

248

1907

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
КУЗБАССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ  
И РАЗВИТИЯ  
ИНЖЕНЕРНО — ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ФАКУЛЬТЕТА  
КГИ — КузПИ — КузГТУ**



**Кемерово 1999**

**УДК 338,2; 336.08**

История становления и развития инженерно-экономического факультета КГИ – КузПИ – КузГТУ / Редкол.: З.П. Савосина (отв. ред.) и др.; Кузбас. гос. техн. ун-т Кемерово, 1999.- 233с.

ISBN 5 – 89070 – 165 – 7

Сборник состоит из двух разделов:

первый посвящен истории становления и развития инженерно-экономического факультета КГИ – КузПИ – КузГТУ,

второй – научным интересам преподавателей, аспирантов и научных сотрудников факультета.

Редколлегия:

З.П. Савосина, В.В. Михайлов, В.М. Поршнев, Н.Н. Голофастова, С.М. Бугрова, Н.А. Жернова, А.И. Шандулиди, Е.В. Кучерова, Н.Е. Гегальчий, Е.И. Моисеева, Н.В. Осокина, Е.К. Ещин.

ISBN 5 – 89070 – 165 – 7

УДК 338,2; 336.08

© Кузбасский государственный  
технический университет, 1999

# Инженерно-экономический факультет КГИ – КузПИ – КузГТУ



В.М. Поршневу, З.П. Савосина

## СТРАНИЧКИ ИСТОРИИ ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА КУЗГТУ

В маленькой комнатке под лестничной клеткой корпуса Кемеровского Горного института на правом берегу Томи размещалась первая экономическая кафедра "Экономика горной промышленности" заведовал кафедрой к.э.н., в дальнейшем первый в Сибири доктор экономических наук Попов Виталий Эрастович. Преподавателями были – Звягинцева К.М. и Перкуль М.М.

С экономическим развитием Кузбасса, ростом потребности в экономических кафедрах различных отраслей промышленности кафедра "Экономики горной промышленности" в недрах шахтостроительного факультета была преобразована в кафедру "Экономики промышленности", которая, кроме экономической подготовки инженерно-технических специалистов, вела подготовку инженеров-экономистов для машиностроения, химической промышленности, строительства



*Первый заведующий кафедры «Экономика и организация горной промышленности», д.э.н., профессор Попов В.Э.  
с 1953 - 1973 г.г.*





*Первый декан инженерно-экономического факультета с  
1968 – 1973 участник ВОВ, к.э.н., доцент  
Воробьева Крелия Ивановна*

В связи с набором студентов на инженерно-экономические специальности создавались экономические кафедры, которые явились основой для организации в 1968 году инженерно-экономического факультета.

Первым деканом ИЭФ была к.э.н., доцент, участник Великой Отечественной войны Воробьева Крелия Ивановна. Пятнадцать лет факультет возглавлял Беспятов Г.А., ныне профессор кафедры "Высшей математики"

Заведующими экономических кафедр были: горной – Фрайман Я.Б., Печенихин С.П., Поршнев В.М. машиностроения – Шраго А.И., Варфоломеева Э.А. и более 15 лет Савосина З.П., химии – Попов В.Э, Удалова Н.Е., Фридман Ю.А., Тумин В.М., Понкратова Т.А., строительства – Песняк Н.М., Зенкевич В.А., Протасова А.В., Свистунова Т.Н.

Кроме того, в 1983 была создана кафедра "Учета, финансов и права" возглавляли кафедру Гуменюк Л.Н., Кононенко М.Н., Михайлов В.В.

На факультете всегда придавали большое значение математической и информационно-вычислительной подготовке специалистов. С развитием использования в экономике математических методов и вычислительной



Эглит В.А.  
1973 – 1978



Поршнев В.М.  
1991-1995



Беспятов Г.Д.  
1978 – 1990



Михайлов В.В.  
1995 - 1999

техники еще в недрах кафедры «Экономики промышленности» с приглашением из Томского Университета Тынкевича М.А. была создана кафедра "Вычислительной техники", которую вначале возглавил Тынкевич М.А., затем профессор Солнцев Б.А. В настоящее время кафедру возглавляет профессор Ещин Е.К.

В 1988 году из кафедры "Политическая экономика" выделилась кафедра "Экономической теории", обслуживающая только ИЭФ. Возглавил эту кафедру д.э.н. Чуньков Ю.И., ныне депутат Государственной Думы РФ. В настоящее время заведует этой кафедрой д.э.н. Осокина Н.В.

В 1960 году практически на основе специалистов инженеров-экономистов горной промышленности первого выпуска была создана научно-исследовательская экономическая лаборатория, которая являлась "кузницей" подготовки экономических кадров высшей квалификации для своих кафедр и кафедр других вузов (КемГУ, КемТИППА, сельскохозяйственного института и т.д.)

На базе работ, выполненных в экономической лаборатории защитили кандидатские диссертации – Поршнев В.М., Савосина З.П., Моисеева Е.Н., Кухарь В.С., Андреева В.И., Певнева В.В., Гигальчий Н.Е., которые продолжают трудиться в университете и по настоящее время. Кроме того, работающие в институте, но изменившие место работы или место жительства – Буркова Р.Ф., Калинина А.Ф., Протасова А.В., Харченко Л.Л., Кононенко М.Н., Понов Ю.В., Варфоломеева Э.А., Варфоломеев В., Астафьева Л.Г., Мурашова Л.Н., Удалова Н.Е., Кайгородов А., Тумин В.В. (кандидатскую, а затем и докторскую) и другие. Всего – более 35 человек.

Начиная с конца 70-х годов факультету большую помощь в подготовке специалистов высшей квалификации оказали ведущие вузы страны, особенно Москвы, Ленинграда (Санкт-Петербурга), Новосибирска. Через аспирантуры вузов этих городов защитили диссертации более 25 человек.

За 30 лет факультет подготовил специалистов, которые составляют основу экономических кадров области.

В настоящее время ИЭФ является одним из ведущих факультетов КузГТУ. Он готовит специали-



стов по очной и заочной форма обучения по специальностям: экономика и управление на предприятии (по отраслям); финансы и кредит; бухгалтерский учет и аудит; государственное и муниципальное управление. По заочной форме обучения ведется подготовка специалистов для получения второго высшего образования (программа обучения три года).

В целом на инженерно-экономическом факультете в настоящее время обучается около 2400 студентов, из них 1500 – на дневном и 900 – на заочном от- делениях.

На факультете функцио- нирует 10 кафедр, на которых работает 122 штатных препода- вателя, из них 12 докторов наук и 48 кандидатов наук. Три про- фессора факультета являются действительными членами (Академии) ряда Российских Академий наук, 2 доцента – чле- нами-корреспондентами.

На ИЭФ функционирует диссертационный совет Д 063- 70.03 по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальности 08.00.01- Поли- тическая экономика. Недалеко то время, когда факультет будет называться Институтом Эконо- мики и управления.

*Из жизни факультета*

## Кафедра экономики и организации горной промышленности



**Е.И. Монсеева**

### СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КАФЕДРЫ

Образование кафедры связано с именем ее первого заведующего, тогда кандидата экономических наук, с 1942 года проработавшего на различных экономических должностях в Кузбассе, и в 1953 году выбранному заведующим кафедрой Поповым Виталием Эрастовичем.

Виталий Эрастович закончил в 1930 году Ленинградский институт народного хозяйства, а в 1939 году защитил кандидатскую диссертацию в Ленинградском инженерно-экономическом институте. В 1964 году, имея на счету уже около 45 научных работ, защитил докторскую диссертацию, через год был избран профессором кафедры и вновь заведующим кафедрой ЭиОГП. В этом же году была организована отраслевая экономическая лаборатория, научным руководителем и впоследствии ведущим сотрудником, которой был В.Э. Попов.



*Фрайман Я.Б.  
1978 – 1988 гг.*



*Поршнев В.М.  
1970 – 1977 гг.  
1992 – 1994 гг.*



*Печенихин С.П.  
1980 – 1992 гг.*



*Красильников Б.В.  
с 1994 г.*

До 1969 года кафедра входила в состав шахто-строительного факультета, а затем выделилась в инженерно-экономический факультет как его основополагающая.

Первыми преподавателями этой кафедры были К.М. Звягинцева (1954-1975г.), М.М. Перкуль (1956-1975), Е.Б. Леках (1958-1976), Поршнев В.М. (1961), Н.И. Николаев (1959-1981), Б.П. Кортелев (1962-1977), Н.К. Кочнева (1960-1986), А.М. Зленко (1961). Позже появились выпускники кафедры, которые остались работать в экономической лаборатории, а затем преподавателями: В.И. Андреева, Т.Н. Свистунова, М.Н. Булина (Бочкарева), Е.С. Никонов, Г.В. Калабина, Е.Н. Мищенко, В.С. Кухарь. Следующая группа преподавателей вошла в коллектив кафедры в 60-е годы: А.А. Косарь (1966-1977), В.А. Эглит (1963-1978), Я.Б. Фрайман (1966-1980), А.Ф. Калинина (1968-1944), Т.М. Тарасова (1968-1986).

В 1970 году по состоянию здоровья В.Э. Попов оставил заведование, а на эту должность был избран В.Э. Поршнев, который и руководил до 1977 года. В 1972 году было принято решение разделить кафедру экономики и организации управления на три: экономика и организация горной промышленности, машиностроительной и химической промышленности. В 70-е годы пришла на кафедру новая волна преподавателей, часть из них - это выпускники уже инженерно-экономического факультета и аспирантуры кафедры, часть - специалисты имеющие опыт работы в горной промышленности: В.И. Орлова, В.В. Певнева, Е.И. Моисеева, С.П. Печенихин, Н.М. Песняк, Н.Г. Вершинин, Л.С. Скрынник.

В 1978 году заведующим кафедрой был избран Фрайман Яков Борисович, который до 1966 года работал главным инженером на шахте им. Кирова. В институте он был не только педагогом, но и много занимался научной работой, руководил хозяйственными темами, а в 1969 году защитил диссертацию и стал кандидатом технических наук. В 1980 году Я.Б. Фрайман уехал в Эстонию, а заведующим кафедрой стал С.П. Печенихин, который был выпускником Кемеровского горного института, в 1973 году защитил диссертацию и возглавлял кафедру до 1992 года.

