприменимо при оценке производственных итогов по отдельным видам продукции внутрихозяйственных подразделений.

Сельское хозяйство всегда и практически во всех странах считается особой отраслью общественного производства. Главная цель сельского хозяйства – удовлетворение потребностей населения в продуктах питания. С этой точки зрения каждая страна стремится к обеспечению своей продовольственной независимости. Важнейшая особенность сельского хозяйства заключается в том, что в производственном процессе, помимо рабочей силы и капитала, очень активную роль играют природные ресурсы. От качественных характеристик и местоположения земельных угодий, от сложившихся погодных условий, температуры воздуха, продолжительности вегетационного периода, состояния окружающей среды и прочих природных явлений зависит эффективность сельского хозяйства, что в краткосрочные периоды влияние остальных факторов производства может оказаться нерезультативным.

Очевидно, что в каждом регионе всегда имелись свои тенденции и закономерности развития сельского хозяйства. Перевод отрасли на рыночные экономические отношения не только не мог сгладить эти различия, но еще больше усугубил их, поскольку почти полностью перестали действовать механизмы, принципы и концепции регулирования сельского хозяйства по регионам страны. На современном этапе государственное регулирование сельского хозяйства предполагает целесообразное размещение производства отдельных видов продукции по регионам, где можно ожидать возможность обеспечения их расширенного воспроизводства за счет доходов хозяйствующих субъектов. Чтобы реализовать на практике этот принцип, нужно оценить возможности, объективные и субъективные факторы сельскохозяйственного производства.

Экономический рост определяется факторами, характеризующими способность экономики к росту, включают в себя факторы производства (труд, капитал, природные ресурсы, предпринимательские способности, НТП) как главные экономические факторы, определяющие возможности и пределы расширенного воспроизводства. В макроэкономическом аспекте факторы производства предстают как факторы предложения. Наряду с ними факторы роста включают ряд других, экономических и неэкономических, факторов, оказывающих воздействие на различные параметры, условия и характеристики роста, его потенциальную и фактическую стороны [4]. Подробная классификация факторов роста приведена (табл. 2).

Таблица 2

Классификация факторов роста

Классификационный признак	Виды факторов
по сферам возникновения	– экономические (факторы производства, факторы совокупного спроса, внешнеэкономические факторы), – политические, – социальные, – культурные
принадлежность к разным типам роста	– экстенсивные (увеличение численности занятых, объема основного капитала и материальных ресурсов, площади обрабатываемых земель), – интенсивные (рост эффективности производства, рост квалификации работников, рост интенсивности труда, применение ресурсосберегающих технологий)
отношение к национальной экономике	– внутренние (рост внутреннего спроса, инвестиций, рост конкурентоспособности национальных производителей и т.д.), – внешние (благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, эффект девальвации и т.д.)
макроэкономические параметры	– факторы совокупного спроса и предложения, сбережений и инвестиций и др.
по периоду действия	– краткосрочные, – среднесрочные, – долгосрочные
по способу воздействия	– прямые, – косвенные
по силе воздействия	– сильнодействующие, – слабодействующие
по количеству объектов воздействия	– интегральные (действуют на несколько параметров экономического роста), – селективные (на один параметр)
по степени постоянства воздействия	– постоянные, – переменные
по результатам воздействия	– позитивные, – негативные

Агропромышленный комплекс, являясь сложной социально-экономической системой, должен быть признан важнейшим элементом национальной экономики, основными целями функционирования которого будут являться:

– удовлетворение потребностей населения на уровне научно обоснованных норм в продуктах питания и предметах потребления из сельскохозяйственного сырья;

– производство такого количества сельхозпродукции соответствующего качества для создания резерва продовольствия, который обеспечит продовольственную безопасность страны, т. е. независимость от импорта основных продуктов питания, особенно зерна, мяса, сахара, растительного масла и др.;

– удовлетворение экономических и социальных потребностей и интересов работников сельского хозяйства.

Для достижения поставленных целей необходимо обеспечение экономического роста АПК.

Для оценки экономического роста в АПК можно предложить следующие показатели [4] (табл. 3):

Таблица 3

Классификация показателей оценки экономического роста в АПК

Классификационный признак	Показатели
количественные показатели экономического роста	– темпы роста валового отраслевого производства в текущих и в сопоставимых ценах в целом и по видам продукции
	– темпы роста численности сельского населения
	– темпы роста валового отраслевого производства в расчете на душу населения
	– изменение доли сельского хозяйства в структуре ВВП
качественные показатели экономического роста	– состояние произведенного капитала: показатели интенсификации; НТП; структура производства
	– состояние человеческого капитала: улучшение материального благосостояния населения; увеличение свободного времени; рост инвестиций в человеческий капитал
	– состояние природного капитала: показатели использования потенциала земли; генетического потенциала животных и растений; степень загрязнения окружающей среды
показатели, характеризующие факторы экономического роста	– факторы предложения: количество и качество природных ресурсов (земля, полезные ископаемые, климат и т. д.): чем лучше природные условия, тем больше у страны возможностей для экономического роста; количество и качество трудоспособного населения: зависимость и в этом случае прямая; наличие основных средств; уровень технологии, применяемой для производства продукции
	– факторы спроса: заработная плата: чем она выше, тем выше спрос; фискальная политика государства: чем выше налоги, тем ниже заработная плата, следовательно, – ниже спрос и экономический рост; склонность населения к сбережению тоже снижает реальный спрос, а значит – экономический рост
	– факторы распределения: ресурсы должны быть распределены наилучшим для прироста продукции (экономического роста) образом

Структура агропромышленного комплекса России далека от совершенства. Сельское хозяйство является в нем главным звеном: оно производит свыше 48% объема продукции комплекса, располагает 68% производственных основных фондов комплекса, в нем занято почти 67% работающих в производственных отраслях АПК. В развитых же странах в создании конечного продукта основная роль принадлежит третьей сфере агропромышленного комплекса (например, в США на долю перерабатывающих

и сбытовых отраслей приходится 73% производимой продукции АПК, сельское хозяйство дает лишь 13%).

Для проведения эффективной политики в области АПК необходимо выделить факторы, имеющие наибольшее влияние на экономический рост в аграрном секторе. В качестве результирующего показателя, определяющего развитие аграрного сектора, предложен валовой региональный продукт, производимый в сельском хозяйстве ($ВРП_{с.-х.}$). Для оценки влияния факторов предлагается использование метода множественной регрессии.

Для оценки влияния факторов на валовой региональный продукт в сельском хозяйстве были выбраны следующие независимые факторные переменные:

X_1 – посевные площади, тыс. га;

X_2 – стоимость основных фондов в сельском хозяйстве, млн. руб.;

X_3 – среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве, тыс. чел.;

X_4 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.;

X_5 – поголовье крупного рогатого скота, гол.;

X_6 – инвестиции в основной капитал, млн. руб.;

X_7 – удельный вес государственных предприятий в общем числе, %;

X_8 –удельный вес продукции сельскохозяйственных организаций, %.

Посредством модуля множественная регрессия пакета STATISTICA построена регрессионная модель степени влияния представленных выше показателей на уровень $ВРП_{с.-х.}$. Модель построена на основе данных по Республике Марий Эл за 1998–2007 гг.

Результаты регрессионного анализа приведены в табл. 4.

Таблица 4

Результаты регрессионного анализа

Независимые переменные	β – коэф-т	Станд.ошибка β коэф-та	B	Станд. ошибка B коэф-та	t(3)	p-уровень
			16284,63	26837,68	5,106782	0,000001
X_1	0,341993	0,698787	17,50	35,76	6,489409	0,000000
X_2	–0,191369	0,587800	–2,23	4,26	4,495694	0,000263
X_4	0,298166	0,550382	0,48	0,89	6,541744	0,000251
X_5	–0,160086	0,661827	–44,48	52,56	–7,846272	0,000845
X_6	0,826263	0,903317	5,01	8,24	8,914698	0,000879

В естественной форме уравнение имеет вид:

$$Y = 16284{,}63 + 17{,}5 \cdot X_1 - 2{,}23 \cdot X_2 + 0{,}48 \cdot X_4 - 44{,}48 \cdot X_5 + 5{,}01 \cdot X_6 \qquad (1)$$

Значения β - коэффициентов равны соответственно:

β_1=1,70618, β_2=0,291369, β_4=0,298166, β_5=–0,560086, β_6=0,826263,

таким образом, в стандартизованном виде уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = 1{,}706 \cdot X_1 - 0{,}291 \cdot X_2 + 0{,}298 \cdot X_4 - 0{,}56 \cdot X_5 + 0{,}82 \cdot X_6 \qquad (2)$$

Коэффициенты перед переменными представляют собой независимые вклады каждой из выбранных переменных в значение зависимой переменной. Однако их значения

не сравнимы, поскольку зависят от единиц измерения и диапазонов измерения соответствующих переменных. Для устранения такой зависимости используем современный метод бета-анализа, для этого оценивается относительный вклад независимых переменных, посредством вычисления β -коэффициентов;

β -коэффициенты позволяют сравнить относительные вклады каждой независимой переменной в расчетное значение зависимой переменной.

β -коэффициенты исчисляются посредством процедуры стандартизации всех переменных, при этом значения их стандартных отклонений после преобразований должны быть равными 1. В таблице 5 приведены параметры оценки критериев регрессии.

Анализ статистической значимости и надежности построенной модели показывает следующие результаты: коэффициент корреляции равен 0,9673, следовательно, можно говорить о том, что существует сильная связь между значениями результирующей переменной – $ВРП_{с.-х}$ и факторными переменными; коэффициент детерминации равен 0,9358, т.е. $ВРП_{с.-х}$ на 93,58 % зависит от факторных переменных; значение исправленного коэффициента детерминации равно 0,9333, что говорит о том, что значимость модели от выбранных переменных достаточно велика; по критерию Фишера судим о надежности связи: $F_{набл} = 33,78 > F_{табл} = 8,94$, следовательно, гипотеза об отсутствии связи между $ВРП_{с.-х}$ и исследуемыми факторами отклоняется.

Таблица 5

Критерии оценки

Коэффициенты	Значения
Коэффициент корреляции, R	0,9673
Коэффициент детерминации, R^2	0,9358
Исправленный коэффициент детерминации, Adjusted R	0,9333
Критерий Фишера, Fнабл F(6,3)	33,7853
P-уровень, p-level	0,0002
Стандартная ошибка оценки, Std.Err. of Estimate	492,12

Значимость коэффициентов корреляции проверяется по критерию Стьюдента: $t_{табл} = 2,44$. Следовательно, можно говорить о том, что связь между результирующей и факторными переменными является надежной, а величина коэффициентов корреляции – значима. Уровень значимости всех переменных $p < 0,05$ и равен 0,0002, то есть вероятность ошибки составляет 0,02%.

Таким образом, можно с достаточной степенью обоснованности сделать вывод, что построенная модель адекватно описывает зависимость размера валового регионального продукта в сельском хозяйстве от ряда показателей. Как показал анализ, «факторами влияния» не будут являться факторы, характеризующие удельный вес государственных предприятий в общей численности сельскохозяйственных предприятий, так как в ходе приватизации количество государственных предприятий сократилось и их роль в сельскохозяйственном производстве стала менее значимой; удельный вес продукции сельскохозяйственных организаций, т.к. доля общественного сектора в производстве сельскохозяйственной продукции республики составляет 48%, можно не рассматривать, остальные факторы показали сильную связь.

Учитывая макроэкономическую важность показателя ВРП, можно констатировать, что эти пять показателей определяют экономическую состоятельность сельского хозяйства.

Анализируя построенную модель, можно сделать следующие **выводы:**

Полученная зависимость свидетельствует о наличии прямо пропорциональных тесных связей между величиной валового регионального продукта в сельском хозяйстве и посевными площадями, стоимостью основных фондов в сельском хозяйстве, среднемесячной номинальной начисленной заработной платой работников, поголовьем крупного рогатого скота, инвестициями в основной капитал.

Наибольшее влияние на величину ВРП оказывают объем инвестиций, рост объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства. Значительное влияние на величину ВРП в сельском хозяйстве оказывает поголовье крупного рогатого скота, однако этот фактор является сдерживающим. Рост поголовья крупного рогатого скота приводит к уменьшению ВРП.

Между величиной ВРП и посевной площадью также прямая тесная связь, увеличение посевных площадей приводит к росту ВРП.

Отрицательное влияние на ВРП в сельском хозяйстве оказывает стоимость основных фондов. Увеличение основных фондов приводит к падению ВРП. Это связано с соотношением основных и оборотных фондов. Интенсивность использования основных фондов при этом тем больше, чем больше соотношение между основными и оборотными фондами приближено к его оптимальному значению в рамках конкретных условий сельскохозяйственного производства. Однако в последнее время многие сельскохозяйственные предприятия ощущают острый дефицит оборотных средств, что приводит к неэффективному использованию основных фондов и, в конечном счете, к снижению валового производства.

Рационально используя факторы, выделенные в результате моделирования, можно эффективно влиять на экономический рост, но необходимо отметить, быстрое изменение указанных факторов без поддержки органов власти в условиях нашей республики не возможно. В силу того, что продукция сельского хозяйства обладает неэластичностью спроса, требуется грамотная государственная программа регулирования производства сельскохозяйственного сырья и рынка готовой продукции.

Выходом из кризисной ситуации может являться рациональное влияние на факторы, к которым наиболее чувствителен экономический рост в сельском хозяйстве республики. Среди таких факторов, в результате моделирования экономического роста, выделены инвестиции в основной капитал, заработная плата, поголовье КРС, посевные площади, стоимость основных фондов сельского хозяйства.

Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2007. – 895 с.

2. Госкомстат РФ. Госкомстат РМЭ. Социально-экономическое положение Республики Марий Эл. – Йошкар-Ола, 2007. – 115 с.

3. gks.ru/bdg/free/b01_19.

4. *Голуб, А.* Факторы роста российской экономики и перспективы технического обновления / А. Голуб // Вопросы экономики. – 2004. – № 5. – С.44–58.

Статья поступила в редакцию 24.07.09.

N. V. Maximets, Ye. G. Boukatina

FACTORS OF AGRICULTURAL PRODUCTION ECONOMIC GROWTH IN THE REPUBLIC OF MARI EL

Factors providing economic growth are considered, their general classification is given, indices of economic growth are offered. The degree of influence of the factors on economic growth of agriculture is estimated on the basis of regression model.

Key words: *economic growth, factors of economic growth, estimation parameters of economic growth.*

МАКСИМЕЦ Наталия Васильевна – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления в АПК МарГТУ. Область научных интересов – государственное регулирование АПК, логистический менеджмент. Автор 85 публикаций, в том числе 3 монографий, 1 учебного пособия. E-mail: kuapk@marstu.net.

БУКАТИНА Екатерина Геннадьевна – старший преподаватель кафедры управления и права МарГТУ. Область научных интересов – социально-экономическое развитие АПК. Автор 14 публикаций, в том числе 4 учебно-методических работ. E-mail: kup@marstu.net.

УДК 339.137.2

Р. Ю. Емадаков

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматриваются существующие подходы к оценке конкурентоспособности предприятия. Анализируется возможность их применения для оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий. Обосновывается авторская методика оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий, основанная на использовании двух критериев конкурентоспособности – доле рынка и уровне рентабельности предприятия.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкурентные преимущества, методики оценки конкурентоспособности предприятия, доля рынка, рентабельность предприятия.*

Введение. Оценка конкурентоспособности предприятий является одним из ключевых элементов системы анализа формирования конкурентоспособности предприятий отрасли на региональном уровне. С одной стороны, оценка конкурентной ситуации на рынке отрасли позволяет выявить совокупность сил, влияющих на конкуренцию в отрасли, и характер их влияния, что дает возможность определить приоритетные факторы, формирующие конкурентоспособность предприятий, с учетом специфики конкуренции в отрасли. С другой стороны, необходима объективная оценка того, насколько выявленные факторы обеспечивают реальную конкурентоспособность предприятий. Решением данного вопроса является проведение оценки конкурентоспособности действующих в отрасли предприятий, которая позволяет выявить наиболее конкурентоспособные предприятия и в дальнейшем определить элементы механизма формирования конкурентоспособности предприятий отрасли на основе синтеза факторов, формирующих реальную конкурентоспособность действующих предприятий, и анализа конкурентной среды отрасли.

Интерпретация результатов, их анализ. Необходимо отметить, что в специальной литературе наибольшее развитие получили вопросы, связанные с оценкой конкурентоспособности продукции, притом, главным образом, производственно-технического назначения. Вопросы оценки конкурентоспособности предприятия рассматриваются в сравнительно небольшом круге источников, причем в большей степени фрагментарно, существенно не выделяясь в рамках общего контекста работ.

Известные приемы оценки по методам «4Р» и «SWOT-анализа» [1,с.89-90,96-98; 2,с.360-361,357-359] позволяют выявить отдельные факторы конкурентоспособности предприятия и имеют достаточно важное значение при проведении маркетинговых исследований конкурентов, однако, их применение для практических целей выявления реальных факторов конкурентоспособности предприятия ограничивается рядом обстоятельств. Во-первых, оценка производится экспертным путем по пятибалльной графе или

© Емадаков Р. Ю., 2009.