В 80-е годы кафедра пополнилась выпускниками факультета, которые занимались и научной работой



*Из жизни кафедры*

и педагогической деятельностью: С.Н. Климов, Е.П. Аксенов (1983-1992), В.П. Ловчиков (1985-1992), И.Д. Вагина (1974-1992), А.Н. Михайлов (1983-1992). Все они защитили кандидатские диссертации. Пришла работать преподавателем, будучи уже кандидатом экономических наук, из КемТИППА Г.С. Трушина, которая начинала свою трудовую деятельность в экономической лаборатории при кафедре, и ее исследование

и диссертация были посвящены горной промышленности.

В 1992 году с переходом страны на рыночные отношения увеличился спрос на высококвалифицированных экономистов, и часть преподавателей ушла либо в практическую деятельность, либо в банковскую систему. Но, не смотря на это, учебный процесс не остановился. Пришли работать на кафедру молодые преподаватели - выпускники: Т.Л. Пятакова, Ю.С. Попова; Т.Г. Королева и специалисты с большим опытом работы на шахтах В.А. Скукин, О.Л. Ефремова. В 1994 году на заведование кафедры был приглашен генеральный директор финансово-инвестиционной угольной компании Кузбассинвестуголь, доктор технических наук Б.В. Красильников.

В настоящее время на кафедре работает 21 преподаватель, из них 3 профессора: Б.В. Красильников, В.М. Поршневу, М.А. Вирула; 8 доцентов, в том числе: Е.И. Моисеева - к.э.н., Г.С. Трушина - к.э.н., В.С. Кухарь - к.э.н., Л.С. Скрынник - к.т.н., Н.Г. Вершинин - к.т.н., В.А. Скукин - к.т.н., С.А. Прокopenko - к.т.н., О.Л. Ефремова; старшие преподаватели: Т.Г. Королева, Ю.С. Попова, Т.Л. Пятакова, С.В. Новоселов, Т.В. Смирнова; ассистент - И.Б. Айзель.

Кафедра готовит специалистов по двум направлениям: 521500 - менеджмент и 060800 - экономика и управление на предприятиях горной промышленности по дневной и заочной формам обучения, и осуществляется ускоренная подготовка инженеров-экономистов на базе уже имеющегося высшего образования.

За 1969-1998 годы было выпущено по дневной форме 1477 инженеров-экономистов, 157 студентов закончили обучение с отличием. В 1997 году открылся на базе Прокопьевского горного колледжа филиал кафедры. В аспирантуре на этот год обучается 11 человек, а всего за годы существования кафедры защищено около 30 кандидатских диссертаций. Основной поток диссертаций был связан с научной работой в экономической лаборатории, которая просуществовала 30 лет, но в трудные экономические времена предприятия почти прекратили давать заказы науке и сейчас научно-исследовательская работа ведется каждой кафедрой в самостоятельных рамках. За послед-



*Из жизни кафедры*

ние 15 лет кафедрой выполнено 30 работ, в которых разрабатывались методики, модели и предложения для угольной промышленности.

Научная работа и повышение квалификации - это не только актуальное участие в хозяйственной тематике, а это - статьи, монографии, участие в конференциях различного уровня. За 30-летие преподавателями кафедры опубликовано около 870

научных работ, в том числе около 70 монографий. Кафедра является всегда лидером в спорте, и в художественной самодеятельности, и в проведении факультетских мероприятий. Активистами здесь выступали В.С. Кухарь, Л.С. Скрынник, Е.И. Моисеева, Т.Г. Королева. За плечами В.М. Поршнева очень большой опыт общественной и организационной работы: парторг факультета, заведующий лабораторией, заведующий кафедрой, декан. За заслуги в подготовке экономистов-горняков он дважды награжден знаком «Шахтерской Славы».

Следует заметить, что длительное время на кафедре, в лаборатории работали неустоимые труженицы, секретари-машинистки Н.А. Чистякова и И.В. Хакимова. Это через их руки прошли многие научные отчеты, диссертации, документы.

За все время существования кафедры здесь всегда была нормальная, дружелюбная обстановка, что сказалось и на отношениях со студентами. Выпускники многих лет помнят добрым словом своих учителей. Да и кафедре есть кем гордиться. Так, Е.С. Никонов стал доктором экономических наук, профессор, Н.В. Осокина - заведующая кафедрой экономической теории в родном университете; В.П. Ловчиков, В.И. Сорокин - заместителями директора АКБ СБС - Агро-Кемерово; Н.Д. Морозенко - президент Кузбассоцбанка, В. Бухарин - вице-президентом Кузбасспромбанка; Е.Г. Умнова - начальник отдела анализа областного центра занятости. А сколько выпускников работали в экономических службах угольных объединений, на шахтах, разрезах, в администрациях различных служб!

В юбилейную дату хочется всем преподавателям поклониться за их самоотверженный труд, за патриотизм и любовь к своей профессии, к своему факультету.

## Кафедра экономики и организации машиностроительной промышленности



**З.П. Савосина**

### СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КАФЕДРЫ

В соответствии с приказом МВ и ССО № 199 от 26 апреля 1972 года была официально создана кафедра "Экономики и организации машиностроительной промышленности" фактически же кафедра была сформирована в 1965 году, когда по приглашению д.э.н., профессора Попова В.Э. на кафедру "Экономики промышленности" Кемеровского горного института из центральной научно-исследовательской лаборатории завода "Кузбассэлектро-мотор" пришли её ведущие специалисты: Мурашова Л.Н., Астафьева Л.Г., Савосина З.П., Варфоломеева Э.А., Колик Т.А.

С приходом этих сотрудников на кафедре была создана группа Машиностроителей, которую на протяжении 7 лет возглавляла Савосина З.П. Создание группы позволило в кратчайшие сроки обеспечить студентов методическими материалами, прежде всего для дипломного проектирования, поскольку уже в декабре 1965 года состоялся первый выпуск инженеров-экономистов машиностроительной промышленности на дневном отделении, а весной 1966 на вечернем.





Шраго А.И.  
1972-1975 гг.



Варфоломеева  
Э.А.  
1975 – 1979 гг.



Савосина З.П.  
1979-1995 гг.

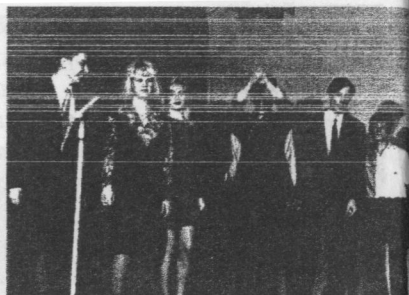


Голофастова  
Н.Н.  
С 1995 г.

С 1965 по 1972гг группой машиностроителей была продолжена работа по методическому обеспечению новых лекционных дисциплин. Например, экономико-математические методы планирования (в то время ещё не было кафедры "Вычислительной техники"), теоретические основы управления и другие. Кроме того, за этот период сотрудниками этой группы под руководством д.э.н., профессора Попова В.Э. проводилась большая научно-исследовательская работа. По её результатам защитили диссертации в 1971 году Савосина З.П., в 1972 году Мурашова Л.Н., позднее Варфоломеева Э.А. и Астафьева Л.Г. в 1972 году. После официального создания кафедры "Экономики и организации машиностроительной промышленности" первым её заведующим был назначен к.э.н., старший научный сотрудник Шраго А.И., который проработал на кафедре до 1975 года. С 1975 по 1979 год кафедру возглавляла Варфоломеева Э.А. С 1979 по 1995 год - Савосина З.П. и с 1995 по настоящее время к.э.н., доцент Голофастова Н.Н. - выпускница нашей кафедры.

Более чем за 30 лет существования кафедра подготовила 1568 специалистов, многие из которых достигли больших успехов в практической, научной и других сферах деятельности.

Так, Тарасенко В.А. – генеральный директор ОАО "ВЭМТО", Ситдииков Ю.Б. – внешний управляющий ОАО "ОРТОН", Похилько Ф.М. – президент «Кемсочинбанка», Дятлов Ю.Б. – к.э.н., вице-президент. "Кузбасспромбанка", Буркова Р.Ф., Харченко Л.Л, Филимонова Е.А. –к.э.н. заведующие кафедрами Кемеровского Коммерческого института, Журавский Ю.А. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой "Экономической теории" КузГТУ. В 1996 он стал академиком академии гуманитарных наук и академиком Международных академии наук экологии и безопасности жизнедеятельности. Его сын, Журавский М.Ю., после окончания учебы по нашей специальности прошел обучение в университете Сан-Франциско. В 1997 году в США на английском языке он защитил диссертацию и получил американскую ученую степень доктора управления финансовым бизнесом. В настоящее время в США в университете Атланты проходит обучение выпускник кафедры - Дроздов А.В. На кафедре всегда придавали большое



### *Из жизни кафедры*

значение подготовке кадров. Через аспирантуру Московского института управления прошли и защитили диссертации Бугрова С.М., Жернова Н.А.; Санкт-Петербургской инженерно-экономической академии – Голофастова Н.Н., Дятлов Ю.В., Мищенко В.В., Харенков А.Ф., Харченко Л.Л. и другие; Екатеринбургский Политехнический институт – Буркова Р.Ф.

Кафедра всегда тесно сотрудничала с машиностроительными предприятиями города, области, отраслевыми научно-исследовательскими институтами г. Москвы. Участвовала в выполнении целевой комплексной межвузовской программы по "Организации машиностроительного производства". С 1970 по 1986 г при кафедре работала отраслевая экономическая лаборатория.

На кафедре выполнено более 100 научно-исследовательских госбюджетных и хозяйственных работ. Опубликовано 2 монографии, 3 учебных пособия, более 10 сборника научных работ и около 250 научных статей, в том числе более 100 в центральной печати.

В настоящее время кафедрой проделана большая работа по переходу на двухуровневую систему подготовки кадров, освоению дисциплин, связанных с переходом страны на рыночные условия хозяйствования



**Н.Е. Гегальчий, С.И. Дубровская, М.П. Виткин**

### **СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КАФЕДРЫ**

Ускоренное развитие химической промышленности и создание Кемеровского химического узла потребовало подготовки специалистов-экономистов химического профиля, поэтому в составе инженерно-экономического факультета была образована кафедра "Экономики и организации химической промышленности", единственная в Сибири. Первым зав.кафедрой был д.э.н. Попов В.Э., под руководством которого велась научно-исследовательская работа по развитию и размещению производительных сил в Кузбассе и в стране. Совместно с зав. кафедрой, к.э.н. Удаловой Н.Е. работали ведущие преподаватели к.э.н. Разгильдеева А.Н., к.э.н. Кононенко М.Н., к.э.н. Гегальчий Н.Е., ст.преподаватель Слипенко К.К. и др. В 1977 г. кафедру возглавил к.э.н. Варфоломеев В.П., который в настоящее время работает в одном из Московских вузов. Для укрепления преподавательского состава на кафедру направлена к.х.н. Дубровская С.И.

За эти годы кафедра выпустила около тысячи специалистов, которые распределялись на работу не только в Кузбассе, но и в другие регионы:



Варфоломеев  
В.П.  
1978 – 1979 гг.



Тумин В.М.  
1989 – 1991 гг.



Фридман Ю.А.  
1980 – 1994 гг.



Гегальчий Н.Е.  
с 1995

Подмосковье, Среднюю Азию, Урал, Восточную Сибирь, Дальний Восток, Украину.

Характерной чертой в подготовке экономических кадров была тесное сотрудничество с предприятиями, начиная с прохождения практики, проведения хозяйственных работ и заканчивая дипломированием, причем над темами дипломных проектов (работ) студенты начинали работать с третьего курса. Это были все химические предприятия Кемерово, области и передовые производственные объединения и предприятия страны: Новомосковское "Азот", Северодонецкое "Азот", Гродненское "Азот", Щекинское "Азот", Бердянский завод стекловолокна, "Химпром" в Усолье Сибирском, Нижнетагильский завод пластмасс, предприятия нефтехимического комплекса городов Томска, Омска, Красноярска и др.

С созданием в стране мощного производственного потенциала, интенсификацией развития экономики, разворачивающейся радикальной реформой хозяйственного механизма, в которой все большие позиции завоевывал рынок, на кафедре активизировалась научно-исследовательская работа. Это были проблемы регионального хозрасчета, комплексного развития и размещения производительных сил Кемеровской области, использование производственных мощностей, природоохранной деятельности предприятий, химизации народного хозяйства и др.

Преподаватели кафедры занимались вопросами природоохранной деятельности, и по этой теме защитила диссертацию в Московском институте народного хозяйства Гегальчий Н.Е.

Кафедра тесно сотрудничала с научно-исследовательскими институтами химического профиля и с родственными кафедрами Ленинградского инженерно-экономического института, Московского института народного хозяйства, Московского института управления, которые были ведущими в подготовке экономических кадров повышенного уровня. В этих вузах обучались в аспирантуре и защитили кандидатские диссертации выпускники нашей кафедры: Вашкина Н.А., Кителева О.М., Кириллов А.Н., Кудряшова И.А., Сурков А.В., Панкратова Т.А. и др.



*Из жизни кафедры*

Хоздоговорные работы, выполняемые д.э.н. Фридманом Ю.А. "Статус зоны Свободного предпринимательства", "Концепция регионального хозрасчета", "Исследование воспроизводственных процессов Кемеровской области" были использованы при подготовке Постановлений Правительства по развитию Кузбасса. Фридман Ю.А. возглавлял кафедру с 1979 года, совмещая заведование с работой в Сибирском отделении АН СССР. Он приглашает на кафедру председателя облплана, к.э.н. Виткина М.П.

На кафедре, по проблеме рационального планирования загрузки производственных мощностей, работала группа сотрудников под научным руководством зав. кафедрой, к.э.н. Тумина В.М., который защитил впоследствии докторскую диссертацию и в настоящее время работает деканом факультета и заведует кафедрой в Московской Академии тонкой химической технологии.

Совместно с преподавателями кафедры студенты принимали активное участие в разработке хоздоговорных тем, которые формировались исходя из потребностей предприятий и органов управления.

С развитием рыночных отношений создавались научно-производственные отряды, в составе которых наряду с преподавателями работали студенты старших курсов, выполняющие дипломные проекты по темам исследовательских работ. Так, в работе по аттестации рабочих мест ряда предприятий г.Кемерово участвовало 15 человек студентов. Резервы интенсификации производства технически остальных предприятий использовались для обоснования их технического перевооружения. Результатом исследований явилось участие сотрудников в семинаре "Методика организации и практической деятельности научно-производственных отрядов" (г.Воронеж). В это же время огромная работа проводилась по внедрению хозрасчетных отношений на предприятиях и в организациях. Руководил этой работой к.и.н. Кузнецов В.Б. Внедрялся коллективный и арендный подряд не только на предприятиях химического профиля, но и в строительно-монтажных организациях, в Доме Моделей, на заводе Metallist и других.



### *Из жизни кафедры*

Кафедра активно участвовала в многочисленных конференциях, семинарах, проводимых в Кузбассе, Москве, Санкт-Петербурге и др. городах. Преподаватели систематически повышали квалификацию в ведущих вузах, на предприятиях отрасли.

Однако переход предприятий на рыночные рельсы в 90-х годах породил ряд серьезных проблем. Предприятия практически прекратили взаимоотношения с вузами. Осталась только производственная практика, которая позволяет выполнять дипломные проекты.

Кризис в стране повлиял и на снижение творческой активности, породил сложности в проведении научно-исследовательской работы при отсутствии заинтересованности со стороны предприятий. Все это привело к снижению престижности труда инженера-экономиста и оттоку высококвалифицированных преподавателей кафедры из института в коммерческие организации, банки.

Однако эти трудности не отразились на подготовке специалистов, поскольку сотрудники нашли выход из этого положения. Преподаватели усилили теоретическую подготовку студентов в связи с переходом на трехуровневое образование в системе Кузбасского Государственного технического университета. Опыт показал, что молодые специалисты с дипломом инженера-экономиста в короткие сроки овладевают навыками практической работы,

уверенно продвигаясь по служебной лестнице. Многие из них стали руководителями экономических служб, подразделений предприятий и учреждений. На кафедре обучаются аспиранты очной и заочной форм. Кафедра пополнилась молодыми специалистами - выпускниками последних лет, работающими над диссертациями. Некоторые из них совмещают преподавательскую деятельность с предпринимательской.

Остается надеяться, что молодые, талантливые кадры выпускников-экономистов химической промышленности смогут поднять научный потенциал кафедры на исходные позиции, изучив приемы и методы труда ведущих преподавателей и овладев навыками педагогической деятельности, повысив квалификацию, защитив кандидатские диссертации.



## Кафедра экономики и организации строительства



**Н.Л. Семенова, И.Н Третьякова.**

### **СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА (ЭиОС)**

Кафедра, организованная в сентябре 1979 года, выделилась из состава кафедры экономики горной промышленности. Первоначально штат кафедры включал 8 преподавателей, а возглавил кафедру к.т.н. Н.М. Песняк.

Всего за 20 лет существования кафедры Э и ОС на ней работало в разное время 35 штатных преподавателей. Из первого состава кафедры по настоящее время продолжают работать - к.э.н. доценты Андреева В.И, Свистунова Т.Н., старшие преподаватели - Семенова Н.Л., Паяльников В.В.

За 20 лет кафедрой подготовлено 1066 специалистов, в том числе 819 – по дневной форме, 135 – вечерней и 112 заочной формам обучения, 135 выпускников (соответственно 119, 412) получили дипломы с отличием. Многие из выпускников кафедры занимают в настоящее время высокие должности в строительных и других организациях. Из них Малалиев Д.Г. – управляющий трестом «Кузбассэнергострой», Зимин С.Н. – зам. генерального



*Песняк Н.М.*  
1979



*Зенкевич В.А.*



*Протасова*  
*А.В.*



*Шундулиди*  
*Л.И.*

директора по экономике АО «Кемеровоспецстрой», Келисиди И.Д. – главный бухгалтер ООО «ФЭЦИТ», Павленко Л.В. – главный бухгалтер КузГТУ, Пушилина Т.П. – финансовый директор ЗАО «Коксохим-монтаж», Кикель Е.В. – финансовый директор АО «Домостроитель» и многие другие.

Некоторые выпускники кафедры после учебы в аспирантуре вузов г.г Москвы, Санкт-Петербурга защитили кандидатские диссертации и некоторое время работали на кафедре: среди них Мищенко Л.А., Табак Л.В., Старченко О.Л., а Вимба Н.А. в настоящее время работает заместителем главного бухгалтера «Славянского банка» города Москвы.

Двое из студентов кафедры Протасов А. и Барбашин Д. по рекомендации кафедры продолжили учебу в Нью – Хевенском университете США и успешно его закончили. Сегодня большая часть молодых сотрудников кафедры сочетает преподавательскую работу с учебой в заочной аспирантуре КузГТУ. Это Дорожкина Н.В., Третьякова И.Н., Малюгин А.Н., Похилько Ю.Н., Мильков А.С.

Кафедра постоянно сотрудничала со строительными, проектными и научно-исследовательскими организациями города, области, страны. Наиболее крупными научными партнерами и заказчиками кафедры были: ЦНИИЭУголь (г. Москва), Главкузбассуголь, КузНИИшахтострой, бывший НИИОУС при Московском инженерно-строительном институте, Дальстройпроект (г. Магадан), а в последние годы – Центр по Ценообразованию в строительстве и главное управление архитектуры и градостроительства при администрации Кемеровской области, и другие. По результатам проведенных научных исследований опубликовано более 150 научных статей.

Коллектив преподавателей кафедры постоянно стремится к разнообразию форм сотрудничества со строительными организациями, выполняя хозяйственные научные работы, организуя защиту исследовательских дипломных проектов на предприятиях, осуществляя методическую помощь во внедрении результатов исследований, организуя экономическое образование трудящихся, оказывая методическую помощь предприятиям.

С переходом на многоуровневую систему подготовки кадров изменился характер задач, решаемых

коллективом кафедры. Самое серьезное внимание уделяется непрерывному совершенствованию учебных планов и рабочих программ курсов, организации студенческих практик. Начата работа по подготовке специалистов по заказам предприятий и организаций. Такой заказ, в частности, поступил и выполняется для управления федеральной службы налоговой полиции Р.Ф. по Кемеровской области. Кафедрой прорабатываются перспективы подготовки узких специалистов в рамках специализации кафедры (оценка недвижимости, малый бизнес в строительстве).

Устойчивы и плодотворны усилия кафедры по укреплению сотрудничества с шахтостроительным факультетом во многих направлениях: совместные научные исследования, совершенствования методического обеспечения и др.

Кафедра Э и ОС, будучи одной из крупных выпускающих кафедр факультета, встречает его тридцатилетний юбилей и свое приближающееся двадцатилетие с позитивным рабочим настроением и с уверенностью в важности и плодотворности своих дел.