шкале, что имеет субъективный характер и предполагает некоторую условность. Во-вторых, влияние некоторых показателей на конкурентоспособность предприятия определить весьма сложно. Так, например, важно будет оценить не абсолютную сумму расходов по стимулированию сбыта, а их реальную эффективность. В-третьих, построение профилей, предполагаемое по данным методам оценки, хотя и позволяет определить уровень преимущества или отставания контрольного предприятия по отношению к конкурентам, вместе с тем не дает четкого представления о конкурентоспособности предприятия в целом, и о том, как отмеченный уровень преимущества или отставания влияет на конкурентоспособность. В-четвертых, существует объективная сложность сбора информации о конкурирующих предприятиях по всем из приведенных факторов, хотя авторы и отмечают, что в таком случае какой-либо показатель может быть выведен за рамки анализа.

В отдельных источниках [3,4] в достаточно сходном изложении рассматривается ряд методик оценки конкурентоспособности предприятия: матричный метод; метод, основанный на оценке конкурентоспособности товара; метод, основанный на теории эффективной конкуренции.

Авторы отмечают, что матричный метод, разработанный «Бостонской консалтинговой группой» (БКГ) основан на анализе конкурентоспособности предприятия с учетом жизненного цикла товара. Сущность данной методики состоит в построении и анализе матрицы, сформированной по двум критериям – относительной доле рынка и темпам роста (снижения) количества продаж. Наиболее конкурентоспособными считаются предприятия, занимающие значительную долю быстрорастущего рынка [3,с.74; 4,с.33]. Авторы не приводят достаточных пояснений по практическому применению данного метода, и при этом не ясно, возможно ли применение данного метода ко всей совокупности предприятий отрасли или только к определенным образом сформированной совокупности предприятий.

Кроме того, есть основание утверждать, что приведенный метод является определенной модификацией матричного метода «Бостонской консалтинговой группы», поскольку, например, Ж.-Ж. Ламбен [5,с.314] со ссылкой на первоисточник (Boston Consulting Group, 1972) приводит иной вид матрицы БКГ, называемой также «матрицей рост-доля рынка». Матрица «рост-доля рынка» строится для отдельных марок товаров на основании данных об относительной доле рынка одного производителя по отношению к самому опасному его конкуренту и характеристике этапа жизненного цикла товара (марки). Линия раздела для оси «темп роста рынка», которая разделяет рынки с высоким и низким темпами роста, соответствует темпу роста национального продукта в натуральных показателях или средневзвешенному значению темпов роста различных сегментов, в которых действует фирма. Линия раздела для оси «относительная доля рынка», определяющая большие и малые относительные доли, проходит через точки 1 или 1,5 [5,с.314-315], которые соответствуют равенству долей конкурентов или полуторакратному превышению доли одного конкурента над другим. В результате анализа матрицы выделяются четыре группы рынков товара, которые соответствуют различным стратегическим целям и финансовым потребностям [5,с.316].

Таким образом, матрица БКГ в первоначальном виде не предназначена для комплексной оценки конкурентоспособности совокупности предприятий отрасли, хотя и строится на основании данных об относительной доле рынка, характеризующей конкурентную силу предприятия. Однако рассмотренная модификация матрицы БКГ с отдельными коррективами может быть применима для оценки конкурентоспособности предприятий отрасли. При этом, поскольку в приведенной методике рассматривается

оценка конкурентоспособности нескольких предприятий, представляется обоснованным в качестве одного из критериев использовать не показатель относительной доли рынка, используемый при попарном сравнении, а абсолютные значения доли рынка каждого предприятия.

Объективность рассмотрения рыночной доли предприятия в качестве показателя его конкурентоспособности базируется на следующих аргументах.

Во-первых, как отмечает Ж.-Ж. Ламбен [5,с.315], «существенная доля рынка означает наличие конкурентного преимущества в отношении издержек, и наоборот, относительно небольшая доля рынка соответствует повышенным издержкам …самый крупный конкурент будет иметь наивысшую рентабельность при продажах по ценам рынка и для него финансовые потоки будут максимальны». Данное положение Ж.-Ж. Ламбен обосновывает действием так называемого «закона опыта», приводимого автором со ссылкой на первоисточник (Boston Consulting Group, 1972). Сущность «закона опыта» заключается в том, что «издержки на единицу продукции при получении добавленной стоимости применительно к стандартному товару, измеренные в постоянных денежных средствах, уменьшаются на фиксированный процент при каждом удвоении продукции» [5,с.297]. Данное обстоятельство отмечается также, например, И. К. Беляевским [6,с.279], который со ссылкой на некоторые источники приводит данные о том, что «каждые 10% прироста доли фирмы на рынке позволяют увеличить рентабельность продукта тоже на 10%». Далее автор подчеркивает, что зависимость рентабельности от размера предприятия подчеркивалась и отечественными статистиками.

Во-вторых, очевидно, что высокая доля в условиях конкурентного рынка является следствием конкурентоспособности производимой продукции, а также результатом способности самого предприятия в технологическом, экономическом и организационном аспектах производить востребованную рынком продукцию. Данное обстоятельство справедливо отмечает П. З. Шихова [7,с.101-102], указывая, что «конкурентоспособность товара в существенной мере формируется на стадии производства», притом, что «высокая конкурентоспособность товара находит свое отражение в большей доле рынка, приходящейся на данный товар, в более высокой прибыльности его производства и сбыта». Л. В. Целикова [8,с.59], рассматривая оценку конкурентоспособности по рыночной доле, отмечает, что «на потребительском рынке региона это основной экономико-статистический показатель, характеризующий конкурентоспособность субъектов хозяйствования». Ю. В. Якутин [9,с.75] также отмечает по этому поводу, что «важнейший показатель конкурентоспособности – доля продаваемых корпорацией товаров в общем объеме продажи аналогичной продукции». Аналогично, К. В. Щиборщ [10,с.92] рассматривает конкурентоспособность предприятия как «текущее положение предприятия на рынке (в первую очередь, занимаемая доля рынка и тенденции ее изменения)».

Приведенные аргументы позволяют рассматривать долю предприятия на рынке в качестве показателя при оценке конкурентоспособности предприятия и использовать данный показатель при разработке методики оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий.

При этом использование второго критерия построения матрицы, а именно темпа роста рынка (продаж), который характеризует, в первую очередь, этап жизненного цикла товара (марки), будет не обоснованным для оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий. Во-первых, зрелость и устойчивость рынка мясных продуктов не позволяет убедительно говорить о наличии сколько-нибудь четко обозначенных этапов жизненного цикла товаров. Во-вторых, даже при наличии таковых, многообразие производимой продукции не позволит определить обобщающий показатель

для оценки конкурентоспособности предприятия на основе интегрирования данных о темпах роста продаж каждой марки.

Необходимо отметить, что в рассматриваемых источниках авторы в качестве недостатка матричного метода отмечают, что он не включает проведение анализа причин происходящего и осложняет выработку управленческих решений [4,с.74; 5,с.33].

Однако данный недостаток характеризует и другой метод оценки конкурентоспособности предприятия, основанный на оценке конкурентоспособности производимого предприятием товара [3,с.74-75; 4,с.33-34]. Данный метод исходит из положения, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность производимой им продукции. Критерием конкурентоспособности товара считается соотношение цены и качества, которое выражает «эффективность потребления» и определяется по следующей формуле:

$$K_T = \frac{K}{Ц} \qquad (1)$$

где, $К_т$ – показатель конкурентоспособности товара, К – показатель качества товара, Ц – показатель цены товара.

Приведенная формула в достаточно общем виде представляет собой широко распространенную методику оценки конкурентоспособности товара на основе сопоставления потребительских (технических) и экономических (стоимостных) характеристик товара. Данная методика с отдельными авторскими модификациями расчета приводится во многих специальных источниках.

Сущность методики заключается, во-первых, в выявлении технических параметров, значимых с точки зрения потребителей, определении экспертным путем веса (значимости) каждого параметра и в расчете на этой основе группового показателя по техническим параметрам, во-вторых, в определении показателя по экономическим параметрам, равного либо цене потребления товара, либо совокупности взвешенных экономических характеристик, имеющих наибольшее значение, в-третьих, в расчете интегрального показателя конкурентоспособности товара на основе соотношения групповых показателей и, в-четвертых, в сравнении интегрального показателя конкурентоспособности товара с соответствующим показателем товара-конкурента или базового образца.

Достоинством данной методики является учет наиболее важного фактора конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособности товара, однако, другие факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия (производственно-технологические, финансово-экономические, маркетинговые, организационные) при этом не учитываются. Таким образом, основой данной методики являются имманентно присущие товару характеристики, при этом в расчет не принимаются не только факторы конкурентоспособности предприятия, но и организационные, экологические и индивидуальные факторы конкурентоспособности продукции. Кроме этого, нецелесообразность применения данной методики для оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, методика предназначена для оценки конкурентоспособности промышленной продукции, обладающей широким набором технических характеристик, поддающихся формализации, качественному определению и количественной оценке. При этом существует различная степень восприятия важности данных характеристик потребителями, что позволяет с какой бы то ни было степенью объективности определить вес данных параметров и произвести сравнение товаров-конкурентов. Однако потребительское восприятие свойств мясной продукции имеет исключительно индивидуальный

характер и определяется органолептическими характеристиками. Как справедливо отмечает по этому поводу С. Ахметжанова [11,с.74-75], рассматривая параметры конкурентоспособности пищевой продукции, «оценка органолептических показателей носит субъективный характер, то есть зависит от особенностей органов чувств человека, его вкусов, предпочтений, возраста, состояния здоровья, сложившихся традиций в питании». На основе проведенных исследований автор утверждает, что «потребитель сравнивает в основном органолептические показатели пищевых продуктов …итоги потребительской дегустации определяют, будет ли совершена повторная покупка этого продукта».

Во-вторых, данная методика может применяться для оценки конкурентоспособности предприятий, производящих один вид продукции, который можно сравнивать с конкурирующим товаром-аналогом. Поэтому в ситуации, когда на рынке реализуется более ста видов и сортов мясной продукции, применение данной методики, даже при отсутствии первого аргумента, будет нецелесообразно и неэффективно. Таким образом, не подвергая сомнению возможность применения данной методики для оценки конкурентоспособности предприятий, производящих технически сложную продукцию, применение ее для мясоперерабатывающих предприятий представляется нецелесообразным.

Другим способом [3,с.75-78; 4,с.34-39] оценки конкурентоспособности предприятия является метод, основанный на теории эффективной конкуренции, согласно которой наиболее конкурентоспособными являются предприятия с наилучшей организацией систем производства и сбыта и эффективным управлением финансами. Основу метода составляет оценка четырех групповых критериев конкурентоспособности, представленных в таблице (таблица приведена с некоторыми редакционно-оформительскими коррективами по И. В. Максимовой [4,с.36-37]).

Критерии и показатели конкурентоспособности предприятия

Критерии и показатели конкурентоспособности предприятия	Методика расчета показателя
1.Эффективность производственной деятельности предприятия	
1.1.Издержки производства на единицу продукции, руб.	Валовые издержки / Объем выпуска продукции
1.2.Фондоотдача, тыс.руб.	Объем выпуска продукции / Среднегодовая стоимость ОПФ
1.3.Рентабельность товара, %	Прибыль от реализации / Полная себестоимость продукции
1.4.Производительность труда, тыс.руб / чел.	Объем выпуска продукции / Среднесписочная численность работников
2.Финансовое положение предприятия	
2.1.Коэффициент автономии	Собственные средства предприятия / Общая сумма источников финансирования
2.2.Коэффициент платежеспособности	Собственный капитал / Общие обязательства
2.3.Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства и быстрореализуемые ценные бумаги / Краткосрочные обязательства
2.4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Выручка от реализации продукции / Среднегодовой остаток оборотных средств
3.Эффективность организации сбыта и продвижения товара	
3.1.Рентабельность продаж, %	Прибыль от реализации / Объем продаж
3.2.Коэффициент затоваренности готовой продукцией	Объем нереализованной продукции / Объем продаж

Продолжение табл.

3.3.Коэффициент загрузки производственной мощности	Объем выпуска продукции / Производственная мощность
3.4.Коэффициент эффективности рекламы и стимулирования сбыта	Затраты на рекламу и стимулирование сбыта / Прирост прибыли от реализации
4.Конкурентоспособность товара	
4.1.Качество товара	Комплексный метод оценки
4.2.Цена товара	-

Перечисленные критерии конкурентоспособности и показатели внутри первых трех групп имеют коэффициенты весомости, определенные экспертным путем способом последовательных сравнений.

В результате этого расчет коэффициента конкурентоспособности осуществляется по следующей формуле:

$$К_{кп} = 0,15Э_п + 0,29Ф_п + 0,23Э_с + 0,33К_т, \quad (2)$$

где $К_{кп}$ – коэффициент конкурентоспособности предприятия, $Э_п$ – значение критерия эффективности производственной деятельности предприятия, $Ф_п$ – значение критерия финансового положения предприятия, $Э_с$ – значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке, $К_т$ – значение критерия конкурентоспособности товара.

Расчет первых трех критериев производится так же с использованием коэффициентов весомости входящих в них показателей. Однако при расчете указанных критериев используются не значения показателей, полученные непосредственно при расчете, а относительные величины, получаемые при сравнении полученных показателей с базовыми (среднеотраслевыми, показателями любого конкурирующего предприятия или собственного предприятия за прошлые периоды времени). Для перевода расчетных показателей в относительные используется пятнадцатибалльная шкала, по которой пятью оценивается показатель, значение которого ниже базового, десятью баллами – на уровне базового, пятнадцатью баллами – лучше, чем базовый [3,с.78; 4,с.39]. Расчет данных критериев осуществляется по формулам (3–5).

$$Э_п = 0,31И + 0,19Ф + 0,40Р_т + 0,10П, \quad (3)$$

где $Э_п$ – критерий эффективности производственной деятельности предприятия, И – относительный показатель издержек производства на единицу продукции, Ф – относительный показатель фондоотдачи, $Р_т$ – относительный показатель рентабельности товара, П – относительный показатель производительности труда.

$$Ф_п = 0,29К_а + 0,20К_п + 0,36К_л + 0,15К_о, \quad (4)$$

где $Ф_п$ – критерий финансового положения предприятия, $К_а$ – относительный показатель автономии предприятия, $К_п$ – относительный показатель платежеспособности предприятия, $К_л$ – относительный показатель ликвидности предприятия, $К_о$ – относительный показатель оборачиваемости оборотных средств.

$$Э_с = 0,37Р_п + 0,29К_з + 0,21К_м + 0,14К_р, \quad (5)$$

где $Э_с$ – критерий эффективности организации сбыта и продвижения товара, $Р_п$ – относительный показатель рентабельности продаж, $К_з$ – относительный показатель затоваренности готовой продукцией, $К_м$ – относительный показатель загрузки производственной мощности, $К_р$ – относительный показатель эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта.

Расчет критерия конкурентоспособности товара производится по формуле (1).

Неоспоримым достоинством рассмотренной методики оценки конкурентоспособности предприятия, основанной на теории эффективной конкуренции, в отличие от остальных исследованных методик, является использование показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятия и являющихся индикаторами эффективной работы и взаимодействия подразделений предприятия, то есть, в основе своей, методика базируется на анализе внутренних факторов деятельности предприятия, которые определяют саму возможность предприятия производить конкурентоспособную продукцию и конкурировать на рынке. Кроме того, методика соединяет в себе анализ внутренних факторов и оценку конкурентоспособности продукции, как своего рода внешней рыночной характеристики деятельности предприятия. Однако некоторые особенности самой методики и ряд объективных факторов делают применение данной методики по ряду аспектов в настоящее время нецелесообразным для оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий.

Во-первых, некоторые из предложенного набора показателей, такие, как показатели 1.1. «Издержки производства на единицу продукции», 3.3. «Коэффициент загрузки производственной мощности» и 3.4. «Коэффициент эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта» в настоящее время не могут быть корректно определены для совокупности предприятий отрасли, поскольку информация, необходимая для расчета данных показателей, является конфиденциальной и не предоставляется органами государственной статистики для пользования, а, кроме того, для расчета коэффициента 3.4. необходимы данные внутреннего аналитического учета, очевидно являющиеся коммерческой тайной предприятия.

Во-вторых, такие показатели, как 1.1. «Издержки производства на единицу продукции», 1.3. «Рентабельность товара» и 3.1. «Рентабельность продаж» при различной методике их расчета характеризуют такой общий экономический показатель, как эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, что определяет нецелесообразность их применения при расчете различных критериев конкурентоспособности с различными весовыми коэффициентами. Аналогичным образом показатели 2.1. «Коэффициент автономии» и 2.2. «Коэффициент платежеспособности» в предложенной методике расчета дублируют друг друга, показывая соотношения различных разделов пассива баланса предприятия либо к друг другу, либо к общему итогу. Кроме того, влияние данных показателей на конкурентоспособность предприятия весьма неоднозначно, поскольку они не отражают разницы в таких составных частях заемных средств, как кредиты и займы и кредиторская задолженность. С нашей точки зрения, привлечение кредитов и займов в условиях дефицита кредитных ресурсов будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия при эффективном их использовании, а, кроме того, свидетельствует о доверии со стороны кредитной системы. Но, с другой стороны, значительная величина кредиторской задолженности свидетельствует о низкой платежеспособности и несоблюдении платежной дисциплины. Однако, различное влияние данных составных частей заемных средств при расчете рассматриваемых показателей нивелируется.