# Кафедра бухгалтерского учета и аудита



**Е.В. Кучерова**

## СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КАФЕДРЫ

Кафедра бухгалтерского учета и аудита образована в 1983 году. Первоначально она называлась кафедрой учета, финансов и права.

Основателем кафедры и ее первым заведующим был профессор, кандидат экономических наук Гуменюк Лев Михайлович, который с 1967 года по совместительству работал преподавателем бухгалтерского учета на инженерно-экономическом факультете. Его увлекательные лекции слушали не одно поколение студентов ИЭФ, и уже в то время Лев Михайлович предвидел коренное изменение роли учетного работника в деятельности предприятия, функции которого сводятся не только к счетоводству. Учетный работник должен быть всесторонне эрудированным специалистом, участвующим в управлении предприятием, для чего необходима комплексная подготовка бухгалтерских кадров.

Лев Михайлович провел большую кропотливую работу по организации кафедры бухгалтерского учета и, самое главное, сумел подобрать высококвалифицированные кадры, позволяющее обеспечить достаточно высокий уровень подготовки. Первоначально на кафедру были приглашены преподаватели, ранее читающие учетные дисциплины на факультете. Долгое время



*Гуменюк Л.М.  
1983-1988 гг.*



*Кононенко М.Н.  
1990-1991 гг.*



*Михайлов В.В.  
1992-1995 гг.*



*Кучерова Е.В.  
с 1996 г.*

здесь успешно трудились старший преподаватель Мануйлова З.Я., доцент Кононенко М.Н., ст.преподаватель Зленко А.М., работают в настоящее время доцент Разгильдеева А.Н., старший преподаватель Лебедева Л.Т. Кроме того пришли работать на кафедру старший преподаватель Ионова Л.В., доценты Филимонова Е.А., Вашкина Н.А. и другие.

На кафедре первоначально были объединены преподаватели по правовым дисциплинам: ст.преподаватель Старнис С.Г., доцент Окушко Б.И., ст.преподаватель Опилат Н.Н.

В разные годы руководили кафедрой доцент Дятлов Ю.В., доцент Кононенко М.Н., профессор Михайлов В.В., которые продолжили сложившиеся традиции.

В 1996 году на основе кафедры «Управления, учета и финансов» были образованы три кафедры, в том числе кафедра бухгалтерского учета и аудита. Заведующей кафедрой в настоящее время является доцент Кучерова Е.В.

Кафедра ведет подготовку студентов по направлению 521600 – «Экономика» (уровень подготовки бакалавра) и по специальности 0605000-«Бухгалтерский учет и аудит» (уровень подготовки дипломированного специалиста с высшим образованием) как по очной, так и заочной формах обучения.

За 16 лет существования кафедры было подготовлено 885 специалистов по бухгалтерскому учету, многие из которых показывают высокий профессионализм в разных сферах экономики.

В настоящее время на кафедре работают 14 штатных преподавателей, в том числе 3 доцента, 8 старших преподавателей и 3 ассистента.

Большое внимание уделяется подготовке новых преподавательских кадров, ежегодно в штат кафедры зачисляются лучшие студенты- выпускники специальности «Бухгалтерский учет и аудит». В настоящее время 2 человека обучаются в очной аспирантуре, 4 человека являются соискателями.

На кафедре ведется большая методическая работа.

Принятие правительственной программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами вызвало необходимость повышения квалификации практикующих бух-

галтеров, а также преподавателей учетных дисциплин.

При кафедре созданы и постоянно функционируют курсы по профессиональной подготовке бухгалтеров, уже прошли обучение и получили свидетельства 250 человек; кроме того ежегодно проводятся семинары по изучению новых нормативных документов.

С 1998 года на базе кафедры создан Учебно-методический центр, основным направлением деятельности которого является повышение квалификации работников учета и научно-исследовательская деятельность в области совершенствования бухгалтерского учета и сопряженных с ним дисциплин. УМЦ ведет подготовку для получения бухгалтерами различных предприятий региона квалификационных аттестатов профессионального бухгалтера. Шесть преподавателей кафедры в настоящее время уже имеют квалификационный аттестат профессионального бухгалтера по направлению «Главный бухгалтер».

В 1999 году большая работа проведена по открытию на базе кафедры Кузбасского территориального института профессиональных бухгалтеров, целью которого является объединение профессиональных бухгалтеров Кузбасского региона для защиты их прав и интересов, проведение консультаций, постоянно действующих тематических семинаров.

## Кафедра экономической теории



**Н.В. Осокина, В.Н. Давыдова**

### **РАЗВИТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ КАФЕДРЫ**

Кафедра была создана в 1988 году на базе кафедры политэкономии КузПИ и первые годы своего существования носила название «кафедры политэкономии ИЭФ». Первоначально в состав кафедры вошли: к.э.н., доцент, Дмитриев А.А., к.э.н., доцент, Бурков С.В., ст. преподаватель Ушакова Т.А., к.э.н., преподаватель Бобкова С.А., к.э.н., преподаватель Давыдова В.Н., преподаватель Логачев В.А., преподаватель С.Г., преподаватель Волошина С.П. Возглавил кафедру д.э.н., профессор Чуньков В.И.

Коллективом кафедры проделана большая работа в связи с переходом к преподаванию основного курса по программе, ориентированной на мировые стандарты. За 11 лет сотрудниками кафедры разработано и опробовано в процессе преподавания 3 варианта рабочей программы основного курса со всем методическим обеспечением.

В связи с изменением содержания программы основного курса и его названия с 1993 года кафедра носит название «кафедры экономической тео-



*Чуныков В.И.*



*Осокина Н.В.*

рии экономических специальностей». Кроме основного курса с 1990 года кафедра преподает курс истории экономических учений, с 1997 года курс истории экономики, с 1995 года курс мировой экономики, с 1996 года курс международных экономических отношений.

Изменился и состав кафедры. На сегодняшний день в него входят: к.э.н., доцент, Давыдова В.Н., к.э.н., доцент, Кусургашева Л.В., к.э.н., доцент, Логачев В.А., к.э.н., доцент, Лубягина Л.У., д.э.н. профессор Осокина Н.В., к.э.н., доцент, Погорелая Т.А., ст. лаборант Пыхтина Т.Е., ст. преподаватель Сидорова Т.Д., к.э.н., доцент, Щербакова Л.Н., лаборант Чернышева Ю.А. С 1993 года возглавляет кафедру д.э.н. профессор Осокина Н.В. академик Академии Гуманитарных наук.

За годы существования кафедры шесть ее сотрудников защитили кандидатские диссертации, и один докторскую диссертацию. Изданы монографии Чуныкова Ю.И., Осокиной Н.В. «Развитие производственной активности» (1991г.), кафедрой опубликовано три сборника научных трудов. В 1988-1991 г.г. при кафедре работал проблемный совет Госкомитета РСФСР по науке и высшему образованию «Производственный коллектив в системе отношений социалистической собственности». В связи с этим по поручению Головного совета по политэкономии Госкомитета РСФСР по науке и высшему образованию коллектив кафедры осуществил подготовку, организацию и проведение в Кемерово всесоюзной по своим масштабам научно-практической конференции «Проблемы и пути улучшения работы предприятий в условиях перехода к рынку» (20 - 22 сентября 1990г.), в работе которой приняли участие ученые более 30 крупных городов СССР. Сотрудниками кафедры опубликовано свыше 60 научных статей. В настоящее время активно работает над подготовкой докторской диссертации доцент Логачев В.А.

В 1994г. все члены кафедры приняли участие в работе международной научно-практической конференции «Проблемы реформирования региональной экономики» (20 — 23 сентября 1994г), в 1996 г. — в работе второй международной научно-практической конференции «Реформирование экономики региона: опыт, проблемы, перспективы» (17-18 сентября 1996 г.) Дважды - в 1995 и 1998 г. г. коллектив кафедры принимал активное участие в межрегиональных конференциях, проводимых по инициативе областного центра занятости.



С 1991 года при кафедре существует аспирантура. На сегодняшний день к кафедре прикреплены пять аспирантов и соискателей. Под руководством д.э.н., профессора Осокиной Н.В. защитили кандидатские диссертации три человека.

Состав кафедры является основой теоретического семинара по экспертизе диссертаций, представленных в Совет Д 063.70.03 по специальности 08.00.01. Только в последние 4 года сотрудниками прорецензировано 6 кандидатских и 3 докторских диссертации, причем 8 из них рекомендовано к защите. Зав. кафедрой является ученым секретарем Совета Д 063.70.03.

Кафедра обеспечивает достаточно высокий уровень подготовки студентов по читаемым дисциплинам, о чем свидетельствуют результаты внутривузовских и областных олимпиад, в которых под руководством кафедры регулярно участвуют студенты ИЭФ. В 1996 г. кафедра являлась базовой для проведения областной олимпиады по экономической теории. Команда КузГТУ заняла на ней первое место из 9 участников. В 1998 г. команда КузГТУ заняла на областной олимпиаде по экономической теории второе место из 12 участников, уступив только команде базового вуза.

Сотрудники кафедры занимают видное место в общественной и политической жизни области и страны. С.В.Бурков - депутат Госдумы РФ созыва 1993 г., председатель думского комитета по собственности и приватизации. Ю.И.Чуньков - депутат областного Законодательного собрания, депутат ныне действующей Госдумы РФ.

# Кафедра вычислительной техники



**Г.С. Ветрова**

## РАЗВИТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ КАФЕДРЫ

Во исполнение приказа Министра высшего и среднего специального образования РСФСР №463 от 14 октября 1969 г. – "Об организации в Кузбасском политехническом институте кафедр" приказано ректором Кожевиным В.Г., мечтавшим о полной автоматизации шахт, организовать при инженерно-экономическом факультете кафедру вычислительной техники и промэлектроники. Первым заведующим кафедрой (1969-1976 гг.) был доктор технических наук Солнцев Борис Александрович, приглашенный из Томского политехнического института. Первые сотрудники кафедры: доценты к.т.н. Артемов А.И., к.т.н. Ложкин В.В., к.т.н. Печенин В.С.; старшие преподаватели Протасов Н.М., Тынкевич М.А.; ассистенты Беспалов В.Е., Горюнов И.П., Жаворонков Ю.М., Литвинцев А.В., Нечаев Б.К., Смолякова-Ветрова Г.С. Первым зав. лабораторией был Ермоленко Э.А., инженером Жаворонкова Ф.М.



Солнцев Б.А.  
1969 – 1976 гг.



Тынкевич М.А.  
1976 – 1981 гг.



Ешин Е.К.  
с 1982 г.

Кафедра обеспечивала все формы занятий по следующим дисциплинам: вычислительная техника в инженерных и экономических расчетах, вычислительные машины и программирование на ЭВМ, математическое программирование, математические методы планирования и управления, моделирование химико-технологических процессов, промышленная электроника, основы промышленной электроники.

Кафедра располагалась в четвертом корпусе на третьем этаже, занимала две аудитории. Первая вычислительная машина – ПМ80, программы для которой набирались с помощью проводов-штекеров, несколько арифмометров "Феликс" да бухгалтерские табуляторы. Главным специалистом здесь была Конева Л.Ю., ставшая в будущем профессиональным программистом. Затем приобрели вычислительную машину "Проминь", на которой выполняли элементарные инженерные расчеты. Студентов-экономистов учили писать программы для трехадресных машин типа М-20, остальные работали на аналоговой технике. Экономисты проходили практику на вычислительном центре ВНИИГидроуголь (г. Новокузнецк), так как собственной техники не было. Затем при кафедре был создан вычислительный центр, была установлена собственная машина БЭСМ-4. В 1971г. кафедре выделяются помещения во втором корпусе. Приобретается оригинальная по идеологии машина "Мир-2". Для студентов неэкономических специальностей стали использовать вычислительную машину "Наири". Языковая среда общения студентов с ЭВМ меняется от программирования в кодах М-20 до PL1, Бейсика, Паскаля и др.

Не только меняется парк машин, но и качественно и количественно меняется состав кафедры. Защитили кандидатские диссертации Тынкевич М.А., Литвинцев А.В., Ртищева Н.П., Жаворонков Ю.М., Алексеева А. И. Кафедра изменила название и стала называться "Вычислительной техники и программирования". На смену промэлектронике приходят численные методы, автоматизированные системы управления.

С 1972 по 1975 год кафедра выпускала студентов экономистов со специализацией "Автоматизированные системы управления". Для этого готовили собственные кадры, привлекали специалистов из



*Из жизни кафедры*

института "Промавтоматика". Наши выпускники работали программистами, сотрудниками и начальниками отделов АСУ. На вычислительном центре КузПИ работали бывшие студенты Воробьев В.И., Швекле-Вотинова Р.В., Злобина-Куприянова Н.Д., Петрова-Неупокоева Г.В. и другие.

Некоторое время кафедра была магнитом, привлекающим к себе сотрудников других кафедр и вузов. Так родным для кафедры

был А. Калинин – первый из горняков-открытчиков, который взял на вооружение ЭВМ и воспитал много талантливых специалистов. В числе которых были Денискин Б.А., Левин В.Г.

В 1976 году Борис Александрович Солнцев переходит на кафедру "Электротехники" и вторым заведующим кафедрой становится Тынкевич М.А. (1976-1981 гг.).

Постепенно расширяется парк машин, появляются персональные компьютеры "Искра-256", "Искра-1030". За счет этого расширяется аудиторный фонд, почти весь первый этаж второго корпуса – лаборатории кафедры.

С 1981 года - заведующий кафедрой Ещин Е.К. Кроме молодых сотрудников в состав кафедры вливаются кандидаты технических наук Гимельшейн Л.Я., Бессонов Е.А., Кузичев Ю.Г. Защищают диссертации Жаворонкова Ф.М., Янцен В.И., Микрюков А.М., Капкова И.Н., Алешин Д.А.

Кафедра неоднократно занимает первые места по выпуску методических пособий.

Наши студенты принимали участие в областных и зональных олимпиадах по информатике. Занимали призовые места.

Сотрудники кафедры не только занимались учебным процессом, но и принимали активное участие в общественной жизни института. Устраивали совместно со студентами тематические вечера. Как было принято, выезжали на уборку урожая не только руководителями студенческих групп, но и всей кафедрой.

Сегодня на кафедре работают два доктора наук – Ещин Е.К. и Пимонов А.Г. (исполняет обязанности заместителя заведующего кафедрой), четыре профессора, шесть доцентов, старшие преподаватели и ассистенты. При кафедре есть аспирантура, специальности которой: применение вычислительной техники, математического моделирования и математических методов в научных исследованиях (по отраслям наук); экономика и управление в отраслях промышленности; электротехнические комплексы и системы, включая их управление и регулирование. Молодые ассистенты кафедры либо учатся заочно в аспирантуре, либо готовятся поступать.

**НАУЧНЫЕ ИНТЕРЕСЫ  
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ, АСПИРАНТОВ  
И НАУЧНЫХ СОТРУДНИКОВ  
ФАКУЛЬТЕТА**

**Кемерово 1999**

Е.В. Александрович, А.А. Александрович, Е.П. Мартынова

## НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА: РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕД- ПРИЯТИЯ.

Как известно, экономический анализ хозяйственной деятельности – это изучение работы предприятия с целью объективной ее оценки, выявления неиспользованных резервов, повышения эффективности и выработки на базе этого вариантов управленческих решений, т.е. перспектив развития предприятия. В связи с этим экономический анализ хозяйственной деятельности имеет очень широкое применение и его методы постоянно совершенствуются. Так, при рассмотрении финансового состояния экономических субъектов в отношении финансовой устойчивости, рекомендуется использовать рейтинговую оценку для большей наглядности складывающейся ситуации.

В рыночных условиях, когда финансовая деятельность предприятия и его развитие осуществляются за счет самофинансирования, а при недостаточности собственных финансовых средств – за счет заемных средств, важной аналитической характеристикой является финансовая устойчивость предприятия – основной ориентир инвесторов при оценке рискованности проектов. Кроме того, этот показатель важен и для собственников предприятия – для разработки бизнес-планов.

Анализируя платежеспособность, сопоставляют состояние пассивов с состоянием активов, что дает возможность оценить, в какой степени организация готова к погашению своих долгов. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы:

- насколько организация независима с финансовой точки зрения;
- увеличился или снизился уровень этой независимости;
- отвечает ли состояние активов и пассивов задачам финансово-хозяйственной деятельности организации.

Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Для оценки финансовой устойчивости используют два метода: простой приближенный способ и с помощью трехкомпонентного показателя типа финансовой ситуации – абсолютные показатели финансовой устойчивости; и с помощью рейтинговой оценки, основанной на применении относительных коэффициентов, дающей более точные выводы. Рассмотрим эти методы на примере предприятия, выпускающего стекло и стеклоизделия, расположенного в Кемеровской области. Данные для анализа финансовой устойчивости берутся из баланса.

Для того чтобы выполнялось условие платежеспособности, необходимо, чтобы денежные средства и средства в расчетах, а также материальные оборотные активы покрывали краткосрочные пассивы.

По балансу анализируемого предприятия это условие на начало 1995г. выполняется, а на начало 1998г. – нет, следовательно, организация утратила свою финансовую независимость.

Это самый простой и приближенный способ оценки финансовой устойчивости.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек (недостаток) источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают разные виды источников:

1. Наличие собственных оборотных средств;
2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат или функционирующий капитал;
3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

Этим трем показателям соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

1. Излишек или недостаток собственных оборотных средств;
2. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;
3. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

Этот показатель еще называют финансово-эксплуатационные потребности. С помощью этих показателей можно определить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации. Выделяют четыре типа финансовых ситуаций: абсолютная устойчивость, нормальная устойчивость, неустойчивое состояние и кризисное состояние.

В анализируемом предприятии кризисное финансовое положение сохранялось в течение всего отчетного периода, т.е. денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности. А такие показатели как наличие собственных оборотных средств, функционирующий капитал и общая величина основных источников формирования запасов и затрат за анализируемый период принимали отрицательные значения из-за наличия у предприятия крупных убытков, возрастающих с каждым годом и отсутствия долгосрочных пассивов.

Кроме абсолютных показателей, финансовую устойчивость характеризуют и относительные коэффициенты:

1. Динамика коэффициента капитализации свидетельствует о финансовой неустойчивости анализируемого предприятия, более того, на начало

1998г. фактическое значение этого коэффициента больше критериального в 2 раза, т.е. на 1 руб. вложенных в активы собственных средств предприятия привлекает 2 руб. заемных средств. Но данный показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости, этот показатель нужно рассматривать в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами, который показывает, в какой степени запасы имеют источником покрытия собственные оборотные средства. За отчетный период значение данного показателя отсутствует ввиду наличия у предприятия крупных непокрытых убытков.

2. Значение коэффициента финансовой независимости за отчетный период снизилось и на начало 1998г. оказалось ниже критической точки, что указывает на кризисную финансовую ситуацию, т.к. собственникам принадлежит лишь 31,4 % оборотных активов.

3. Динамика коэффициента финансирования показывает, что за отчетный период его значение уменьшилось и на начало 1998г. вообще отсутствует, т.е. если на начало 1995г. соотношение собственных и заемных средств составляло 6:1, то на начало 1998г. заемные средства полностью покрывают собственные.

4. Коэффициент финансовой устойчивости, показывающий, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, также свидетельствует о неустойчивом финансовом положении предприятия, т.к. значение данного коэффициента снизилось и составило 0,63, что меньше критериального значения.

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественность показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок, складывающуюся степень отклонения от них фактических значений коэффициентов и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке финансовой устойчивости организаций, многие отечественные и зарубежные аналитики рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансовой устойчивости. Сущность данной методики заключается в классификации организаций по уровню риска, т.е. любая анализируемая организация может быть отнесена к определенному классу в зависимости от набранного количества баллов, исходя из фактических значений показателей финансовой устойчивости.

Существует следующая группировка организаций по критериям оценки финансового состояния:

I. класс – организации, чьи кредиты и обязательства подкреплены информацией, уверяющей кредиторов в возврате кредитов и выполнении других обязательств в соответствии с договорами (минимальное значение границы класса 100 баллов);

II. класс – организации, имеющие некоторый уровень риска, т.е. определенную слабость финансовых показателей и кредитоспособности (минимальное значение границы класса 66 баллов);

III. класс – проблемные организации. Угрозы потери средств нет, но полное получение процентов и выполнение обязательств сомнительно (минимальное значение границы класса 56,5 балла);



IV. класс – организации особого внимания – риск во взаимоотношениях с ними. Это организации, которые могут потерять средства и проценты даже после принятия мер к оздоровлению бизнеса (минимальное значение границы класса 28,3 балла);

V. класс – организации высочайшего риска, практически неплатежеспособные (минимальное значение границы класса 0 баллов).

Для проведения рейтинговой оценки были рассчитаны коэффициенты платежеспособности и проведена обобщающая оценка финансовой устойчивости анализируемого предприятия.