В-третьих, используемые показатели эффективности производственной деятельности, финансового положения предприятия и эффективности организации производства и продвижения товара зависят от соотношения и пропорций величин, используемых при их расчете, что не отражает различного положения предприятий на рынке, различных объемов производства и интенсивности коммерческой деятельности. Поскольку показатели относительные, влияние на них оказывают лишь соотношения позиций ба-

ланса и экономических характеристик, при этом реальный рыночный потенциал предприятия не учитывается. Таким образом, значения показателей могут быть одинаковыми как у реального лидера рынка, так и у мелкотоварного производителя с незначительной долей рынка, не оказывающего сколько-нибудь заметного влияния на рыночную ситуацию, либо даже не принимающего участие в конкурентной борьбе.

В-четвертых, применение в расчете критериев конкурентоспособности не абсолютных значений показателей, а относительных, нивелирует реальное положение вещей, когда, например, показатели, оцениваемые «выше среднего уровня» могут существенно отличаться между собой по различным предприятиям, что является важной качественной характеристикой, а в итоге перевода в относительные величины они будут приравнены.

При этом, в случае, когда показатели нескольких предприятий будут отнесены к одному уровню, обобщающий показатель конкурентоспособности данных предприятий будет одинаков, что лишает смысла проведение анализа. Кроме того, составной частью методики является интегральный показатель конкурентоспособности товара, нецелесообразность применения которого для мясоперерабатывающих предприятий была обоснована выше.

Несмотря на то, что рассмотренная методика, основанная на теории эффективной конкуренции, не может быть использована для оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий, отдельные ее положения заслуживают внимания. Во-первых, положенный в основу методики принцип расчета показателей эффективности производства и сбыта и финансового положения предприятия может быть использован для принятия управленческих решений по вопросам обеспечения конкурентоспособности отдельного предприятия на основе анализа динамики показателей и выявления причин их негативного изменения. Во-вторых, очевидно, что оценка конкурентоспособности предприятий отрасли должна проводиться на основе анализа внутренних факторов, обеспечивающих деятельность предприятий на рынке, и оценке эффективности их использования.

Критический анализ рассмотренных методик оценки конкурентоспособности предприятия позволяет предложить использовать для оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий методику, основанную на использовании двух критериев – доле предприятия на рынке, как внешнем выражении конкурентоспособности предприятия, и рентабельности предприятия, как своего рода внутренней характеристике конкурентоспособности. Обоснованность рассмотрения доли предприятия на рынке в качестве критерия конкурентоспособности предприятия была подтверждена выше, а целесообразность применения в качестве второго критерия показателя рентабельности предприятия обоснована следующими обстоятельствами.

Во-первых, возможность получения прибыли в условиях конкурентной ситуации свидетельствует о способности предприятия осуществлять производство и сбыт конкурентоспособной продукции.

Во-вторых, получение прибыли свидетельствует о возможности предприятия вести воспроизводство на основе увеличения и модернизации производственных мощностей, совершенствования продукции, улучшения обеспеченности факторами производства, то есть свидетельствует о возможности динамичного роста предприятия. Данное обстоятельство приобретает особое значение в контексте того, что конкурентоспособность предприятия является динамичной категорией и свидетельствует о способности предприятия реагировать на различные изменения в перспективе.

В-третьих, относительный показатель рентабельности имеет большее значение, чем абсолютный показатель прибыли, поскольку свидетельствует об экономической эффек-

тивности предприятия. При этом очевидный недостаток относительных показателей – отсутствие учета различий потенциалов предприятий, в предложенной нами методике полностью компенсируется использованием показателя рыночной доли: очевидно, что при одинаковом уровне рентабельности большую прибыль, а, следовательно, большую возможность роста, будут иметь предприятия, занимающие большую долю рынка.

В-четвертых, уровень рентабельности является обобщающим показателем, свидетельствующим, с одной стороны, об эффективности организации и управления производством, а, с другой стороны, об устойчивости предприятия в системе взаимоотношений с различными объектами внешней среды.

Обоснованность приведенных аргументов находит подтверждение у М. Портера [12,с.55-56,59], который при рассмотрении конкурентных преимуществ предприятия неоднократно отмечает, что любое конкурентное преимущество напрямую связано с получением прибыли, поскольку «конечная ценность, созданная фирмой, определяется тем, сколько клиенты готовы заплатить за товар или услуги… если эта сумма превышает совокупные расходы на всю необходимую деятельность, фирма рентабельна». В. Д. Шкардун, Т. М. Ахтямов [13,с.68] также отмечают по этому поводу, что «коммерческий успех любого предприятия в течение длительного времени определяется устойчивым получением прибыли посредством реализации потребителям производимой продукции (услуги) и заключается в умении добиться того, чтобы покупатели в условиях конкуренции отдавали предпочтение именно данной продукции». К. В. Щиборщ [10,с.92], как следует из контекста, практически отождествляет понятия «конкурентоспособность» и «эффективность», отмечая, что «рыночная сила» предприятия зависит от ряда факторов эффективности ведения бизнеса компании, которые являются преимуществами по сравнению с конкурентами… за счет своих рыночных преимуществ предприятие получает возможность… в конечном итоге повысить свои конечные финансовые результаты (величину чистой прибыли)».

Выводы. Приведенные аргументы и подтверждающие их обстоятельства позволяют в достаточной степени обоснованно утверждать, что использование двух критериев конкурентоспособности – доли рынка и уровня рентабельности – является достаточным для оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий.

Наиболее конкурентоспособными в данном случае будут предприятия, имеющие наивысшие значения данных критериев. При этом анализ может проводиться при помощи графических методов в двухмерной системе, с указанием положения исследуемых предприятий отрасли на основе значений критериев оценки. Предложенная методика оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий будет иметь большую обоснованность при проведении анализа в динамике, что позволит выявить изменение позиций предприятий по тому или иному критерию.

Список литературы

1. *Хруцкий, В. Е.* Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, Е. В. Автухова; Под. ред. В. Е. Хруцкого. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 256 с.: ил.

2. *Хруцкий, В. Е.* Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Учебное пособие / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева; 2-е изд., перераб и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 528 с.: ил.

3. Конкуренции и антимонопольное регулирование: Учебное пособие для вузов / С. Б. Авдашева, В. А. Аронин, И. К. Ахполов и др.; Под ред. А. Г. Цыганова. – М.: Логос, 1999. – 368 с.: ил.

4. *Максимова, И. В.* Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И. В. Максимова // Маркетинг. – 1996. – №3. – С. 33–39.

5. *Ламбен, Жан-Жак.* Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского / Жан-Жак Ламбен. – СПб.: Наука, 1996.–589 с.

6. *Беляевский, И. К.* Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учеб. пособие / И. К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.

7. *Шихова, П. З.* Достижения конкурентных преимуществ во внешней торговле / П. З. Шихова // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – №4. – С. 101–105.

8. *Целикова, Л. В.* Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки / Л. В. Целикова // Вестник Московского университета. Серия 6, Экономика. – 2000. – №2. – С. 57–67.

9. *Якутин, Ю.* Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции / Ю. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – №5. – С.71–81.

10. *Щиборщ, К. В.* Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона / К. В. Щиборщ // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – №5. – С. 92–111.

11. *Ахметжанова, С.* Параметры конкурентоспособности пищевой продукции / С. Ахметжанова // Маркетинг. – 2001. – №2. – С. 70–75.

12. *Портер, М.* Международная конкуренция. Пер. с англ. / М. Портер; Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993 – 896 с.

13. *Шкардун, В. Д.* Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / В. Д. Шкардун, Т. М. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №3. – С. 68–77.

Статья поступила в редакцию 08.09.09.

R. Yu. Yemadakov

ESTIMATION OF MEAT-PROCESSING ENTERPRISES COMPETITIVENESS

Existing approaches to enterprise competitiveness estimation are considered. The opportunity of their application in estimating the competitiveness of meat-processing enterprises is analyzed. The author's technique for meat-processing enterprises competitiveness estimation based on the usage of two criteria of competitiveness - market share and level of enterprise profitability - is proved.

Key words: *competitiveness, competitive advantages, techniques for enterprise competitiveness estimation, market share, profitability of an enterprise.*

ЕМАДАКОВ Роман Юрьевич – кандидат экономических наук, профессор кафедры управления и права МарГТУ. Область научных интересов – конкурентоспособность мясоперерабатывающих предприятий. Автор 32 публикаций. E-mail: kup@marstu.net.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 657.633.5:665.61

О. М. Матвеев, Т. В. Ялялиева

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

При продаже нефти на экспорт возникают доходы и расходы от ее качества. В работе предложены аналитические счета для учета этой информации, а также показатели, характеризующие частоту возникновения риска и размер ущерба или возможного выигрыша от качества проданной продукции нефтедобывающих предприятий.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, управленческий учет, контроль, нефть, продажа, информация, анализ, качество, риск.*

Введение. Как правило, в систему магистральных нефтепроводов принимается нефть не отдельных месторождений и даже не отдельных нефтяных компаний, а смеси нефти различных месторождений, добываемых разными нефтяными компаниями. Получающееся при этом усреднение качества не учитывает специфические характеристики качества, такие, как содержание парафина, высокопотенциальных фракций для производства масел, специальных топлив и т. д., и позволяет обходиться наиболее общими показателями – плотностью и содержанием серы, которые имеют наибольшее влияние на экономические результаты как при переработке на нефтеперерабатывающих заводах России, так и при продаже на внешнем рынке.

Выручка от реализации такой продукции оценивается для некой осредненной нефти, которая по своим характеристикам, качественному составу и т.д. не имеет ничего общего с той нефтью, которая будет добыта в процессе разработки месторождения. Подобная оценка «средней нефти» довольно распространена в российской практике экономической оценки минерально-сырьевой базы углеводородного сырья.

Расчеты показывают, что на цену нефти больше влияет показатель ее плотности, нежели содержание в ней серы, так как величина количества баррелей в тонне является производной от плотности. А повышение цены нефти на 1 доллар за баррель увеличивает

© Матвеев О. В., Ялялиева Т. В., 2009.

бюджет России на 1 млрд. долларов [1]. Продажа нефти – это основной доход не только самого нефтедобывающего предприятия, но и всей России. А значит информацию о себестоимости, динамике, структуре, отклонениях, выполнении плана продаж, а также качестве проданной нефти трудно переоценить.

Целью работы является исследование теоретических и методических положений учета и анализа, позволяющих повысить информативность управленческих решений, и разработать направления развития и совершенствования управленческого учета продаж нефтедобывающих предприятий.

Интерпретация результатов и их анализ. Процесс продаж представляет собой совокупность хозяйственных операций, связанных со сбытом и продажей продукции. Продажа продукции осуществляется в соответствии с заключенными договорами с покупателями и заказчиками. Целью отражения хозяйственных операций по продаже на счетах финансового и управленческого учета является выявление финансового результата от продаж продукции.

Анализ и оценка затрат на качество служат неотъемлемой частью финансовой стратегии предприятия. Однако при продаже нефти на экспорт возникают доходы и расходы от ее качества. *Доходами или расходами от продажи нефти по основным показателям качества (плотности) является положительная или отрицательная разница скидок/наценок от плотности проданной нефти.*

Понятие «анализ доходов или расходов от качества» может рассматриваться как метод исследования скидок/наценок от качества или как деятельность в системе качества. Оцениванием доходов или расходов от качества следует считать деятельность, связанную с определением взаимосвязи скидок/наценок от плотности с экономическими показателями деятельности организации. Оценивание доходов или расходов от качества является непосредственным продолжением анализа и проводится в организации с целью получить экономическую информацию для принятия высшим руководством решений в области качества. Оценивание доходов или расходов от качества может проводиться по различным критериям в зависимости от целей организации в области качества или от характера информации, которая необходима для принятия экономически обоснованных решений в области качества.

Метод анализа доходов или расходов от качества по видам деятельности в системе качества используется, когда необходимо идентифицировать критические области производственной деятельности, оптимизировать затраты на качество, выявить неэффективные виды деятельности и снизить затраты на качество без ущерба самому качеству. Основным источником информации о доходах или расходах от качества в этом случае будут данные специального (управленческого) учета на основе ведения субсчетов. Планирование и учет доходов или расходов от качества осуществляются на основе бюджетов подразделений предприятия. Использование бюджетного метода планирования доходов или расходов от качества позволяет проводить анализ доходов или расходов от качества сразу несколькими способами в зависимости от целей анализа.

Первый способ – это мониторинг отклонений фактических доходов по продажам от запланированных в соответствии со сметами по каждому направлению продаж, виду деятельности или центру деятельности. Данный способ анализа доходов или расходов от качества применяется в том случае, когда необходима оперативная корректировка информации.

Второй способ – это анализ эффективности использования затрат на качество в увязке с доходами или расходами от качества.

Третий способ – анализ инвестиций в улучшение качества.

Сеть магистральных нефтепроводов нашей страны исторически формировалась как единая система для транспортировки смеси нефти различных месторождений с обезличением качества. По своей конструкции она соответствовала интересам одного владельца нефтяной промышленности – государства и не требовала использования специального механизма компенсаций за изменение качества.

Российская нефть на разных месторождениях, разбросанных по огромной территории страны, совершенно разного качества. В недрах Западной Сибири добывается наиболее дорогая, так называемая «легкая» нефть – с минимальным содержанием серы, а на Урале и в Поволжье залегают главным образом «тяжелые» сорта с избыточным содержанием серы, которые на рынке ценятся меньше. В нефтепроводах (в том числе прокачивающих сырье на экспорт) все сорта нефти смешиваются, и на выходе получается «общероссийская» смесь Urals. Таким образом, российские компании за баррель нефти любого качества получают одну и ту же цену – цену барреля смеси Urals.

Много лет баррель родного Urals стоил на 1–2 доллара дешевле смеси Brent, которая служит основным показателем цены на нефть на мировом рынке. В свою очередь, сибирский сорт нефти Siberian light дороже Brent. Чем выше поднимались мировые цены на нефть, тем больше становился разрыв между ее сортами. «Тяжелая» нефть стала стоить значительно дешевле и Siberian light, и Urals, а Urals – уже на несколько долларов дешевле, чем Brent. С. К. Евлахов, Н. А. Козобкова отмечают, что около 80 процентов добываемой в России нефти, в основном крупнейших компаний, не уступает по качеству марке Brent, 10 процентов хуже Brent, а оставшиеся 10 процентов представляют собой ту самую «тяжелую нефть», которая, попав в общую трубу, заметно снижает качество всей нефти [2].

За рубежом при определении качественных показателей нефти применяются плотностная и дистилляционная модели качества. В плотностной модели качество нефти и, соответственно, ее стоимостные показатели связываются с плотностью и содержанием серы.

Дистилляционная модель качество нефти и ее стоимость связывает с потенциалом светлых фракций нефти. Попытка привести качество отечественной нефти к мировым стандартам привела к тому, что в 1989 г. в нашей стране впервые в дополнениях к ГОСТ 9965 «Нефть для нефтеперерабатывающих предприятий. Технические условия» основными показателями, характеризующими потребительские свойства нефти, были предложены плотность и массовое содержание серы. Позже [3] в качестве наиболее значительно влияющих на потребительские свойства нефти указаны следующие физико-химические свойства нефти:

– плотность нефти ρ;
– выход фракций при температурах до 200, 300 и 350 градусов;
– массовая доля серы S;
– концентрация хлористых солей C.

Плотность нефти в значительной степени зависит от количества содержащихся в ней асфальтосмолистых веществ, способствующих образованию стойких водонефтяных эмульсий, увеличивающих стоимость ее переработки. Выявляются и другие негативные последствия при переработке тяжелой смолистой нефти. В частности, увеличение затрат при транспортировке и переработке такой нефти. Повышенное содержание серы в нефти приводит к интенсивной коррозии аппаратуры, необходимости защелачивания продуктов переработки, гидроочистке бензиновых фракций, «отравлению» катализаторов. А вот увеличение содержания светлых фракций, приводящее к снижению затрат при производстве топлив, повышает качество нефти. Концентрация хлористых солей отражает загрязнение нефти при разработке залежи, в процессе добычи.

В. Н. Дегтяревым [4] определен комплексный показатель качества *К* для оценки товарной нефти. Поскольку нет аналогичного комплексного критерия для определения качества нефти в залежах разных месторождений, в работе предпринята попытка использовать показатель *К*. При этом технологический показатель *С* принимается равным 100 мг/л. Рассматриваемая В. Н. Дегтяревым методика определения комплексного показателя качества нефти *К* предполагает расчет по формуле:

$$K = 0{,}04S + 0{,}00054C + 1{,}74\rho - 0{,}0087Ф200 - 0{,}0056Ф300 - 0{,}0049Ф350, \quad (1)$$

где *S* – содержание общей серы в нефти (%),
С – концентрация хлористых солей (мг/л),
ρ – плотность нефти (г/см3),
Ф200, Ф300, Ф350 – содержание фракций при температуре до 200, 300 и 350°С соответственно (% объемный).

$$Ф350 = 286{,}6 - 273\rho. \quad (2)$$

С учетом (2) упрощенный аналог выражения (1) представлен Л. А. Авдеевой и Н. С. Ращепкиной в виде [5]:

$$Ку = 0{,}0029S + 0{,}00039C + 2{,}696\rho - 1{,}003. \quad (3)$$

Отклонение комплексного показателя качества, полученного по уравнению (1), от единицы в сторону увеличения означает ухудшение качества нефти (удорожание ее переработки), в сторону уменьшения – улучшения качества нефти (удешевление ее переработки). Следовательно, критерий классификации нефти по комплексному показателю качества заключается в следующем:

– если $К < 1$ – нефть высокого качества;

– при $К \geq 1$ – нефть низкого качества.