В результате этого можно сказать об ухудшении финансовой устойчивости, т.к. если в течение 1995-1996гг. анализируемое предприятие еще держалось в рамках IV класса, т.е. являлось организацией особого внимания или рискованной, то на начало 1998г. предприятие перешло в класс организаций высочайшего риска и практически неплатежеспособных, т.е. V класса.

Таким образом, данный вид оценки финансового состояния, на наш взгляд, будет применяться все шире и шире, так как, с одной стороны, этот метод достаточно глубоко изучает проблему, а с другой, в результате выдает простые и наглядные выводы, понятные не только специалистам, но и лицам, не имеющим экономического образования, например, акционерам.

**УДК 657.42**

**Е.В. Александрович, А.А. Александрович, О.Д. Лыхина**

## **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.**

На многих предприятиях возникают проблемы, связанные с повышением эффективности использования основных средств, которые можно преодолеть путем поиска резервов. Рассмотрим поиск резервов повышения эффективности использования основных средств на примере ОАО «Кузбассвязьуголь», в результате использования которых увеличится объем услуг данного предприятия, что необходимо для улучшения его деятельности.

ОАО «Кузбассвязьуголь» занимается оказанием услуг связи угольным разрезам и шахтам, расположенным в разных городах и районах Кузбасса.

В результате анализа хозяйственной деятельности работы предприятия за период 1995-1997гг. было выявлено, что работа на предприятии, как и на многих других предприятиях, является не ритмичной. Рассчитанный резерв дополнительного объема оказанных услуг связи составил 1 208 млн. руб.. Данный резерв позволяет увеличить фондоотдачу основных средств на 5,25 %.

В ОАО «Кузбассвязьуголь» на долю неявок по болезни, с разрешения администрации, по причине прогула в 1997г. приходится 3 917 чел.-дн.. Рас-

считанный резерв дополнительного объема оказанных услуг связи составил 409 млн. руб.. Данный резерв позволяет увеличить фондоотдачу на 6,12 %

При использовании оборудования на многих предприятиях возникает проблема неэффективного использования наличного парка оборудования. ОАО «Кузбассвязьуголь» установленное эксплуатируемое оборудование составляет 93,5% от общего количества оборудования. Возможный резерв при условии использования всего оборудования составил 1 607 млн. руб.. Данный резерв позволяет увеличить фондоотдачу на 6,99 %.

Помимо использования предложенных резервов предприятиям можно также предложить использование следующих мероприятий по улучшению как финансового состояния, так и хозяйственной деятельности в целом: повысить производительность труда за счет ликвидации потерь рабочего времени, сокращения времени рабочих перерывов, зависящих от рабочих, создания благоприятных условий труда, мотивации труда рабочих; на основе определения платежеспособности выявлять потенциальных потребителей (покупателей) услуг предприятия - это позволит уменьшить в будущем сумму дебиторской задолженности, в том числе просроченной; привлекать долгосрочные займы на выгодных для предприятия условиях и использовать их для увеличения собственных оборотных средств, которые целесообразно направлять на производственные нужды и стабилизацию финансового состояния; необходимо изыскивать резервы снижения себестоимости продукции (более эффективно использовать сырье и материалы, искать новых более выгодных поставщиков и т.д.)

В ходе своей деятельности предприятиям необходимо также учитывать влияние поступления и выбытия основных средств на финансовое состояние и результаты деятельности.

Так, при безвозмездном поступлении основных средств от физических лиц увеличивается размер собственного капитала предприятия за счет роста фондов специального назначения (за вычетом расходов по доставке). Это ведет к росту устойчивости финансового положения. С другой стороны это ведет к повышению удельного веса амортизационных отчислений и расходов на ремонт в себестоимости продукции, что при низкой фондоотдаче безвозмездно полученных основных средств может привести к уменьшению прибыли и рентабельности. При безвозмездном поступлении основных средств от юридических лиц увеличиваются внереализационные доходы предприятия на величину первоначальной или остаточной стоимости объектов. Одновременно на сумму износа увеличиваются внереализационные расходы. На сумму расходов по доставке уменьшаются спецфонды, либо чистая прибыль, либо нераспределенная прибыль прошлых лет. В целом на сумму поступивших основных средств (за вычетом расходов по доставке) увеличивается балансовая прибыль.

В случае безвозмездной передачи основных средств на величину потерь от безвозмездной передачи основных средств (их остаточная стоимость + расходы по выбытию + НДС) уменьшается чистая прибыль или фонд нако-

пления или нераспределенная прибыль прошлых лет. Уменьшается сумма основных средств.

В случае приобретения основных средств увеличиваются внеоборотные активы предприятия, изменяется структура капитала предприятия. В целом замедляется оборот капитала, сокращаются размеры наиболее ликвидных активов, ухудшается платежеспособность. На величину расходов по доставке и монтажу объектов уменьшается чистая прибыль или фонд накопления. Оборотные средства увеличиваются на сумму уплаченного НДС (списываются на уменьшение задолженности бюджету по НДС). По приобретенным транспортным средствам, помимо НДС, уплачивается налог на приобретение транспортных средств. Издержки производства увеличиваются на сумму налога с владельцев транспортных средств.

В случае продажи основных средств формируется финансовый результат от прочей реализации, который увеличивает (уменьшает) балансовую прибыль предприятия. Уменьшается размер основных средств, повышается ликвидность баланса, ускоряется оборот всего капитала.

При долгосрочной аренде основных средств (лизинге) увеличивается сумма внеоборотных активов и сумма задолженности арендодателям. Периодически уменьшается денежная наличность на сумму арендной платы и процентов за аренду. На сумму процентов уменьшается чистая прибыль или фонд накопления. При текущей аренде основных средств издержки арендатора увеличиваются на сумму арендной платы, а также на сумму расходов по капитальному ремонту (если это оговорено условиями договора аренды).

В случае внесения вклада в уставный капитал дочернего предприятия вклад по цене соглашения выше остаточной стоимости основных средств ведет к росту внереализационных доходов предприятия. В противном случае убытки относятся на уменьшение чистой прибыли или фонды накопления.

Таким образом, использование предложенных резервов в значительной степени повышает величину объема оказанных услуг и фондоотдачу основных средств, а это в свою очередь увеличит возможную прибыль от реализации услуг связи и улучшит работу предприятия. Однако следует заметить, что повышать объем услуг за счет указанных резервов необходимо только при наличии спроса на эти услуги на рынке, иначе предприятие окажется в проигрыше.

УДК. 338.512

А.П. Бакайкина, С.М. Бугрова.

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.**

В условиях формирования рыночной экономики и возрастающей конкуренции особый интерес представляет проблема эффективного управления затратами на предприятии. Изменилась и роль себестоимости в хозяйствен-

ном механизме: она полнее выполняет свои функции как элемент цены и как инструмент управления финансовыми результатами предприятия. В целом механизм хозяйствования предприятия определяется степенью управленческой затратности.

Производственная деятельность выражает главную цель предприятия - выпуск продукта, который будет реализован, и получение прибыли. Производственные процессы – второй этап производства. Характерной особенностью этого этапа, как центрального в производственной системе, должно являться эффективное формирование затрат на производство продукции. Ограничение ресурсов и достижение планируемой эффективности требуют постоянного сопоставления расходов и полученных результатов. Эта проблема усиливается под воздействием инфляции, когда данные о производственных затратах необходимо повседневно сверять с данными будущих затрат, которые зависят в большей степени от влияния внешней среды.

Не смотря на то, что вопросы связанные с планированием, калькулированием себестоимости изучались достаточно долгое время, процесс управления затратами не рассматривался комплексно.

На наш взгляд наиболее приемлемое понятие процесса управления издержками на предприятии: это комплексный процесс охватывающий операции нормирования и планирования, учёта и анализа производственных расходов, контроля за процессом их формирования [1]. Для эффективного функционирования системы управления затратами следовало бы выделить её основные составляющие элементы: планирование, нормирование, учёт, калькулирование, анализ и контроль затрат (рис. 1.) на котором представлена их основная взаимосвязь.

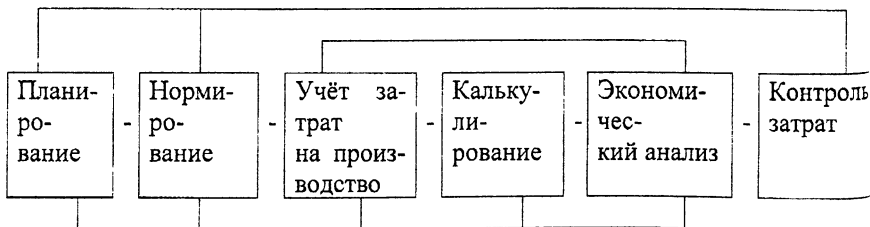


Рис. 1. Элементы системы управления себестоимости их взаимосвязь

Планирование затрат, как один из этапов процесса управления затратами производства, должен представлять собой определение целей организации и её подразделений в форме постановки производственных задач и выбора средств для их выполнения. В отечественной практике планирования себестоимости, планы конкретизировались в сметах, включающих показатели в денежном выражении, в частности смета расходов составлялась как план ожидаемых затрат.

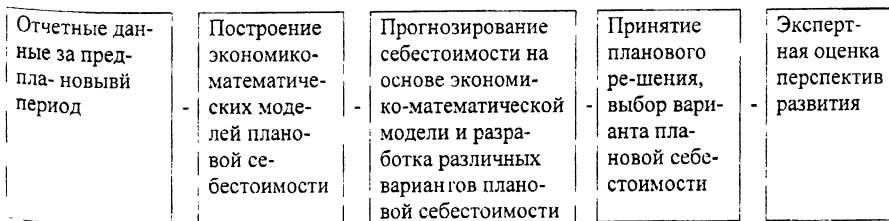
Планирование себестоимости продукции осуществлялось с помощью нормативного и балансового методов определения плановой себестоимости.