В мировой практике различие в ценах на нефть определяется потенциальным содержанием светлых нефтепродуктов, а качество оценивается по ее плотности и содержанию серы. Анализируя формулы расчета показателя качества нефти, можно заключить, что на качество, а, следовательно, и на цену нефти больше влияет показатель ее плотности, нежели содержание серы, т.к. коэффициент взаимной значимости плотности ρ в формуле (1) является наибольшим по сравнению с другими коэффициентами. Поэтому ниже будем рассматривать влияние изменения величины плотности нефти на прогноз цены на нефть.

При этом количество нефти учитывается в объемных единицах, а качество упрощенно оценивается по ее плотности и содержанию серы. Platt's и другие агентства в определении котируемой нефти всегда указывают средние данные по плотности и содержанию серы (табл. 1). На цену нефти больше влияет показатель ее плотности, нежели содержание в ней серы. Поэтому и рассмотрим этот первый показатель, а также проанализируем стабильность соотношения цен нефти Urals Blend и Brent в одном и том же регионе и при одинаковых условиях поставки.

Сера в нефти присутствует в виде сероводорода или меркаптанов, по их содержанию различают малосернистую, сернистую или высокосернистую. При формировании рыночной цены на сырую нефть первостепенное значение имеют ее плотность и содержание серы, хотя, конечно, цена сырой нефти также зависит от географического расположения места ее добычи по отношению к рынкам сбыта и других факторов.

Таблица 1

Показатели качества маркерных сортов нефти

Сорт нефти	Плотность, град. API	Содержание серы, %
Arabian Light	33,5-38,6	0,45-1,2
Arabian Medium	30,5	2,1
Arabian Heavy	27,5	2,75
Brent	37,2	0,35
Siberian Light	38	0,35-0,45
Urals Blend	32-32,5	1,2-1,38
West Texas	38,6	0,45

В ряде случаев при назначении цены на сырую нефть предпринимаются попытки прямо или косвенно связать цену нефти с рыночными ценами вырабатываемых из нее нефтепродуктов. При заключении контракта указанное обстоятельство находит свое выражение в формулировке оговорки об эскалации цены и введении соответствующей скидки/надбавки по плотности. Для российской экспортной смеси подобная скидка/надбавка составляет в среднем 3 цента за градус API (American Petroleum Institute), но в мировой практике известны случаи, когда она достигает 5 центов за градус API. Разница в ценах на малосернистую и высокосернистую нефть может достигать 30 центов/баррель, что соответствует разнице в ценах на малосернистый мазут (сера 1%) и высокосернистый мазут (сера 3,5%) около 1 доллара/баррель и более [6].

В действительности, очистка высокосернистой нефти обходится дороже, но этому показателю качества нефти на рынке придают меньшее значение, чем плотности. Но, по нашему мнению, показатель скидок или наценки цены за плотность несет важную информацию для целей управления о качестве нефти.

Сравним, к примеру, цены на нефть Brent (плотность 37,2 API) и российскую экспортную смесь Urals (32 API) за разные промежутки времени [7]:
– за пять лет (рис. 1):

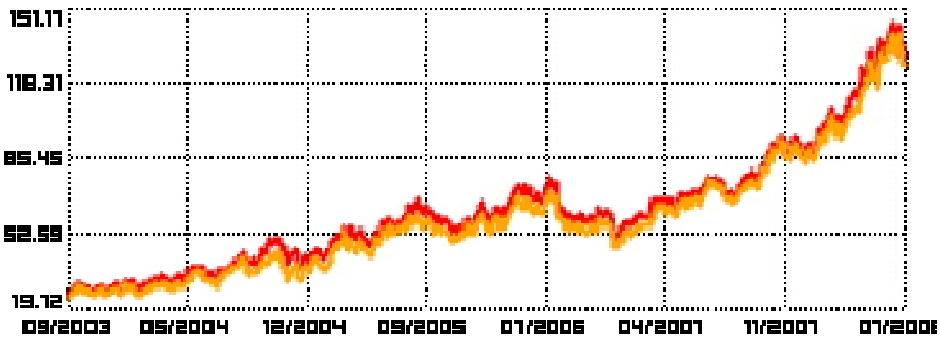


Рис. 1. Цены на нефть марок Urals и Brent на внешнем рынке за период с 25.09.2003 по 21.07.2008 г., $

– за три года (рис. 2):

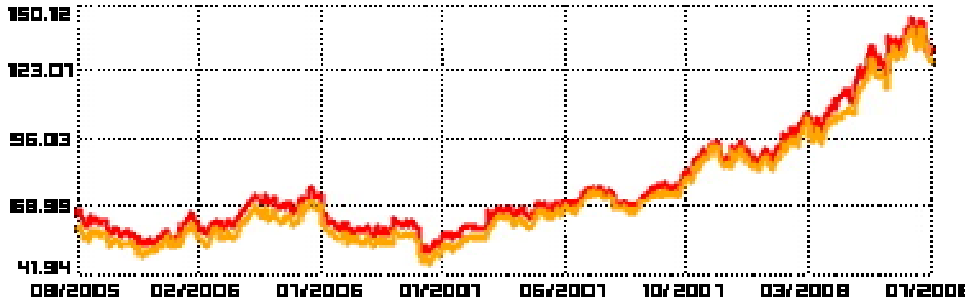


Рис. 2. Цены на нефть марок Urals и Brent на внешнем рынке за период с с 30.08.2005 по 21.07.2008 г., $

– за год (рис. 3):

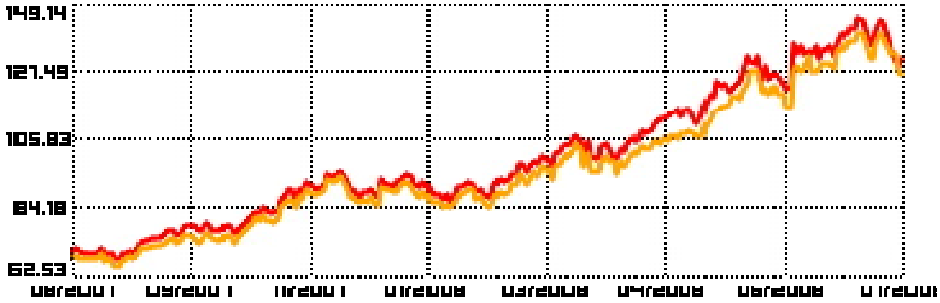


Рис. 3. Цены на нефть марок Urals и Brent на внешнем рынке за период с 06.08.2007 по 21.07.2008 г., $

– за три месяца (рис. 4):

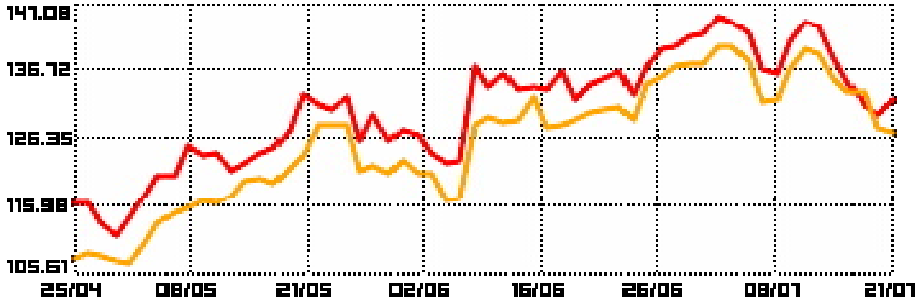


Рис. 4. Цены на нефть марок Urals и Brent на внешнем рынке за период с 25.04.2008 по 21.07.2008 г., $

– за месяц (рис. 5):

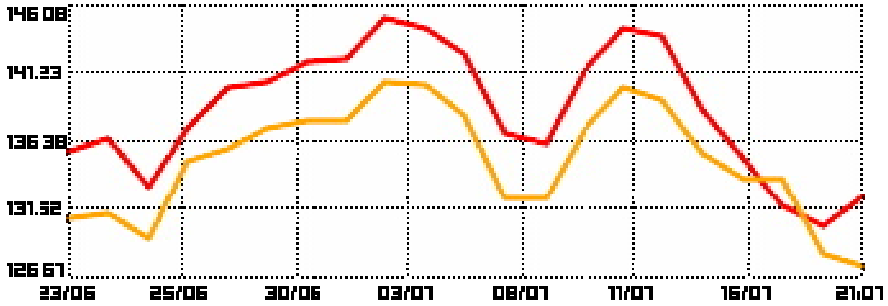


Рис. 5. Цены на нефть марок Urals и Brent на внешнем рынке за период с 23.06.2008 по 21.07.2008 г., $

Отметим, что разность цен на Brent и Urals за больший промежуток времени достаточно стабильна, но с расчетом на объемы продаж интерес вызывает даже тысячная доля доллара.

Рассмотрим более подробно динамику цен по данным маркам нефти по дням (табл. 2).

Таблица 2

Динамика цен на нефть марок Urals и Brent на внешнем рынке за период с 20.06.08 по 21.07.08 г.,$.

Дата	Brent	Urals	Разница в цене (2–3)	% скидки
1	2	3	4	5
21 июля 2008 г. Пн	132,51	127,55	4,96	3,74
18 июля 2008 г. Пт	130,38	128,4	1,98	1,52
17 июля 2008 г. Чт	131,85	133,78	-1,93	-1,46
16 июля 2008 г. Ср	135,37	133,78	1,59	1,17
15 июля 2008 г. Вт	138,65	135,68	2,97	2,14
14 июля 2008 г. Пн	143,95	139,4	4,55	2,60
11 июля 2008 г. Пт	144,49	140,32	4,17	2,89
10 июля 2008 г. Чт	141,44	137,27	4,17	2,95
9 июля 2008 г. Ср	136,46	132,4	4,06	2,98
8 июля 2008 г. Вт	137,19	132,3	4,89	3,56
7 июля 2008 г. Пн	142,65	138,38	4,27	2,99
4 июля 2008 г. Пт	144,48	140,5	3,98	2,75
3 июля 2008 г. Чт	145,2	140,76	4,44	3,06
2 июля 2008 г. Ср	142,45	138,04	4,41	3,10
1 июля 2008 г. Вт	142,2	137,92	4,28	3,01
30 июня 2008 г. Пн	140,66	137,45	3,21	2,28
27 июня 2008 г. Пт	140,31	136,05	4,26	3,04
26 июня 2008 г. Чт	137,45	135,05	2,4	1,75
25 июня 2008 г. Ср	133,3	129,39	3,91	2,93
24 июня 2008 г. Вт	136,69	131,24	5,45	3,99
23 июня 2008 г. Пн	135,74	130,89	4,85	3,57
20 июня 2008 г. Пт	134,86	130,53	4,33	3,21

Среднее значение разницы цен за баррель нефти этих марок в периоде с 20 июня по 21 июля 2008 года 3,69$ (отношение суммы разниц цен – 81,2 и количества дней в рассматриваемом периоде – 22). Если рассматривать другой временной период с 6 июня по 7 июля 2008 года, то среднее значение разницы цен данных марок нефти 4,686 $ (отношение суммы разниц цен – 93,72 и количества дней в рассматриваемом периоде – 20) (табл. 3).

Таблица 3

Динамика цен на нефть марок Urals и Brent на внешнем рынке за период с 06.06.08 по 07.07.08 г., $.

Дата	Brent	Urals	Разница в цене (2-3)	% скидки
1	2	3	4	5
7 июля 2008 г. Пн	142,65	138,38	4,27	2,99
4 июля 2008 г. Пт	144,48	140,5	3,98	2,75
3 июля 2008 г. Чт	145,2	140,76	4,44	3,06
2 июля 2008 г. Ср	142,45	138,04	4,41	3,10

Продолжение табл. 3

Дата	Brent	Urals	Разница в цене (2-3)	% скидки
1	2	3	4	5
1 июля 2008 г. Вт	142,2	137,92	4,28	3,01
30 июня 2008 г. Пн	140,66	137,45	3,21	2,13
27 июня 2008 г. Пт	140,31	136,05	4,26	3,04
26 июня 2008 г. Чт	137,45	135,05	2,4	1,75
25 июня 2008 г. Ср	133,3	129,39	3,91	2,93
24 июня 2008 г. Вт	136,69	131,24	5,45	3,99
23 июня 2008 г. Пн	135,74	130,89	4,85	3,57
20 июня 2008 г. Пт	134,86	130,53	4,33	3,21
19 июня 2008 г. Чт	132,45	129,48	2,97	2,24
18 июня 2008 г. Ср	136,75	128,64	8,11	5,93
17 июня 2008 г. Вт	133,95	128,48	5,47	4,08
16 июня 2008 г. Пн	134,6	132,99	1,61	1,20
11 июня 2008 г. Ср	133,97	129,41	4,56	3,40
10 июня 2008 г. Вт	136,5	128,9	7,6	5,57
9 июня 2008 г. Пн	134,42	130	4,42	3,29
6 июня 2008 г. Пт	137,69	128,5	9,19	6,67

По ценовой разности и разности плотностей определяем коэффициент линейной зависимости цены от плотности для определенного периода. Он равен 0,709 доллара за баррель при изменении плотности на 1 градус API, и соответственно 0,0709 при изменении на 0,1 полный градус API при ценах с 20 июня по 21 июля 2008 года. Но при ценах с 6 июня по 7 июля 2008 года эти показатели – 0,901 и 0,0901 соответственно.

Так как в интервале между 15-м и 25-м числом каждого месяца устанавливается ориентировочная цена на поставки сырья в следующем месяце, целесообразно было бы установить ориентировочную скидку/наценку на плотность нефти по следующей предлагаемой нами формуле:

$$Скидка\,/\,наценка\ на\ качество\ нефти = \frac{Разность\ цен\ на\ нефть\ Brent\ и\ Urals}{Разность\ плотности\ нефти\ Brent\ и\ Urals},$$

где разность плотности нефти измеряется в градусах API.

Мы считаем, что в целях улучшения информативности бухгалтерского учета для управления о качестве нефти необходимо аккумулировать данные о фактических скидках/наценках на цену барреля экспортной нефти в зависимости от ее плотности. Предлагаем для счета 90 «Продажи» открыть аналитические субсчета счет 90.11 «Выручка без учета скидок/ наценок», 90.12 «Скидка / наценка на плотность нефти».

Величина риска чрезвычайно важна для понимания того, как следует к нему относиться. Понятие величины риска предполагает согласованный анализ двух характеристик – частоты возникновения и размер ущерба или возможного выигрыша, так как данный риск спекулятивный. Частоту возникновения расхода или дохода можно вычислить по следующим формулам:

Частота возникновения расхода за период = число инвойсов со скидкой на плотность нефти / к общему числу инвойсов за период

Частота возникновения дохода за период = число инвойсов с наценкой на плотность нефти / к общему числу инвойсов за период

Размер ущерба (расхода) или выигрыша (дохода)= Сумма скидок (наценок) по плотности нефти за период

Или в процентном отношении:

$$\%\,риска\ качества\ продаж\ нефти = \frac{\sum наценок\ за\ период - \sum скидок\ за\ период}{Выручка\ от\ продаж\ за\ период} \times 100,$$

где Σ скидок (наценок) измеряется в денежном выражении (рубли, доллары, евро).

Выводы. Планирование и прогнозирование позволяют хозяйствующему субъекту предвидеть будущие экономические колебания и развитие новых тенденций и заранее к ним приспособиться, снижая уровень риска.

Процент риска качества продаж нефти в предшествующем периоде должен быть учтен при составлении генерального бюджета продаж нефтедобывающего предприятия. Получение дополнительной информации существенно уменьшает неопределенность, а следовательно, и риск, и помогает принимать хозяйствующему субъекту решения, адекватные изменениям внешней среды, задавать направления развития предприятия.

Список литературы

1. www.petroleumargus.ru
2. www.trade.tatcenter.ru/informer/?ns=oil
3. Трубопроводный транспорт нефти: Учеб. для вузов / С. М. Вайншток, В. В. Новоселов, А. Д. Шаммазов и др.; Под ред. С. М. Вайнштока; В 2 т. – 2-е стер. изд. – М.: ООО «Недра-Бизнесцентр», 2006. – Т.2. – 621 с.
4. *Дегтярев, В. Н.* О банке качества нефти / В. Н. Дегтярев // Нефтяное хозяйство. – 1997. – № 3. – С. 62–63.
5. *Авдеева, Л. А.* О создании отечественного Банка качества нефти / Л. А. Авдеева, Н. С. Ращепкина // Нефтяное хозяйство. – 1996. – № 4. – С. 63–65.
6. www.ippnou.ru
7. www.fibo-futures.ru/pages.php?page=35

Статья поступила в редакцию 13.05.09.

O. M. Matveyev, T. V. Yalyaliyeva

INTERNAL QUALITY ASSURANCE OF OIL-EXTRACTING ENTERPRISES PRODUCTION WITH THE HELP OF REGISTRATION-ANALYTICAL INFORMATION

When exporting oil there exist incomes and charges depending on its quality. The paper suggests analytical forms to account this information as well as the parameters describing the frequency of risk occurrence and the size of damage or possible profit from the quality of the oil-extracting enterprises production sold.

Key words: *accounting, managerial accounting, control, oil, sale.*

МАТВЕЕВ Олег Михайлович – кандидат экономических наук, главный бухгалтер управления реализации нефти и нефтепродуктов ОАО «Татнефть», г. Альметьевск (Республика Татарстан). Область научных интересов – реализация нефти и нефтепродуктов. Автор 8 публикаций. E-mail: matveev_om@tatneft.ru.

ЯЛЯЛИЕВА Татьяна Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита МарГТУ. Область научных интересов – оборотный капитал организации, организация системы внутреннего контроля на предприятиях. Автор 25 публикаций. E-mail: yalyalievaTV@marstu.net.

УДК 657: 621

Е. В. Савченкова, В. В. Терешина

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДАЖ УСЛУГ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ И ИХ РЕШЕНИЕ

Построение динамических рядов показателей ФГУП «Почта России» внутри одного исследуемого года по кварталам позволяет экстраполировать данные и выстроить тенденцию развития уровня дебиторской и кредиторской задолженности на следующий период – первый квартал следующего года и формировать бюджет с учетом резервов по условным фактам хозяйственной деятельности. Это дает возможность учесть и проконтролировать процесс формирования бюджетов не только подразделений, но и филиалов ФГУП «Почта России». А также обратить внимание на повышение качества услуг в тех филиалах почтовой связи, где наблюдается повышение сумм по расчетам по претензиям и исполнительному производству.

Ключевые слова: *учет, расчеты, почта, услуги, связь, анализ, качество, клиент, информация, анализ.*

Введение. Предприятия почты в силу отраслевой специфики имеют ряд особенностей. Прежде всего, это выражается в специфике создаваемого продукта, сетевом характере оказания услуг, неравномерности нагрузки и, что особенно важно, в том, что рынок почтовых услуг является в определенной степени регулируемым. Основным методом госрегулирования является ценовое регулирование через механизм установления цен (тарифов) или их предельного уровня.

Необходимо отметить также, что в условиях конкурентной борьбы за клиентов предприятия почты вынуждены снижать тарифы на услуги, что приводит к сокращению доходов от основной деятельности. Высокая себестоимость оказания услуг почтовой связи в сельском сегменте, а также низкий уровень спроса и слабое развитие транспортных магистралей являются основными причинами того, что большинство отделений почтовой связи в сельской местности остаются убыточными. Уровень регулируемых государством тарифов на универсальные услуги почтовой связи, индексация которых на протяжении ряда лет осуществляется только в пределах инфляции, остается ниже уровня себестоимости предоставляемых услуг.

Поэтому одной из важнейших задач предприятий отрасли на современном этапе считается методологическое учетно-аналитическое обеспечение управления продажами и расчетами с покупателями услуг связи, а также совершенствование управления ими.

Целью исследования является обоснование методических решений и практических рекомендаций по формированию, использованию и отражению системы показателей о расчетах за услуги во внутренней отчетности предприятия.

© Савченкова Е. В., Терешина В. В., 2009.

В процессе исследования применялись следующие общенаучные **методы:** анализ и синтез, классификация, группировка, системный и комплексный подходы к получению доказательств, а также абстрактно-логические методы исследования.

Имидж организации и ценность услуги, с точки зрения потребителя, складываются из объективной составляющей (общепризнанное высокое качество продукта организации в течение длительного времени) и субъективной составляющей (собственный опыт конкретного потребителя, личное мнение относительно качества предлагаемой услуги) [1].

Качество, ожидаемое потребителем, в стоимостном выражении и коэффициент имиджа организации определяют путем статистической обработки данных маркетинговых исследований, выполняемых обычно путем опросов покупателей.

Конкуренция в условиях современного насыщенного товарами и услугами мирового рынка основывается на выдвинутом впервые в Японии еще в 60-х гг. XX в. лозунге «Высокое качество по низким ценам». Этот путь конкурентной борьбы в мировой экономике реализуется в постоянном повышении качества при одновременном снижении цены [2].

Анализ качества должен решать и такую сложную задачу, как отслеживание текущей реакции потребителей. При этом следует иметь в виду, что в среднем только 4 из 100 неудовлетворенных потребителей пишут жалобу производителю. Однако о некачественном обслуживании узнают около 1000 потребителей, так как каждый неудовлетворенный потребитель информирует об этом в среднем 10 других человек. Статистика свидетельствует, что только один из 10 неудовлетворенных потребителей может продолжать покупать товары предприятия или пользоваться его услугами. При этом предприятие понесет в пять раз большие издержки на привлечение нового покупателя, чем на удержание уже существующего [3].

Качество оказанных услуг связи, по нашему мнению, можно отследить, анализируя учетную информацию о расчетах по претензиям с контрагентами предприятия, а также информацию об урегулировании расчетов (рис. 1).

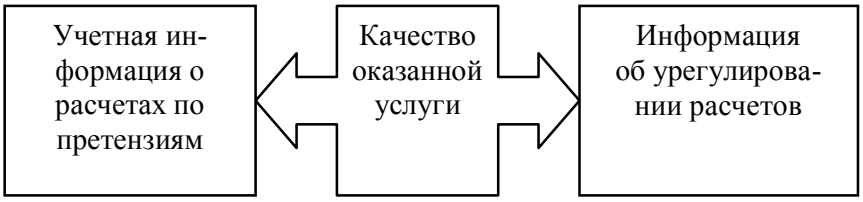


Рис. 1. Взаимосвязь качества оказанной услуги и расчетов по претензиям

Предприятия связи, как правило, имеют колоссальную филиальную сеть. Получение и сведение единообразной информации от филиалов, для целей управления в таких организациях, является большой проблемой даже при современном техническом обеспечении.

При определении правил учетно-аналитического обеспечения управления предприятием его глубины и отражения на учетных регистрах необходимо проанализировать потребность каждого менеджера предприятия в получении аналитических отчетов с группировкой по тому или иному признаку.

Чем больше и углубленней будет аналитика на счетах учета, тем больший потенциал полезной и нужной информации будет реализован в системе управленческого учета. В то же время, выстраивая систему учетно-аналитического обеспечения, внедряя и развивая ее, важно четко определить показатели деятельности компании, отражаемые в системе, найти баланс между максимально возможной глубиной аналитики и издержками на ее учет.

По нашему мнению, для предприятий связи, имеющих разветвленную филиальную сеть, необходима вертикальная интеграция учетно-аналитического обеспечения, так как:

– цели управления конкретизированы на разных уровнях линейной и функциональной иерархии предприятия;

– должен быть обеспечен контроль лиц, ответственных за реализацию поставленной управленческой задачи для координации деятельности.

Информационные потоки должны агрегировать данные по мере продвижения от более низких к более высоким уровням иерархии. Современные технологии управления подчас дают четкие указания и рекомендации по выбору показателей, которые надо контролировать. По нашему мнению, учетно-аналитическое обеспечение управления предприятий почтовой связи должно содержать информацию о качестве продаж услуг, которая тесно связана с расчетами. Эта информация должна учитываться при формировании управленческих отчетов. Эта информация должна помочь компании улучшить качество управления предприятием и достичь стратегических успехов. Данный подход к формированию учетно-аналитического обеспечения менеджеров предприятий связи обеспечивает, на наш взгляд, эффективное и оперативное обоснование управленческих решений.

Методика обработки результатов. Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ.

В данной работе рассматривается такой прием, как укрупнение интервала динамического ряда, метод скользящей средней и аналитическое выравнивание ряда динамики.

Одной из задач, возникающих при анализе рядов динамики, является установление закономерности изменения уровней изучаемого показателя во времени.

В некоторых случаях эта закономерность, общая тенденция развития объекта вполне ясно отображается уровнями динамического ряда. Однако часто приходится встречаться с такими рядами динамики, когда уровни ряда претерпевают самые различные изменения (то возрастают, то убывают) и можно говорить лишь об общей тенденции развития явления, либо о тенденции к росту, либо к снижению. В этих случаях для определения основной тенденции развития явления, достаточно устойчивой на протяжении данного периода, используют особые приемы обработки рядов динамики.

Уровни ряда динамики формируются под совокупным влиянием множества длительно и кратковременно действующих факторов и в том числе различного рода случайных обстоятельств. Выявление основной закономерности изменения уровней ряда предполагает ее количественное выражение, в некоторой мере свободное от случайных воздействий. Выявление основной тенденции развития (тренда) называется также выравниванием временного ряда, а методы выявления основной тенденции – методами выравнивания. Выравнивание позволяет характеризовать особенность изменения во времени данного динамического ряда в наиболее общем виде как функцию времени, предполагая, что через время можно выразить влияние всех основных факторов.

Один из наиболее простых приемов обнаружения общей тенденции развития явления – укрупнение интервала динамического ряда. Смысл приема заключается в том, что первоначальный ряд динамики преобразуется и заменяется другим, показатели которого относятся к большим по продолжительности периодам времени. Например, ряд, со-

держащий данные о месячном выпуске продукции, может быть преобразован в ряд квартальных данных. Вновь образованный ряд может содержать либо абсолютные величины за укрупненные по продолжительности промежутки времени (эти величины получают путем простого суммирования уровней первоначального ряда абсолютных величин), либо средние величины. При суммировании уровней или при выведении средних по укрупненным интервалам отклонения в уровнях, обусловленные случайными причинами, взаимопогашаются, сглаживаются и более четко обнаруживается действие основных факторов изменения уровней (общая тенденция).

Выявление основной тенденции может быть осуществлено также методом скользящей средней. Для определения скользящей средней формируются укрупненные интервалы, состоящие из одинакового числа уровней. Каждый последующий интервал получается, постепенно сдвигаясь от начального уровня динамического ряда на один уровень. Тогда первый интервал будет включать уровни y_1, y_2 …. $y_м$, второй – уровни y_2, y_3 … $y_{м+1}$ и т.д [4]. Таким образом, интервал сглаживания как бы скользит по динамическому ряду с шагом, равным единице. По сформированным укрупненным интервалам определяем сумму значений уровней, на основе которых рассчитываем скользящие средние. Полученная средняя относится к середине укрупненного интервала. Поэтому при сглаживании скользящей средней технически удобнее укрупненный интервал составлять из нечетного числа уровней ряда. Нахождение скользящей средней по четному числу уровней создает неудобство, вызываемое тем, что средняя может быть отнесена только к середине между двумя датами. В этом случае необходима дополнительная процедура центрирования средних. Можно представить порядок расчета скользящих средних, используя данные о дневном выпуске продукции предприятия за месяц

Изучение основной тенденции развития методом скользящей средней является лишь эмпирическим приемом предварительного анализа. Рассмотренные приемы сглаживания динамических рядов (укрупнение интервала и метод скользящей средней) могут рассматриваться как важное вспомогательное средство, облегчающее применение других методов и, в частности, более строгих методов выявления тенденции. Для того чтобы представить количественную модель, выражающую общую тенденцию изменений уровней динамического ряда во времени, используется аналитическое выравнивание ряда динамики. В этом случае фактические уровни заменяются уровнями, вычисленными на основе определенной кривой. Предполагается, что она отражает общую тенденцию изменения во времени изучаемого показателя.

При аналитическом выравнивании ряда динамики закономерно изменяющийся уровень изучаемого показателя оценивается как функция времени $\hat{y}_t = f(t)$, где $\hat{y}_t$ – уровни динамического ряда, вычисленные по соответствующему аналитическому уравнению на момент времени *t*.

На практике для этих целей прибегают к анализу графического изображения уровней динамического ряда (линейной диаграммы). Однако из графического представления эмпирических данных не всегда удается произвести однозначный выбор формы уравнения. Поэтому целесообразно воспользоваться графическим изображением сглаженных уровней, в которых случайные и волнообразные колебания в некоторой степени оказываются погашенными. При выборе вида кривой для выравнивания динамического ряда возможно также использование метода конечных разностей, который основан на свойствах различных кривых, применяемых при выравнивании (обязательным условием является равенство интервалов между уровнями динамического ряда).

С позиции финансового менеджмента дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны, «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетель-

ствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, предприятие может «вынести» не всякий размер дебиторской задолженности, поскольку неоправданная дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственного оборотного капитала, а превышение ею некоторого предела может привести также к потере ликвидности и даже остановке производства. Такая ситуация весьма характерна для российской экономики с ее хроническими взаимными неплатежами.

Прогнозный прирост (падение) показателей, (±) в 1 кв. 2009 г. (фрагмент)

Филиалы ФГУП "Почта"	Кол-во судебных дел по имуществу	Кол-во дел, находящихся в стадии рассмотрения	Кол-во закрытых дел	Кол-во претензий	Сумма исков, предъявленных филиалом	Сумма, взысканная филиалом в процессе судебных разбирательств	Сумма исков, предъявленных к филиалам	Сумма, взысканная с филиалов в процессе судебных разбирательств	Кол-во судебных дел по имуществу
					(в руб.)				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	1	0	2	0	-70393,9	0	-2145,01	0	1
2.	-3	9	4	-130	806952,87	354746,49	604064,68	54449,88	-6
3.	0	2	1	0	0	91408,83	-12555	0	0
4.	7	1	5	-2	-2580168,3	0	20862,76	-104876,2	-2
5.	5	4	-3	0	17813	17813	-99503,81	-10341,37	2
6.	0	-78	9	-1	1769305,3	1282700,3	-48160	0	0
7.	3	-8	5	0	1915639,24	1915639,2	-123777,16	-251803,1	4
8.	43	-2	-1	0	0	0	-53623,65	0	44
9.	5	-4	7	1	349358,85	359477,46	-1450130,82	0	-7
10.	8	-9	0	0	1264048,73	152707,91	35236,52	-4077	1
11.	0	-7	-7	-4	-221797,44	-71768,44	-14230,46	-1418	-4
12.	-16	-27	6	0	1771816,1	-1423673,5	400193,27	-210593,9	32
13.	0	3	4	0	0	0	-298542	30000	-1
14.	5	2	-1	0	0	0	119300	167356	-3
15.	0	-5	2	1	-341125,79	0	-2167647,5	0	0
16.	0	-1	-5	-7	62711,99	62711,99	-358693,99	-28184,86	-1
17.	0	-2	-4	6	-30000	0	-419,6	-9233	-3
18.	0	0	-1	0	51430	0	-212073,8	-111337	0
19.	4	-3	-6	-6	-62570	77488	69447	16500	2
20.	20	-16	-4	0	-967455,61	-37987,8	-469583	0	-21
21.	1	1	4	2	214589,15	93662,28	87952,65	933,8	-5
22.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23.	1	-1	2	-2	16823,1	11807,76	1203020	0	2
24.	0	3	1	0	0	0	-73232,12	0	0
25.	1	-1	0	-5	140887,43	140887,43	-951780	0	-1
26.	0	-3	0	0	98705,77	110140,77	-436	5293	-3
27.	10	31	-1	9	196559,48	-57659,02	2316426,15	9190,85	3
28.	20	2	1	-23	437130,1	962121,87	-48099,08	384132,21	0
29.	1	-6	-5	4	-27317,07	-41975,18	1257415,5	-1100	-3
30.	7	-2	3	-14	-4795905	-4536663	101917,8	6223,71	-2
31.	12	-3	-8	-3	-38250,56	-35860,01	-259286,06	0	-4
32.	-8	-20	7	-1	1575860,73	60500	301530,86	17315,9	-24