Использование балансового метода в условиях конкретного предприятия затруднено вследствие его недостаточной разработанности и ограниченности, его можно применять лишь на народно-хозяйственном уровне. Как и балансовый метод, нормативный метод имеет ряд недостатков. Оба эти методы по своей форме затратные, они, как правило, не учитывают потребительские свойства продукции ни у производителя, ни у потребителя, т.е. ни один из них в полной мере не соответствует современным условиям хозяйствования в условиях жесткой конкуренции. В настоящее время до конца не решены методологические подходы к вопросу планирования себестоимости как одному из основных составляющих системы управления затратами. Сущность расчетно-аналитического метода продукции заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины себестоимости, принимаемой за базу, индексов её изменений в плановом периоде, рассчитывается плановая величина себестоимости. Этот метод планирования широко рекомендуем применять в тех отраслях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями себестоимости может быть установлена косвенно, на основе анализа их динамики и связей.

Балансовый метод планирования затрат должен заключаться в том, что путем построения балансов достигается увязка имеющихся в наличии ресурсов всех видов, и фактической потребности в них.

Метод оптимизации плановых решений подразумевает разработку нескольких вариантов плановых расчетов с тем, чтобы выбрать из них наиболее оптимальный. Среди большого количества критериев выбора, на наш взгляд, наиболее эффективными являются максимизация прибыли, ускорение оборачиваемости средств, минимизация затрат на 1 рубль товарной продукции.

Экономико-математическое моделирование предполагается использовать как один из перспективных методов планирования различных экономических показателей. Он позволит найти количественное выражение взаимосвязей между затратами и факторами, их определяющими. Эту связь можно выразить через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное математическое описание экономического процесса [2]. В данной работе предлагается алгоритм разработки планового показателя себестоимости продукции:



Для обеспечения эффективного использования всех видов ресурсов и изыскания путей наиболее продуктивного превращения затрат в выпуск продукции особое значение занимает создание нормативной базы на предприятии, без которой невозможна организация системы управленческого учета и контроля за состоянием запасов и фактических затрат. Как показывает опыт использования системы нормирования, на отечественных предприятиях основой для планирования и организации производства являлись технологические расчеты.

В настоящее время существуют различные подходы к составлению нормативных калькуляций. Одни предприятия обобщают нормы затрат материалов, трудоёмкости, загрузки оборудования и т.д. в нормативных калькуляциях на деталь, узел или другую планово-учетную единицу. Например, имеется опыт Смоленского завода холодильников, который из комплекса внутризаводских стандартов выделил самостоятельный стандарт "Нормативные калькуляции на деталь, узел, изделия". Другие предприятия отказываются от составления нормативных калькуляций, исходя из потенциальной способности нормативного метода к интегрированию. Например, опыт опытного завода НИИ Теплоприбора. Различия в подходах могут быть вызваны производственными условиями, наличием вычислительной и организационной техники, а так же методологией систематизации норм и нормативов.

Отечественные нормативные документы по учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции и специальная литература не дают четкого различия методов учета затрат. На наш взгляд, это не совсем приемлемо для эффективного управления затратами на предприятиях машиностроительной отрасли. Наиболее распространенным методом отечественной практики учета затрат является калькулирование. В целом учет затрат кроме калькулирования должен включать построение управленческого учета затрат на производство, выбор принципов классификации затрат, номенклатуры объектов учета затрат, методов распределения на себестоимость незаконченной, готовой, реализованной продукции и погашение затрат путем их прямого отнесения на финансовые результаты.

Кроме того учет затрат на производство должен включать первичное отражение затраченных ресурсов по мере их возникновения, локализацию данных о производственных затратах по видам деятельности, по времени их возникновения и включения в себестоимость. А процесс калькуляции должен включать распределение производственных расходов между ещё не законченной и готовой продукцией, перераспределение затрат по производственным подразделениям, определение себестоимости отдельных видов продукции.

Сложившийся традиционный учет затрат не отвечает новым более высоким требованиям управления предприятием и с позиции определения цен при заключении договоров и их выполнения. Существующая методика калькуляции не дает достаточных данных для расчета "границ безопасности" предприятия – поставщика, обоснования правомерности включения отдель-

ных издержек в себестоимость продукта, а для предприятия – покупателя обоснования цены приобретаемого товара.

В последнее время появилось много методик, рассматривающих вопросы анализа важнейшего показателя эффективности производства – себестоимости продукции. Однако главной целью анализа динамики затрат должно стать установление цены на продукты путем подбора большого количества факторов, позволяющих поддерживать достаточный для предприятия уровень эффективности производства.

Помимо существующих направлений процедур анализа (эффективность функционирования предприятия, сравнения за ряд отчетных периодов финансовых показателей), необходимо на наш взгляд, включить еще ряд не менее важных направлений анализа в исследовании динамики издержек:

- возможности снятия с производства отдельных продуктов для повышения прибыли при оставшемся ассортименте;
- расширения предприятия для снижения совокупных издержек производства;
- увеличения объема реализации отдельных продуктов при снижении на них цен с целью перераспределения накладных расходов;
- расходов на упаковку и доставку продукции до потребителя;
- оценки и подготовки персонала.

Завершающим этапом системы управления затратами должен стать жесткий и своевременный контроль по выполнению ранее установленных заданий, позволяющий вскрыть и устранить все возникающие отклонения. При имеющихся и широко применяющихся видах и системах контроля (в частности, распространенный на отечественных предприятиях нормативный метод контроля) следует обратить внимание на бюджетный (сметный) метод контроля, который заключается в разработке системы бюджетирования [3]. Она должна разрабатываться на каждом предприятии самостоятельно, отражая его специфическую сферу деятельности, и позволяет наиболее полно охватывать вопросы производства, реализации, распределения и финансирования.

В рыночных условиях главным условием конкурентоспособности предприятия является наличие и увеличение прибыли, рост финансового потенциала. Поэтому себестоимость как элемент цены предопределяет многие возможности ее повышения. Таким образом и механизм ценообразования, и распределения прибыли в рыночной экономике предполагают совершенствование всей системы управления затратами на предприятии. Это имеет принципиальное значение не только для ценообразования, но и оздоровления всей финансовой, производственно – хозяйственной системы предприятия, а также повышения его конкурентоспособности в условиях рыночной экономики.

---

1. Безруких П.С., Кашаев А.Н. "Учет затрат и калькулирование в промышленности" – М: Финансы и статистика, 1989г.

2. Джей К. Шим, Джо'л Г. Сигел "Методы управления стоимостью и анализа затрат" - М.:1996г

УДК 338.3:658.1

О. А. Бияков, И. В. Кандинская

## ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЕГИОНА: ПОДХОД К АНАЛИЗУ

Проблемы финансового оздоровления волнуют сегодня буквально всех. Ведь то, что происходит в настоящее время в финансовой сфере деятельности теснейшим образом связано с личным благополучием каждого. Размер прибыли и налогов, отчислений на социальное страхование и пенсий, цена акций и облигаций и т. п. - такие вопросы сегодня обсуждают не только в правительственных кругах; они глубоко волнуют каждого из нас.

В процессе перехода к рыночной экономике, как показала практика, финансы оказались одним из наиболее слабых звеньев народного хозяйства. Особое значение в этой связи приобретает анализ финансовой системы.

Большое количество привлеченных разнородных объемных показателей не в состоянии отразить все оттенки анализируемой системы. Каждый из таких показателей, взятый в отдельности, характеризует эту систему односторонне. Поэтому классический подход к анализу, на наш взгляд, здесь неприменим. В данном случае необходимо построение единого показателя эффективности, который оценивал бы работу исследуемой системы в целом. Этого можно достичь, используя методологию структурного анализа данных.

Одной из наиболее важных составляющих анализа функционирования любой хозяйственной системы любого уровня - от предприятия до региона в целом, является изучение взаимовлияния финансовых потоков и конечных результатов деятельности исследуемой системы. Оценка величины такого взаимовлияния

однозначного толкования не имеет, кроме того, процесс расчета такой оценки может быть реализован различными способами, что в итоге позволяет получить некоторую числовую характеристику, трактуемую в зависимости от целей анализа, весьма произвольно. Попытки получить количественную характеристику результативности функционирования финансового механизма хозяйственной системы до настоящего времени не увенчались какими-либо весомыми результатами в известных нам исследованиях.

Одна из причин такого положения - упрощение понимания направленности финансового потока, смысл которого отражается традиционными терминами - «приток» и «отток». При таком подходе в качестве предмета анализа выступают объемы финансовых потоков, характеризующие ту часть доходов и поступлений, которую направляют на конечное использование (возмещение выбытия основных фондов и их капитальный ремонт, обеспечение расширенного воспроизводства и удовлетворение государственных и социальных нужд. Источники их формирования (составляющие элементы) -



прибыль, амортизация, налоги на товары и услуги, налоги на имущество, платежи за использование природных ресурсов, отчисления во внебюджетные социальные фонды, поступления от населения, налоги и доходы от внешнеэкономической деятельности, доходы от государственной собственности или деятельности, доходы от продажи госимущества, прочие поступления. В такой ситуации сам анализ финансовых потоков заключается в определении отклонений по объемным показателям. Очевидно, что такой анализ не будет отвечать на многие вопросы, связанные с эффективностью вложений в ту или иную социально-экономическую программу.

Наиболее важным моментом предложенного подхода к анализу является определение критерия оценки эффективности финансовой системы, так как от этого зависит в дальнейшем состав показателей для анализа, точность построения нормативного ряда и точность самой интегральной оценки результативности. Чем более емким будет этот критерий, тем меньше зависимость от структуры и уровня анализируемой системы.

В зависимости от целей анализа во главу угла может быть поставлен любой желаемый критерий, а весь порядок расчета остается неизменным, что говорит об универсальности применяемого подхода.

Количество показателей, включаемых в критерий, не ограничивается. Однако при использовании одного или двух-трех показателей, едва ли можно получить достоверный и значимый результат. Но ни один, ни целый список показателей не могут точно оценить процесс, так как они статичны и показывают только состояние системы в различные промежутки времени. Для нахождения конечной оценки результативности финансовой системы предложен способ свертывания нескольких показателей на одну числовую ось так, что движение каждого из них в отдельности сохраняет свою ценность в используемой информационной структуре.

Предлагаемый подход к анализу позволяет более четко сформулировать цель исследования системы и получить однозначно трактуемые результаты, что создает основу для последующего процесса принятия решений.

Многие проблемы принятых управленческих решений зачастую основаны на недостаточной силе «управленческого зрения», на неинформативности информационных структур, через которые мы стараемся увидеть, что случилось в системе в действительности, и что еще может случиться в ней.