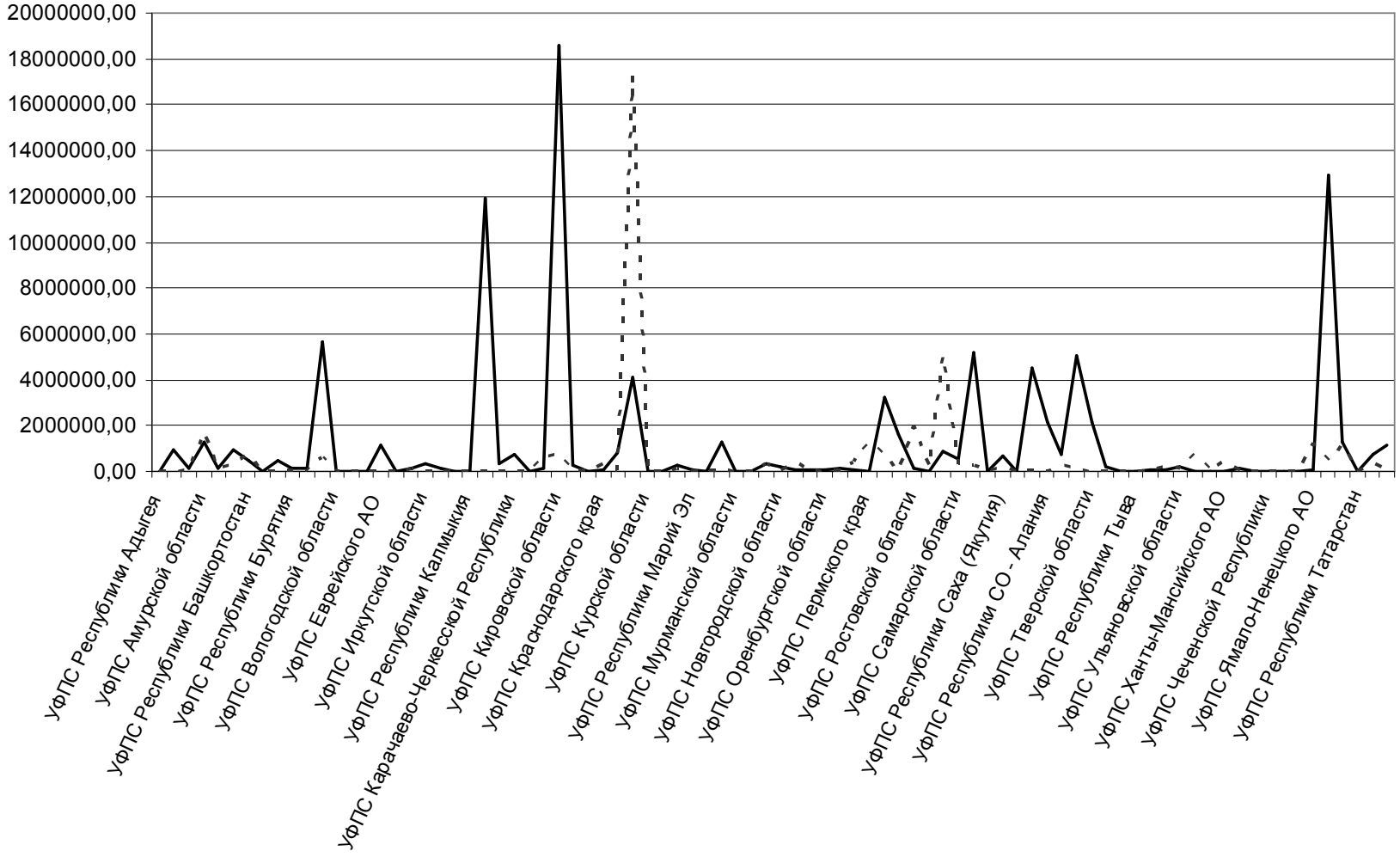


Рис. 2. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности, взысканной в 2008 году

——— *Дебиторская задолжность, взыскания в 2008 г.;* – – – *Кредиторская задолжность, взыскания в 2008 г.*

Интерпретация результатов. На основании вышеизложенного, построение динамических рядов показателей ФГУП «Почта России» внутри одного исследуемого года по кварталам позволяет экстраполировать данные и выстроить тенденцию развития уровня дебиторской и кредиторской задолженности на следующий период – первый квартал следующего года и формировать бюджет с учетом резервов по условным фактам хозяйственной деятельности (см. табл.).

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности проводится на основе данных внутреннего учета, бухгалтерского баланса и приложения к бухгалтерскому балансу.

В составе исходной информации считаем необходимым брать формируемый регистр по уровню дебиторской и кредиторской задолженности за определенный период в разрезе филиалов ФГУП «Почта России». В целях проведения анализа дебиторской задолженности в разрезе филиалов ФГУП «Почта России» ранжируется по возрастанию в сравнении с кредиторской задолженностью. Для более высокой степени наглядности ранжированную дебиторскую задолженность можно представить в виде диаграммы. Тогда сравнительный уровень кредиторской задолженности выглядит следующим образом. В случае совмещения уровней дебиторской и кредиторской задолженностей их динамика представляется наиболее интересной (см. рис. 2).

Вывод. Расчеты показали, что при формировании бюджета на 2009 год необходимо учесть снижение дебиторской задолженности на 13749383 руб. на фоне снижения кредиторской задолженности на 300296120 руб., из которых в условные факты хозяйственной деятельности перейдут 17872401 руб. и 300296120 руб. соответственно. Кроме того, как сказано выше, это даст возможность учесть и проконтролировать процесс формирования бюджетов не только подразделений, но и филиалов ФГУП «Почта России». А также обратить внимание на повышение качества услуг в тех филиалах почтовой связи, где наблюдается повышение сумм по расчетам по претензиям и исполнительному производству. Наше исследование не выявило никаких связей между тарифами и расчетами по исполнительному производству в зависимости от региона. Также величина исполнительного производства не зависит от численности в регионе РФ.

Список литературы

1. *Березин, И.* Современная теория потребностей / И. Березин // Маркетинг и исследование рынков. – М., 1999. – С. 32–46.

2. *Гличев, А. В*. Управление качеством продукции и потребности / А. В. Гличев // Основы управления качеством продукции. – М., 1998.

3. http://www.trilogianet

4. *Шеремет, А. Д*. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 307 с.

Статья поступила в редакцию 13.05.09.

Ye. V. Savchenkova, V. V. Tereshina

MODERN PROBLEMS OF REGISTRATION-ANALYTICAL MAINTENANCE OF POST-OFFICE SERVICES SALES AND THEIR SOLUTION

Construction of dynamic lines of parameters for FSUE «Mail of Russia» inside one researched year by quarters allows to extrapolate the data and to build the tendency of development of the level of debtor and creditor debts for the following period - the first quarter of the next year - and to form the budget in view of the reserves on the conditional facts of economic activities. It enables to take into account and check the process of budget formation not only at the divisions,

but also the branches of FSUE «Mail of Russia», as well as to pay attention at the improvement of services quality at the branches of post-office communication where the increase in the sums for calculations under claims and executive action is observed.

Key words: *account, calculations, mail, services, communication, analysis, quality, client, information, analysis.*

САВЧЕНКОВА Елена Валерьевна – кандидат экономических наук, главный юрисконсульт ФГУП «Почта России», г. Москва. Область научных интересов – управленческий учет и анализ сферы услуг предприятий. Автор 8 публикаций. E-mail: savchenkova_elena@pstrf.ru.

ТЕРЕШИНА Влада Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита МарГТУ. Область научных интересов – учет и анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Автор 30 публикаций. E-mail: TereshinaVV@marstu.net.

УДК 658.152

О. Н. Овечкина

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

Приведена комплексная методика анализа движения денежных средств организации, в том числе на основе расчета абсолютных и относительных показателей. На цифровом материале проведен анализ движения денежных средств по данным бухгалтерской отчетности прямым методом, рассчитаны и проанализированы финансовые коэффициенты, характеризующие денежные потоки организации.

Ключевые слова: *денежные потоки, прямой и косвенный метод, финансовые коэффициенты.*

Введение. В современных условиях кризиса актуальной для руководства организаций становится разработка эффективной системы управления денежными потоками, так как денежные средства являются ограниченным ресурсом. Кроме того, денежные средства – единственный вид оборотных средств, обладающий абсолютной ликвидностью. Неотъемлемым элементом этой системы выступает анализ движения денежных средств, который важен как для оценки текущей платежеспособности организации, так и для планирования ее финансово-хозяйственной деятельности на перспективу. Проблемами анализа и прогнозирования денежных потоков организаций и соответствующей для этого информационной базы занимались Л. А. Бернстайн, И. А. Бланк, В. В. Бочаров, Дж. К. Ван Хорн, Л. Н. Павлова, Ж. Перар, Е. М. Сорокина, Н. Н. Хаханова и другие экономисты. Хотя в последнее время все большее внимание стало уделяться вопросам организации денежных потоков, однако, по нашему мнению, денежные потоки как самостоятельный объект управления и анализа не получили достаточного отражения в зарубежной и отечественной финансовой литературе. В то же время в методических разработках по анализу движения денежных средств заинтересованы различные пользователи: собственники, менеджеры, аналитики и другие специалисты.

Цель работы: предложить комплексный подход к рассмотрению методики анализа движения денежных средств коммерческой организации, рекомендуемой к использованию в процессе проведения финансового анализа.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

– предложить систему абсолютных и относительных показателей, характеризующих денежные потоки организации;

– разработать этапы анализа денежных потоков организации;

– изложить методику анализа движения денежных средств организации;

– провести анализ движения денежных средств на практическом материале по данным бухгалтерской отчетности организации, сделать выводы по его результатам.

© Овечкина О. Н., 2009.

Объекты исследования. В качестве исходного материала использовались данные бухгалтерской отчетности коммерческой организации.

Методика исследований. Анализ движения денежных средств дает возможность объективно оценить финансовое состояние организации. Он может проводиться посредством расчета как абсолютных, так и относительных показателей. В экономической литературе обычно встречаются методики анализа денежных потоков на основе абсолютных показателей. Для эффективного же управления денежными потоками организации целесообразно анализировать показатели обеих групп.

В качестве абсолютных показателей денежных потоков организации выступают моментные показатели (начальный, чистый, конечный остаток денежных средств) и интервальные показатели (денежные поступления и денежные выплаты).

Показатели остатка денежных средств не являются непосредственными показателями денежных потоков организации, так как это статические показатели, характеризующие лишь результат движения денежных средств. Однако эти показатели находятся в прямой взаимозависимости с показателями денежных потоков (динамическими) [1].

В качестве основных этапов анализа денежных потоков организации выступают:

1) горизонтальный и вертикальный анализ отчета о движении денежных средств;

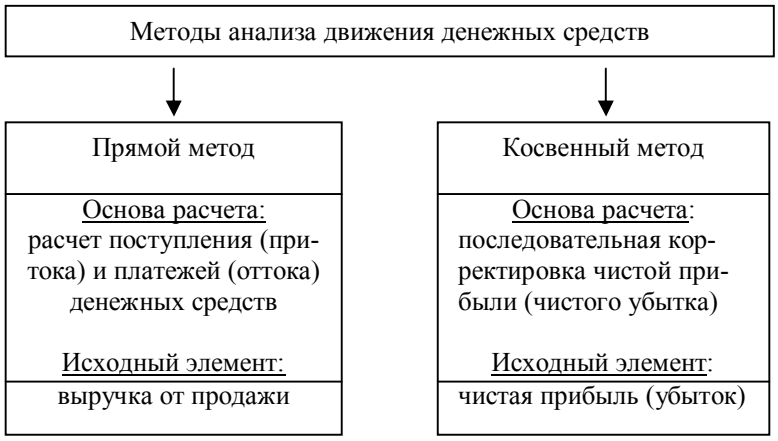
2) анализ факторов разного порядка, прямо и косвенно влияющих на расхождения между величиной чистого денежного потока и чистого финансового результата;

3) оценка «качества» чистого денежного потока по текущей деятельности;

4) анализ финансовых коэффициентов, рассчитанных по денежным потокам.

Анализ движения денежных средств по данным бухгалтерской отчетности проводится с использованием одного из двух методов: прямого или косвенного, которые отличаются друг от друга последовательностью процедур определения величины потока денежных средств от текущей деятельности.

Сущность данных методов и различия между ними показаны на рисунке.



Методы анализа движения денежных средств

Прямой метод анализа движения денежных средств заключается в исследовании основных источников поступления и направлений использования денежных средств организации. Для этого составляют аналитические таблицы путем дополнения формы отчета о движении денежных средств расчетами показателей динамики и структуры притока и оттока денежных средств по видам деятельности, то есть проводят горизонтальный и вертикальный анализ. При этом анализ можно проводить с учетом остатков денежных средств или без их учета.

В зависимости от поставленных задач анализа определяющим показателем может быть или конечный или чистый остаток денежных средств. Если в ходе анализа необходимо оценить возможности организации с точки зрения сохранения платежеспособности, то основным показателем должен выступать конечный остаток денежных средств, а если – сумму приращения денежных средств как результат деятельности организации за определенный период, то – чистый их остаток [1].

В ходе анализа изучается информация о возможности организации обеспечить за счет чистого денежного потока по текущим операциям будущие выплаты по основной деятельности, инвестиции в долгосрочные активы и выплату доходов собственникам.

Чистый денежный поток по текущей деятельности является одним из главных внутренних источников финансирования организации. Чистый приток денежных средств от текущей деятельности характеризует степень самофинансирования организации и гарантирует стабильность ее существования в перспективе. Необходимым условием финансовой стабильности организации выступает превышение притоков денежных средств по текущей деятельности над их оттоками, которое обеспечивает увеличение финансовых ресурсов, достаточное для осуществления инвестиционной деятельности. Суммарный чистый приток по текущей и инвестиционной деятельности представляет собой резерв для свободы действий организации при принятии в перспективе не только финансовых решений, но и осуществления будущих инвестиций.

Если же в результате текущей деятельности организацией получен чистый отток денежных средств, то он покрывается за счет сокращения инвестиционных вложений или источников внешнего финансирования.

Рассмотрение в процессе анализа движения денежных средств от инвестиционной деятельности дает представление об инвестиционной политике организации, то есть о размере инвестиций, с помощью которых будут достигнуты будущие денежные поступления и денежные выплаты. Анализ также позволяет выявить приток денежных средств за счет сокращения прежних инвестиций посредством высвобождения финансовых средств, вложенных в отдельные виды активов.

Изучение денежных потоков по финансовой деятельности дает возможность не только проанализировать финансовую политику организации, но и ее состоятельность в выплате доходов собственникам.

В процессе анализа целесообразно проанализировать движение денежных средств не только по видам деятельности, но и в разрезе источников финансирования (внутренних и внешних) и направлений использования денежных средств.

К внутренним финансовым источникам относятся денежные средства на начало года, выручка от продажи внеоборотных активов и чистый приток денежных средств от текущей деятельности. Последний является основным источником самофинансирования организации и поэтому должен составлять преобладающую долю в структуре внутренних источников финансирования. Выручка же от продажи внеоборотных активов, наоборот, не должна быть постоянно высокой и доминирующей в общей сумме источников внутреннего финансирования. Сокращение вложений в долгосрочные активы снижает будущий производственный потенциал организации, поэтому целесообразна продажа только излишних или устаревших (физически, морально) внеоборотных активов.

Внешними источниками финансирования выступает рост величины собственного (уставного) и заемного (кредитов и займов) капитала организации. Снижение же их величин является внешним использованием денежных средств [2].

Иллюстрация изложенных теоретических положений на конкретном цифровом примере представлена в таблицах 1 – 6, в которых по данным отчета о движении денежных средств коммерческой организации проанализировано прямым методом движение денежных средств в разрезе видов деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой).

Таблица 1

Движение денежных средств по видам деятельности

Показатель	Сумма, тыс. р.		Изменение (+,–), тыс. р.	Темп роста, %
	предыдущий год	отчетный год		
1. Текущая деятельность 1.1. Поступление денежных средств	330888	398206	+67318	120,34
1.2. Расход денежных средств	329776	397086	+67310	120,41
1.3. Сальдо денежного потока по текущей деятельности	1112	1120	+8	100,72
2. Инвестиционная деятельность 2.1. Поступление денежных средств	86	170	+84	197,67
2.2. Расход денежных средств	2812	4745	+1933	168,74
2.3. Сальдо денежного потока по инвестиционной деятельности	-2726	-4575	-1849	167,83
3. Финансовая деятельность 3.1. Поступление денежных средств	65169	62289	-2880	95,58
3.2. Расход денежных средств	61804	60715	-1089	98,24
3.3. Сальдо денежного потока по финансовой деятельности	3365	1574	-1791	46,78
4. Сальдо денежного потока по всем видам деятельности	1751	-1881	-3632	-

Данные табл. 1 показывают, что в предыдущем и в отчетном годах поступление денежных средств по текущей деятельности превышало их расход, в результате чего организация имела положительное сальдо чистого денежного потока от текущей деятельности, величина которого была практически одинакова (1112 тыс. р. и 1120 тыс. р. соответственно). Таким образом, по результатам текущей деятельности у организации наблюдался избыток денежных средств, что положительно повлияло на финансовую стабильность организации.

Сложившееся у организации соотношение притоков и оттоков денежных средств в рамках текущей деятельности позволило частично обеспечить финансовые ресурсы для инвестиционной деятельности, по которой и в предыдущем, и в отчетном году получен чистый денежный отток. При этом расходы и в целом отрицательное сальдо по инвестиционной деятельности увеличились в отчетном году по сравнению с предыдущим годом в 1,7 раза.

Суммарный чистый отток по текущей и инвестиционной деятельности в отчетном году составил 3455 тыс. р., увеличившись по сравнению с предыдущим годом более чем в два раза. Поэтому для покрытия образовавшегося дефицита денежных средств по текущей и инвестиционной деятельности и погашения ранее взятых кредитов и займов организация вынуждена была прибегнуть к новым заимствованиям. В результате по финансовой деятельности получен чистый приток денежных средств, величина которого составила в отчетном году 1574 тыс. р. В то же время как результат значительного превышения суммарного чистого оттока по текущей и инвестиционной деятельности

над чистым притоком по финансовой деятельности в отчетном году по всем видам деятельности получено чистое уменьшение денежных средств в сумме 1881 тыс. р., тогда как в предыдущем наблюдался чистый денежный приток.

Таблица 2

Структура и динамика поступления денежных средств по видам деятельности

Показатель	Сумма, тыс. р.		Удельный вес, %		Изменение (+,−), тыс. р.
	предыдущий год	отчетный год	предыдущий год	отчетный год	
1. Поступление по текущей деятельности	330888	398206	83,53	86,44	+67318
2. Поступление по инвестиционной деятельности	86	170	0,02	0,04	+84
3. Поступление по финансовой деятельности	65169	62289	16,45	13,52	-2880
4. Итого поступления по всем видам деятельности	396143	460665	100,00	100,00	+64522

Как видно из данных табл. 2, сумма поступивших денежных средств в отчетном году была на 16% больше, чем в предыдущем. Этот рост практически полностью был вызван увеличением денежных поступлений по текущей деятельности, которые составляют наибольший удельный вес (более 86%) в общей сумме поступлений. Необходимо отметить повышение их доли в отчетном году на 3% как результат уменьшения денежных поступлений по финансовой деятельности, удельный вес которых в общей сумме денежных поступлений снизился с 17 до 14%. Доля инвестиционной деятельности в денежных поступлениях была несущественна – менее 0,1%.

Таблица 3

Состав и структура поступления денежных средств по видам деятельности

Показатель	Сумма, тыс. р.		Удельный вес, %		Изменение (+,−), тыс. р.
	предыдущий год	отчетный год	предыдущий год	отчетный год	
1. Поступление по текущей деятельности, всего	330888	398206	83,53	86,44	+67318
в том числе:					
средства, полученные от покупателей, заказчиков	330485	397933	83,43	86,38	+67448
прочие доходы	403	273	0,10	0,06	-130
2. Поступление по инвестиционной деятельности, всего	86	170	0,02	0,04	+84
в том числе:					
выручка от продажи внеоборотных активов	-	170	-	0,04	+170
полученные дивиденды	86	-	0,02	-	-86
3. Поступление по финансовой деятельности, всего	65169	62289	16,45	13,52	-2880
в том числе:					
поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	65169	62289	16,45	13,52	-2880
4. Итого поступления по всем видам деятельности	396143	460665	100,00	100,00	+64522

Согласно данным табл. 3, из всей поступившей суммы денежных средств как в предыдущем, так и в отчетном году наибольший удельный вес приходится на выручку от продажи продукции (средства, полученные от покупателей и заказчиков), то есть организация получает доход, главным образом, от основной деятельности.

При этом доля средств, полученных от покупателей и заказчиков, повысилась на 3% в отчетном году и составила 86% против 83% в предыдущем году.

Прочие поступления денежных средств от текущей деятельности снизились к отчетному году на 130 тыс. р., а их удельный вес с 0,1 до 0,06%.

Поступления денежных средств по инвестиционной деятельности в предыдущем году были представлены полученными дивидендами, а в отчетном году – выручкой от продажи внеоборотных активов.

Но в целом на поступления денежных средств инвестиционная деятельность практически не оказала влияние.

Все поступления денежных средств по финансовой деятельности были представлены только поступлениями в виде кредитов и займов, которые занимали второе место после выручки от продажи продукции. Однако необходимо отметить снижение их величины в отчетном году по сравнению с предыдущим почти на 5%.

Других видов денежных поступлений как в отчетном, так и в предыдущем году организация не имела.

Таблица 4

Структура и динамика расхода денежных средств по видам деятельности

Показатель	Сумма, тыс. р.		Удельный вес, %		Изменение (+,−), тыс. р.
	предыдущий год	отчетный год	предыдущий год	отчетный год	
1. Расход по текущей деятельности	329776	397086	83,62	85,85	+67310
2. Расход по инвестиционной деятельности	2812	4745	0,71	1,02	+1933
3. Расход по финансовой деятельности	61804	60715	15,67	13,13	-1089
4. Итого расход по всем видам деятельности	394392	462546	100,00	100,00	+68154

По данным табл. 4 видно, что в отчетном году сумма израсходованных организацией денежных средств была на 68154 тыс. р. (на 17%) больше, чем в предыдущем году.

Этот рост почти на 99% был вызван увеличением денежных расходов по текущей деятельности, которые составляют наибольший удельный вес (86%) в общей сумме денежных выплат.

Денежные расходы по текущей деятельности к отчетному году увеличились на 67310 тыс. р., и их доля в общей сумме расхода незначительно повысилась – на 2%.

Доля денежных расходов по инвестиционной деятельности, как в предыдущем, так и в отчетном году несущественна (1%).

Положительной тенденцией является снижение денежных расходов по финансовой деятельности и их доли в общей сумме денежных расходов с 16% в предыдущем году до 13% в отчетном году.

Таблица 5

Состав и структура расхода денежных средств по видам деятельности

Показатель	Сумма, тыс. р.		Удельный вес, %		Изменение (+,–), тыс. р.
	предыдущий год	отчетный год	предыдущий год	отчетный год	
1. Расход по текущей деятельности, всего	329776	397086	83,62	85,85	+67310
в том числе:					
оплата приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	274359	327045	69,57	70,71	+52686
оплата труда	40747	53258	10,33	11,51	+12511
выплата дивидендов, процентов	295	289	0,07	0,06	-6
расчеты по налогам и сборам	14271	16447	3,62	3,56	+2176
прочие расходы	104	47	0,03	0,01	-57
2. Расход по инвестиционной деятельности, всего	2812	4745	0,71	1,02	+1933
в том числе:					
приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	2812	4745	0,71	1,02	+1933
3. Расход по финансовой деятельности, всего	61804	60715	15,67	13,13	-1089
в том числе:					
погашение займов и кредитов (без процентов)	61804	60715	15,67	13,13	-1089
4. Итого расход по всем видам деятельности	394392	462546	100,00	100,00	+68154

Согласно данным табл. 5, за оба анализируемых года наибольшие суммы денежных средств в рамках текущей деятельности были направлены организацией на оплату счетов поставщиков и подрядчиков – 70% общей суммы ее денежных выплат.

Также существенные суммы денежных средств были использованы организацией на оплату труда (10–11%) и на расчеты по налогам и сборам (4%).

Удельный вес расходов на выплату дивидендов и процентов за изучаемый период практически не изменился и составил менее 0,1% от всей суммы денежных расходов организации.

И в предыдущем, и в отчетном году в рамках инвестиционной деятельности организация тратила денежные средства только на приобретение объектов основных средств и нематериальных активов.

Денежные выплаты по финансовой деятельности были связаны только с погашением организацией основной суммы долга по займам и кредитам, как долгосрочным, так и краткосрочным.

Но в отчетном году организацией на эти цели было направлено денежных средств на 1089 тыс. р. меньше, чем в предыдущем году.

Таблица 6

Структура сальдо денежного потока организации

Показатель	Сумма, тыс. р.		Удельный вес, %	
	предыдущий год	отчетный год	предыдущий год	отчетный год
1. Сальдо денежного потока по текущей деятельности	1112	1120	63,51	-59,54
2. Сальдо денежного потока по инвестиционной деятельности	-2726	-4575	-155,68	243,22
3. Сальдо денежного потока по финансовой деятельности	3365	1574	192,17	-83,68
Итого сальдо денежного потока по всем видам деятельности	1751	-1881	100,00	100,00

В целом, как уже было отмечено, в отчетном году по всем видам деятельности получено отрицательное сальдо денежного потока, что является негативным моментом. И даже положительное сальдо денежного потока по текущей и финансовой деятельности не смогло обеспечить финансовые ресурсы, достаточные для осуществления инвестиционной деятельности. При недостаточности поступления денежных средств выплаты организацией производились за счет начального остатка денежных средств.

Анализ денежных потоков в разрезе источников и направлений использования денежных средств показал, что организация в отчетном году имела внутренние источники финансирования в размере 5516 тыс. р. (4226 + 1120 + 170), а также привлекла внешние источники (краткосрочные кредиты) на сумму 1574 тыс. р.

Анализ движения денежных средств прямым методом позволяет судить о ликвидности организации, то есть достаточности средств для платежей по текущим обязательствам, а также осуществления инвестиционной деятельности, так как детально раскрывает движение денежных средств по счетам организации. Этот метод непосредственно связан с регистрами бухгалтерского учета. Однако этот метод не показывает взаимосвязи полученного чистого финансового результата (чистой прибыли или убытка) и изменения величины чистых денежных средств на счетах организации.

Действие факторов, повлиявших на отклонение чистого изменения денежных средств от чистого финансового результата, полученных организацией в отчетном периоде, позволяет выявить косвенный метод анализа движения денежных средств. Косвенный метод анализа движения денежных средств предпочтительней с аналитической точки зрения, так как позволяет объяснить причину расхождений между размером чистой прибыли и изменением денежных средств за отчетный период. Однако он более сложный и трудоемкий, чем прямой метод.

Для целей анализа косвенным методом используются бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5), данные Главной книги.

В процессе производственной деятельности организации могут возникать отдельные виды доходов и расходов, влияющие на прибыль, но не затрагивающие величину денежных средств организации (и наоборот):

1) прибыль (убыток), отражаемая в отчете о прибылях и убытках (форме № 2), определяется как разница между начисленными в данном учетном периоде доходами и расходами, в том числе учитываются: расходы будущих периодов; отложенные платежи (то есть начисленные и увеличившие себестоимость); амортизация основных средств и нематериальных активов (увеличивает себестоимость);

2) увеличение остатков оборотных активов приводит к дополнительному оттоку денежных средств, а сокращение – к их притоку. Деятельность организации, накапливающей запасы товарно-материальных ценностей, сопровождается оттоком денежных средств, но до того момента, пока запасы не будут отпущены в производство, величина финансового результата (прибыли) не изменится;

3) наличие кредиторской задолженности позволяет организации использовать запасы, которые еще не оплачены;

4) приобретение активов долгосрочного характера не отражается на прибыли, но их реализация изменяет финансовый результат (прибыль) организации;

5) источником увеличения денежных средств организации могут быть не только прибыль, но и заемные средства.

В ходе анализа движения денежных средств косвенным методом на величину этих доходов и расходов производят корректировку чистой прибыли таким образом, чтобы статьи доходов, не сопровождающиеся поступлением денежных средств, и статьи расходов, не связанные с оттоком денежных средств, не влияли на величину чистой прибыли. В результате такой корректировки величина чистой прибыли преобразуется в величину чистых денежных средств от текущей деятельности за отчетный период.

Анализ движения денежных средств от текущей деятельности косвенным методом включает следующие этапы:

1) оцениваются изменения, произошедшие в состоянии активов (имущества) и пассивов (источников образования имущества) организации по данным баланса. По каждой статье активов и пассивов из данных на конец периода вычитаются данные на начало периода;

2) определяют, как изменение по каждой статье активов и пассивов организации отразилось на состоянии ее денежных средств от текущей деятельности. Увеличение оборотных активов вычитают из чистой прибыли, а их уменьшение – прибавляют. В то же время увеличение обязательств прибавляют к чистой прибыли, а их уменьшение – вычитают;

3) корректируют чистую прибыль на расходы, не требующие выплаты денежных средств. Такие расходы (амортизацию) прибавляют к чистой прибыли;

4) исключают влияние прибыли и убытков, полученных не от основной деятельности (финансовые результаты от реализации внеоборотных активов и ценных бумаг других эмитентов). Убытки от этих операций прибавляют к чистой прибыли, а доходы – вычитают.

В западных странах корректировка прибыли за счет операций по счетам оборотных активов и краткосрочной задолженности (пассивов) выражается одной статьей, как изменение чистого оборотного капитала. Он представляет собой разницу между оборотными активами и краткосрочными обязательствами. Увеличение чистого оборотного капитала свидетельствует об оттоке денежных средств, а его уменьшение – о притоке.

Таким образом, первичным источником денежных средств по текущей деятельности является чистая прибыль организации. Основными факторами, влияющими на отклонение чистых денежных средств организации от ее чистой прибыли являются амортизация и изменения в различных статьях баланса.

В ходе анализа косвенным методом устанавливается влияние факторов разного порядка на отклонение остатка денежных средств от чистого финансового результата (чистой прибыли или чистого убытка). Взаимосвязь между факторами, влияющими на денежный поток, и остатком денежных средств (чистым, конечным), носит аддитивный характер, поэтому изменение какого-либо фактора вызывает прямо или обратно про-

порциональное изменение исследуемого показателя. Степень детализации факторов зависит от цели анализа и возможностей информационной базы.

Однако в этой методике учитываются только факторы, оказывающие непосредственное (прямое) влияние на денежные потоки организации, действие которых вызывает соответствующее их пропорциональное изменение (либо поступлений, либо выплат денежных средств). В то же время, она не берет во внимание факторы, влияющие на денежные потоки путем задержки возможного поступления или использования денежных средств и вызывающие непропорциональное изменение денежных потоков.

Если у организации значительна доля неденежных потоков, то достоверность аналитических расчетов и выводов о влиянии факторов на денежные потоки будет напрямую зависеть от их учета.

Дальнейшим этапом анализа денежных потоков организации является оценка «качества» чистого денежного потока по текущей деятельности, которая проводится по данным его структуры. В ходе оценки можно рассчитать следующие показатели:

1) «качество» чистой прибыли как отношение чистого денежного потока по текущей деятельности к чистой прибыли, который показывает, сколько рублей чистого денежного потока по текущей деятельности получено на каждый рубль чистой прибыли;

2) долю амортизационных отчислений в величине чистого денежного потока по текущей деятельности, который показывает, является ли амортизация основной причиной отличия чистой прибыли от чистого денежного потока по текущей деятельности.

Эти показатели позволяют выявить степень расхождения величин чистой прибыли и чистого денежного потока по текущей деятельности.

Также анализируется «качество» дебиторской и кредиторской задолженности, принимаемых в расчет чистого денежного потока от текущей деятельности, на предмет сроков их взыскания (не является ли часть их просроченной, а значит сомнительной) и предусмотренных в них штрафных санкций.

Анализ денежных потоков на основе абсолютных показателей предлагаем дополнить расчетом и анализом относительных показателей (финансовых коэффициентов).

На основе данных бухгалтерского баланса (формы № 1), отчета о прибылях и убытках (формы № 2) и отчета о движении денежных средств (формы № 4) можно рассчитать различные финансовые коэффициенты, характеризующие денежные потоки организации, которые рекомендуем объединить в следующие четыре группы:

- коэффициенты, характеризующие денежные потоки организации в целом, в том числе коэффициенты платежеспособности и оборачиваемости;
- коэффициенты, характеризующие денежные потоки по операционной деятельности, в том числе коэффициенты ликвидности и рентабельности;
- коэффициенты, характеризующие денежные потоки по инвестиционной деятельности;
- коэффициенты, характеризующие денежные потоки по финансовой деятельности.

Основные коэффициенты, входящие в состав этих групп, представлены в табл. 7. Эти коэффициенты могут быть дополнены расчетом других, в том числе частных относительных показателей.

Комплексный анализ этих коэффициентов позволит определить фактический уровень платежеспособности организации и спрогнозировать его возможное изменение.

Таблица 7

Финансовые коэффициенты, характеризующие денежные потоки

Показатель	Методика расчета	Условное обозначение и формула расчета	Экономическое содержание
Коэффициенты, характеризующие денежные потоки организации в целом			
1. Коэффициент платежеспособности	Остаток денежных средств на начало периода + Валовые денежные поступления за период / Валовые денежные выплаты за период	$К_{ПЛ} = \frac{ДС_{НП} + ДП}{ДВ}$	Показывает общую платежеспособность организации, ее возможность обеспечить выплаты денежных средств в периоде за счет их остатка на начало периода и поступлений в данном периоде. Оптимальное значение 1
2. Коэффициент достаточности поступления денежных средств	Валовые денежные поступления за период / Валовые денежные выплаты за период	$К_{Д} = \frac{ДП}{ДВ}$	Показывает сбалансированность денежных потоков (поступлений и выплат) организации, которая способствует поддержанию оптимального остатка денежных средств. Оптимальное значение 1
3. Коэффициент оборачиваемости денежных средств	Выручка (нетто) от продажи / Средние остатки денежных средств	$К_{ОДС} = \frac{В_{ПР}}{ДС_{СР}}$	Показывает скорость оборота денежных средств, то есть количество их оборотов за период
4. Продолжительность периода оборота денежных средств (финансового периода)	Средние остатки денежных средств х Продолжительность периода в днях / Выручка (нетто) от продажи	$ПО_{ДС} = \frac{ДС_{СР} \times Д}{В_{ПР}}$	Показывает длительность периода времени, в течение которого денежные средства отвлечены из хозяйственного оборота, то есть срок с момента поступления денег на счета организации и до момента их выбытия
Коэффициенты, характеризующие денежные потоки по операционной деятельности			
5. Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств	Чистые денежные средства по текущей деятельности / Средние краткосрочные обязательства	$К_{П} = \frac{ЧДС_{ТД}}{КО_{СР}}$	Показывает степень покрытия краткосрочных обязательств организации чистыми денежными средствами по текущей деятельности
6. Коэффициент рентабельности капитала	Чистые денежные средства по текущей деятельности / Средняя величина капитала (активов)	$К_{РК} = \frac{ЧДС_{ТД}}{К_{СР}}$	Показывает эффективность использования всех активов организации
7. Коэффициент рентабельности собственного капитала	Чистые денежные средства по текущей деятельности / Средняя величина собственного капитала	$К_{РСК} = \frac{ЧДС_{ТД}}{СК_{СР}}$	Показывает величину чистых денежных средств по текущей деятельности, полученных с 1 рубля собственного капитала
Коэффициенты, характеризующие денежные потоки по инвестиционной деятельности			
8. Коэффициент реинвестирования денежных средств	Чистые денежные средства по инвестиционной деятельности / Чистые денежные средства по текущей деятельности	$К_{Р} = \frac{ЧДС_{ИД}}{ЧДС_{ТД}}$	Показывает степень участия чистых денежных средств по текущей деятельности в покрытии дефицитного чистого денежного потока по инвестиционной деятельности. Рассчитывается только, если $ЧДС_{ид} < 0$, $ЧДС_{тд} > 0$

Окончание табл. 7

9. Коэффициенты покрытия инвестиционных вложений:			Характеризуют внутренние возможности организации финансировать свою инвестиционную деятельность
коэффициент покрытия инвестиционных вложений чистыми денежными средствами по текущей деятельности	Чистые денежные средства по текущей деятельности / Валовые денежные выплаты по инвестиционной деятельности	$К_{ПИ(1)} = \frac{ЧДС_{ТД}}{ДВ_{ИД}}$	Показывает, какая часть инвестиционных денежных расходов профинансирована за счет чистых денежных средств по текущей деятельности. Рассчитывается только, если $ЧДС_{тд} > 0$
коэффициент покрытия инвестиционных вложений денежными поступлениями по инвестиционной деятельности	Валовые денежные поступления по инвестиционной деятельности / Валовые денежные выплаты по инвестиционной деятельности	$К_{ПИ(2)} = \frac{ДП_{ИД}}{ДВ_{ИД}}$	Показывает степень собственного рефинансирования инвестиционной деятельности, то есть финансирования новых инвестиций за счет сокращения прежних инвестиционных вложений (дезинвестиций)
коэффициент покрытия инвестиционных вложений чистыми денежными средствами по текущей деятельности и денежными поступлениями по инвестиционной деятельности	Чистые денежные средства по текущей деятельности + Валовые денежные поступления по инвестиционной деятельности / Валовые денежные выплаты по инвестиционной деятельности	$К_{ПИ(3)} = \frac{ЧДС_{ТД} + ДП_{ИД}}{ДВ_{ИД}}$	Показывает, какая часть инвестиционных денежных расходов профинансирована без привлечения внешних источников финансирования. Рассчитывается только, если $ЧДС_{тд} > 0$
Коэффициенты, характеризующие денежные потоки по финансовой деятельности			
10.Коэффициент соотношения внутреннего и внешнего финансирования	Внутренние источники финансирования / Внешние источники финансирования	$К_{СФ} = \frac{Ф_{ВНУТР}}{Ф_{ВНЕШ}}$	Показывает значение различных источников финансирования
11.Коэффициент структуры внешнего финансирования	Денежные поступления за счет роста собственного капитала (денежные поступления за счет роста заемного капитала) / Внешние источники финансирования	$К_{СВФ} = \frac{ДП_{СК}(ДП_{ЗК})}{Ф_{ВНЕШ}}$	Показывает долю собственного либо заемного источника внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования
12.Коэффициент соотношения собственных и заемных источников внешнего финансирования	Денежные поступления за счет роста собственного капитала / Денежные поступления за счет роста заемного капитала	$К_{СИВФ} = \frac{ДП_{СК}}{ДП_{ЗК}}$	Показывает, сколько собственных источников внешнего финансирования приходится на 1 рубль заемных источников

Таблица 8

Анализ финансовых коэффициентов, характеризующих денежные потоки

Показатели*	Предыдущий год	Отчетный год	Изменения (+,−)
1. Коэффициент платежеспособности	1,01	1,00	-0,01
2. Коэффициент достаточности поступления денежных средств	1,00	1,00	-
3. Коэффициент оборачиваемости денежных средств	100,83	122,84	+22,01
4. Продолжительность периода оборота денежных средств (финансового периода)	3,57	2,93	-0,64
5. Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств	0,02	0,02	-
6. Коэффициент рентабельности капитала	0,01	0,01	-
7. Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,03	0,03	-
8. Коэффициент реинвестирования денежных средств	2,45	4,08	+1,63
9. Коэффициенты покрытия инвестиционных вложений:			
коэффициент покрытия инвестиционных вложений чистыми денежными средствами по текущей деятельности	0,40	0,24	-0,16
коэффициент покрытия инвестиционных вложений денежными поступлениями по инвестиционной деятельности	0,03	0,03	-
коэффициент покрытия инвестиционных вложений чистыми денежными средствами по текущей деятельности и денежными поступлениями по инвестиционной деятельности	0,43	0,27	-0,16
10.Коэффициент соотношения внутреннего и внешнего финансирования	1,07	3,50	+2,43

*Коэффициенты 11 и 12 не рассчитывались, так как собственные источники внешнего финансирования у организации отсутствовали.

Как видно из данных табл. 8, коэффициенты платежеспособности и достаточности поступления денежных средств как в предыдущем, так и в отчетном годах равны 1, то есть находятся на оптимальном уровне. Следовательно, денежные потоки организации в целом сбалансированы. Скорость оборота денежных средств в организации находится на нормальном уровне, при этом к отчетному году наблюдалось ускорение их оборачиваемости, в результате чего средний срок хранения денежных средств на счетах организации сократился с 4 до 3 дней. И в предыдущем, и в отчетном году краткосрочные обязательства были покрыты чистым денежным притоком по текущей деятельности всего на 2%. Рентабельность всего капитала и собственного капитала организации, рассчитанная по чистому денежному потоку от текущей деятельности, за анализируемый период также не изменилась и имела низкое значение (1% и 3% соответственно).

Что касается инвестиционной деятельности, то дефицитный чистый денежный поток в оба года был покрыт не только собственными, но и привлеченными источниками внешнего финансирования. На это показывает значение коэффициента реинвестирования денежных средств, равное 2 в предыдущем году и 4 в отчетном году, что означает 100%-е реинвестирование чистых денежных средств по текущей деятельности. При

этом покрытие денежных расходов по инвестиционной деятельности в отчетном году в большей степени осуществлялось за счет внешнего финансирования. Значения коэффициентов покрытия инвестиционных вложений подтверждают ранее сделанные выводы, что у организации в предыдущем году было больше внутренних возможностей финансировать свою инвестиционную деятельность. В отчетном же году на эти цели были использованы в основном внешние источники. За счет поступлений от текущей деятельности инвестиционные вложения были профинансированы в предыдущем году на 40%, а в отчетном – только на 24%. При этом сокращение прежних инвестиционных вложений (дезинвестиции) было незначительным источником финансирования.

Расчет коэффициента соотношения внутреннего и внешнего финансирования показал, что в предыдущем году деятельность организации в целом практически одинаково финансировалась за счет внутренних и внешних источников. Положительной тенденцией является повышение финансовой устойчивости организации к отчетному году, так как внутренние источники превысили внешние в 3,5 раза. Однако необходимо отметить, что среди них преобладали остатки денежных средств на начало периода, в то время как основным источником самофинансирования организации должен быть чистый приток денежных средств от текущей деятельности. Что касается внешних источников финансирования, то они были представлены только заемными источниками, а собственные источники у организации отсутствовали.

Выводы. Была рассмотрена и на конкретном примере апробирована методика анализа движения денежных средств организации на основе расчета абсолютных и относительных показателей денежных потоков.

Предложенные методические основы анализа движения денежных средств коммерческой организации позволят обеспечивать контроль ликвидности денежных потоков и в целом эффективное управление ими. В свою очередь эффективная система управления денежными потоками, с одной стороны, будет способствовать успешному генерированию денежных средств, а с другой стороны – не менее качественному их использованию.

Список литературы

1. *Сорокина, Е. М.* Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е. М. Сорокина. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 176 с.

2. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2005. – 408 с.

Статья поступила в редакцию 22.07.09.

O. N. Ovechkina

TECHNIQUE FOR THE ANALYSIS OF THE ORGANIZATION MONETARY RESOURCES MOVEMENT

Complex technique for the analysis of organization monetary resources movement is described, including those on the basis of calculation of absolute and relative parameters. Using digital data, the analysis of monetary resources movement according to the accounting reporting by a direct method is carried out, the financial factors describing monetary streams of the organization are calculated and analyzed.

Key words: *monetary streams, direct and indirect methods, financial factors.*

ОВЕЧКИНА Ольга Никодимовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита МарГТУ. Область научных интересов – финансовый анализ, управление денежными потоками. Автор 58 публикаций. E-mail: kbua@marstu.net.

ХРОНИКА СОБЫТИЙ

УДК 332.142

ТРАДИЦИИ ПРОДОЛЖАЮТСЯ

Региональные аспекты экономики, управления и права в современном обществе: межвузовский региональный сборник статей / Отв. и научн. ред. докт. экон. наук, проф., акад. РАЕН А. Д. Арзамасцев. – Вып.7. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2009. – 604 с.

В системе управления социально-экономическим развитием регионов, для которых характерны национальные, территориальные и природно-экономические особенности, первоочередной задачей ученых было и остается глубокое теоретическое и методологическое изучение экономики, управления и права в современном обществе.

Стратегической целью государственной политики было и остается создание кадрового потенциала России как важнейшего интеллектуального и высокопрофессионального ресурса демократического общества, обеспечивающего сохранение его целостности и достижение высоких темпов социально-экономического развития. Развитие экономических отношений и переход общества к качественно новому состоянию во многом зависят от обеспеченности кадрами с высоким уровнем общей культуры, профессионализма, экономико-правовой грамотности, способными применять в управленческой деятельности современные технологии.

В настоящее время назрела необходимость существенного повышения качества научно-исследовательской деятельности, степени ее востребованности органами государственного и муниципального управления. Вузовская наука призвана стать непосредственной производительной силой, а производство обеспечить техническое исполнение.

Для решения этих задач особое значение придается системе как общему профессиональному образованию, то есть непрерывной подготовке и переподготовке кадров новой формации, способной стать главным индикатором в решении вопросов социально-экономического развития муниципальных образований.

Научные статьи данного сборника отражают роль и значение научных исследований, направленных на дальнейшее совершенствование социально-экономического развития регионов России. Статьи объективно отражают огромную роль современной вузовской науки в дальнейшем социально-экономическом развитии регионов России, а также наследие отечественной и зарубежной науки и практики, широко используемое в научных школах многих вузов не только Приволжского федерального округа, но и других регионов России. География ученых и специалистов охватывает такие города, как

Йошкар-Ола, Казань, Саранск, Оренбург, Ульяновск, Елабуга, Майкоп. Опубликованы результаты научных исследований многих научных школ: доктора экономических наук, профессора А. Д. Арзамасцева из Марийского государственного технического университета, доктора экономических наук, профессора Е. Г. Коваленко из Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева. Казанская научная школа представлена учеными под руководством ректора Академии управления «ТИСБИ», академика Российской гуманитарной академии, профессора Н. М. Прусс, проректора по научной работе, доктора экономических наук Н. Г. Багаутдиновой, учеными Института экономики, управления и права, Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева, а также учеными Марийского госуниверситета.

Познавательная и практическая ценность материалов сборника обусловлена сочетанием теоретических и прикладных исследований, тематика которых весьма разнообразна. Например, представлена объективная оценка современного состояния кадрового потенциала в отраслях народного хозяйства, выявлены сильные и слабые стороны своих территорий и на этой основе предложены научно обоснованные управленческие решения, которые в кратчайшие сроки уже дали положительные результаты, так как многие статьи подготовлены на основе уже апробированных исследований. Что касается наиболее часто встречающихся проблем, то солидная часть издания посвящена проблемам агропромышленного комплекса, а также качеству населения, предпринимательству, местному самоуправлению. Все исследования затрагивают инновационные аспекты управления различных сфер экономики и управления. Исследуемые проблемы достаточно подробно аргументированы, снабжены библиографическим списком, содержат иллюстрационный материал, который значительно упрощает для читателя восприятие текста.

В качестве пожелания хотелось бы предложить в дальнейшем структурировать материал по наиболее крупным проблемам, чтобы ускорить восприятие информации. Однако это носит рекомендательный характер и не снижает общего высокого качества рецензируемого издания.

Следует заметить, что предыдущие выпуски данного сборника активно используются при написании всех видов студенческих письменных работ по экономико-управленческим специальностям вузов. Рецензируемый сборник, конечно же, не станет исключением. Методика, технологии и результаты исследований, как теоретические, так и прикладные, могут быть использованы при проведении других научных работ, внедрены в практику управления социально-экономическими системами, введены в качестве примеров при преподавании учебных дисциплин.

В целом можно отметить, что сборник, имеющий междисциплинарное значение, будет с интересом воспринят читателями, среди которых будут не только преподаватели и студенты вузов, но и представители бизнеса, сотрудники различных сфер государственного и муниципального управления. Хочется надеяться, что публикация столь актуального издания будет продолжаться и в дальнейшем.

Е. И. Царегородцев, О. Н. Сутырина

Статья поступила в редакцию 17.09.09.

Ye. I. Tsaregorodtsev, O. N. Soutyrina

TRADITIONS PROCEED

ЦАРЕГОРОДЦЕВ Евгений Иванович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики Марийского государственного университета. E-mail: evgts@marsu.ru

СУТЫРИНА Ольга Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления и права МарГТУ. E-mail: kup@marstu.net.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

Редакция журнала «Вестник Марийского государственного технического университета» принимает к публикации статьи, соответствующие профилю издания, объемом не более 15 страниц, включая рисунки.

Статья должна содержать только оригинальный материал, отражающий результаты завершенных исследований автора, ранее не публиковавшихся.

К печати принимаются материалы, которые не опубликованы и не переданы в другие редакции. Рукописи проходят обязательное рецензирование. В «Вестнике …» печатаются только статьи, получившие положительные рецензии.

Отклоненные в результате рецензирования материалы возвращаются в одном экземпляре (с приложением копии рецензии).

Автор передает журналу в лице его учредителя сроком на пять лет следующие исключительные имущественные права на материал: право воспроизводить произведение (право на воспроизведение); право распространять экземпляры произведения любым способом, в том числе продавать, сдавать в прокат (право на распространение); право импортировать экземпляры произведения в целях распространения (право на импорт); право сообщать произведение для всеобщего сведения по кабелю, проводам или с помощью иных аналогичных средств (право на сообщение для всеобщего сведения по кабелю); право переводить произведение (право на перевод).

Заявка об опубликовании материала, поступившая в адрес журнала, является конклюдентным действием, направленным на возникновение указанных прав и обязанностей.

Требования к оригиналам представляемых работ

Структура научной статьи

1. Аннотация (3-4 предложения), ключевые слова.
2. Введение (оценка состояния вопроса, основанная на обзоре литературы с мотивацией актуальности; выявленное противоречие, позволяющее сформулировать проблемную ситуацию).
3. Цель работы, направленная на преодоление проблемной ситуации (1-2 предложения).
4. Решаемые задачи, направленные на достижение цели.
5. Математическое, аналитическое или иное моделирование.
6. Техника эксперимента и методика обработки или изложение иных полученных результатов.
7. Интерпретация результатов или их анализ.
8. Выводы, отражающие новизну полученных результатов, показывающих, что цель, поставленная в работе, достигнута.

Требования к оформлению статьи

Статья должна быть представлена в электронном виде и компьютерной распечатке (2 экз.) на бумаге формата А4. Размер шрифта 12 пт, межстрочный интервал одинарный. Поля: справа – 2 см, слева, сверху и снизу – 3 см., отступ первой строки на 0,75 см.

На первой странице статьи слева печатается УДК (размер шрифта 12 пт, прямой, светлый). Ниже, справа – инициалы, фамилия автора (размер шрифта 14 пт, курсив, жирный). Ниже, по центру – название статьи (размер шрифта 14 пт, прямой, полужирный, прописью).

Далее размещается аннотация. Аннотация статьи представляется на **русском и английском языках**.

Рисунки, графики, таблицы должны иметь нумерационный и тематический заголовки (размер шрифта 10 пт, заголовки полужирный).

Таблицы и рисунки должны быть вставлены в текст после абзацев, содержащих ссылку на них.

Размеры иллюстраций не должны превышать размеров текстового поля (не более 15 см).

Список литературы оформляется согласно порядку ссылок в тексте (где они указываются в квадратных скобках) и обязательно в соответствии с ГОСТ 7.1-2003.

Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Статья должна быть подписана автором. После подписи автора и даты указываются его фамилия, имя, отчество (полностью), место работы, должность, область научных интересов, количество опубликованных работ, телефон, e-mail, домашний адрес.

К статье прилагаются следующие **документы**:

- рекомендация кафедры;
- экспертное заключение о возможности опубликования.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Подписка на журнал осуществляется по каталогу «Газеты. Журналы» Агентства «Роспечать» (подписной индекс **42913**, тематический указатель: Научно-технические издания. Известия РАН. Известия вузов).

Следующий номер журнала выйдет в декабре 2009 года.