Рассмотренный метод отличается от обычной информационной базы принятия решений тем, что по-иному «упаковывает» в сообщения сигналы об изменениях, происходящих в системе.

Использование такого подхода как информационной структуры особого рода преодолевает большую часть дефектов в традиционных способах использования данных, включенных в анализ финансовой системы. По принципам конструирования он является интегрирующей системой оценок. Он опирается на порядковое отношение мер движения показателей. Без изменения в порядке движения характеристик, включенных в набор показателей, по которым проводится анализ, любое звено финансовой системы может действовать, исходя из своих интересов. Однако как только действия любого звена

начинают затрагивать порядок движения показателей, картина меняется. (Согласование всех действий становится безусловной необходимостью, а вынужденными признаются лишь те изменения, благодаря которым оценки конечных результатов идут вверх, то есть благодаря которым повышается интегральный показатель результативности функционирования финансовой системы)

Выстраивая модель финансовой системы, необходимо представлять себе, что мера движения любого показателя может быть изменена «вверх» лишь на определенную величину без сдвига «вверх» ускорения других показателей, сцепленных с ним материальными и организационными связями. При этом такая величина выявлена с помощью математико-статистического анализа. Это и есть независимая податливость показателя. Из ее оценки по каждому показателю получен материал, необходимый для построения модели контрольного режима, а из этой модели сравнением с ней создается принципиальная возможность и оценить перспективную научно-техническую политику, и выбрать ближайшие планы, реалистичные по своему основанию напряженные в смысле крутизны поворота системы к эталону.

Так, из соотношения эталона, контрольного режима, перспективного режима, фактического режима и статистического материала о прошлых периодах может быть построена система принятия управленческих решений ориентированная не на достигнутый уровень, а на перспективные изменения освобожденная от привязки к базе и объемным параметрам, получающая свое независимое основание из реальной оценки.

**УДК 536.1:338.3**

**О.А.Бияков, Н.Ю.Коломарова, В.В.Михайлов**

## **ИНФОРМАЦИОННЫЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ**

Одной из особенностей формирующейся рыночной экономики является перераспределение информационных потоков между субъектами хозяйствования. Под информационным потоком здесь понимается совокупность данных, позволяющих хозяйственной системе осуществлять свое функциональное назначение. В эпоху глобального планирования всего и вся в народном хозяйстве информационные потоки имели достаточно четкую и стабильную иерархическую структуру, которая была обусловлена тотальным распределением материальных и финансовых ресурсов. Эта иерархическая структура формировалась центральным распределительным органом - Госпланом и лежала в основе методов управления народным хозяйством.

Строгая иерархичность существенно упрощает процесс управления тем, что каждый следующий уровень хозяйственной системы решает некоторую частную задачу распределения имеющихся ресурсов в условиях относительной самостоятельности. Если рассматривать это положение с формаль-

ной точки зрения, то управляемость системы, представленной плоским графом - деревом, является адекватной практически в любой момент времени в связи с тем, что информационные потоки строго ориентированы и разделены на прямой и обратный. Принципиально важным является положение, при котором преобразование прямого потока в обратный происходит на самом нижнем уровне хозяйственной системы, обратное преобразование - только на высшем уровне. Это положение определяет ряд специфических особенностей, присущих хозяйственным системам любого уровня с централизованной системой управления.

Одной из главных особенностей хозяйственных систем описанной структуры является четко выраженная совокупность обратных связей в виде информационных потоков, направленных строго к вышестоящему уровню хозяйственной системы. Естественно, что реакция хозяйственной системы при такой структуре обратных информационных потоков практически всегда имеет лаг запаздывания, причем характерной чертой любой социально-экономической системы является не одномоментное запаздывание, а распределенное, иногда на достаточно длинном временном интервале. Отсюда следует обязательное искажение обратного информационного потока. Это искажение можно рассматривать как минимум в двух аспектах: количественном и качественном.

Количественный аспект искажения информационного потока обуславливается, прежде всего, длиной пути его прохождения и числом вышестоящих уровней хозяйственной системы. Если учесть специфику информационных потоков, порождающихся хозяйственной системой, и заключающейся в достаточно большом многообразии компонентов потока, то объективно поток при переходе на следующий уровень не может не иметь искажений, так как на каждом уровне происходит укрупнение компонентов без снижения многообразия их совокупности. Субъективные факторы - технические и технологические способы движения информационных потоков также оказывают немаловажное воздействие и вносят свою лепту в степень искажения, иногда весьма значительную, но в данной статье мы их не рассматриваем.

Качественный аспект движения обратных информационных потоков можно рассматривать с разных сторон. Главным же, на наш взгляд, выступает то, что можно назвать инфляцией информационного потока. Это понятие включает в себя как минимум два момента. Во-первых, происходит старение информации в связи с достаточно длительным процессом ее прохождения по хозяйственной системе. Устаревание информации - объективная реальность, которую можно лишь ускорить или замедлить, но нельзя предотвратить. Во-вторых, то новое качество, которое получает информация, искажаясь в потоке в процессе движения. Совокупность перечисленных моментов рождает новое качество информации, оценить которое весьма проблематично хотя бы по той причине, что оно также подлежит искажению в каждый последующий момент существования информационного потока.

Если учесть высокую связность отдельных элементов хозяйственной системы достаточно высокого уровня, например, региона, то прохождение информационного потока от одного низшего звена к другому может занять достаточно большое количество времени. При этом информация, пройдя путь через все подуровни вверх к подсистеме, ведающей распределением ресурсов, и спустившись вниз по другой ветви графа, помимо искаженности может потерять значительную долю актуальности, что приведет к снижению управляемости низшего звена этой подсистемы.

Два рассмотренных аспекта движения информационных потоков в хозяйственной системе в равной степени применимы как к прямым, так и обратным потокам, за исключением может быть некоторой специфики, обусловленной относительной первичностью прямого информационного потока в условиях централизованного управления хозяйственной системой.

Вышеизложенное, на наш взгляд, достаточно убедительно демонстрирует пороки, присущие методам централизованного управления экономикой на любом уровне в информационном аспекте этого вопроса. Отсюда вполне логичным видится распад существовавшей системы управления народным хозяйством.

Информационные потоки, определяющие уровень управляемости в современных условиях функционирования хозяйственных систем претерпели существенные изменения. Как наиболее характерные можно отметить следующие:

- снижение мощности информационных потоков при одновременном возрастании их объемов;
- сокращение цикла жизни информационного потока;
- возможность циркулирования информации между разными подуровнями хозяйственной системы.

Эти положения требуют некоторого пояснения. Мощность информационного потока снижается в силу приобретения отдельными подсистемами права распоряжения ресурсами, поэтому не возникает необходимости согласования между подуровнями своих действий по использованию ресурсов. Возрастание объемов информационных потоков обусловлена увеличением числа субъектов хозяйствования, имеющих право распоряжения ресурсами. Таким образом, происходит то, что можно назвать эффектом “распыления” информации. Уменьшение цикла жизни информационных потоков или, другими словами, протяженности потока во времени, происходит за счет его функционирования в неиерархической структуре хозяйственной системы, что и дает возможность обмену информацией между отдельными подуровнями одной или разных систем.

Одной из главных особенностей современного этапа развития экономики является завершение перехода от иерархической к неиерархической структуре функционирования народного хозяйства. Формально такая структура описывается неплоским графом, где каждое ребро есть информационный поток между отдельными субъектами хозяйствования. Принципиальным отличием информационного потока в такой структуре от ранее существо-

вавшей является размывание понятий "обратная связь" и "прямая связь". Поскольку субъекты хозяйствования наделяются равными правами владения и распоряжения ресурсами утверждение о прямом или обратном воздействии их друг на друга становится достаточно условным. На наш взгляд, здесь уместнее говорить об информационном потоке, который в один и тот же момент времени может быть представлен как обеспечивающий прямое и обратное воздействие на взаимосвязанные объекты хозяйствования. Но надо иметь в виду, что такое представление носит искусственный характер и служит, в основном, для целей анализа функционирования того или иного субъекта хозяйствования либо подсистемы, включающей совокупность субъектов.

Важной особенностью существующих неиерархических структур хозяйственных систем является обособленность информационных потоков и, как следствие, относительно небольшой их жизненный цикл. С одной стороны, нет необходимости исследовать все дерево, через которое проходит поток, что значительно облегчает анализ структуры, но, с другой, сложнее становится отслеживать причинно-следственные связи тех изменений, которым подвержена система. При достаточно быстрых изменениях, происходящих в информационных потоках не удастся, как правило, адекватно оценить реакцию системы. Связано это с природой любой хозяйственной системы как естественной части социально-экономической системы. Время реакции на внешние возмущения и внутренние изменения бывает достаточно длительным и почти никогда моментальными.

Инерционность, заложенная в сути хозяйственной системы, не позволяет анализировать успешность или неуспешность функционирования последней лишь на основе первичных данных информационного потока. Учет степени инерционности при анализе функционирования хозяйственной системы возможен на преобразованных данных потока таким образом, чтобы в любой момент времени характеристики системы учитывали предисторию ее развития. Стыки данных, обусловленные дискретным характером потока, не должны иметь разрывов, что обеспечивается в общем случае применением сплайнов для последующего анализа.

УДК 338.3:658.63

О.А. Бияков, В.В. Михайлов

## **СИСТЕМА КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Проблема оценки эффективности хозяйственной деятельности, несмотря на многократные попытки ее решения в течение многих лет, по-прежнему является достаточно актуальной. В теоретическом плане понятие "эффективность" рассматривается большинством экономистов как соотношение "затраты - результат", а основные спорные моменты связаны с уточнением содержания понятий "затраты", "результат" и их количественной

оценки. Решение этих вопросов существенно осложняется процессами, происходящими в народном хозяйстве, в частности, появлением и развитием определенных форм в отношениях распределения общественного продукта субъектами хозяйствования с различными модификациями форм собственности.

Многообразие форм и методов хозяйствования не оставляет надежды на успешность поиска некоего единого или нескольких показателей, которые могли бы адекватно отразить категорию эффективности в реальной хозяйственной деятельности. Попытка привязки определенных показателей, отражающих эффективность хозяйственного процесса, к субъектам хозяйствования определенной формы собственности с определенными правами по распоряжению созданного общественного продукта будет вряд ли успешной в связи с постоянными трансформациями этих форм и прав.

На наш взгляд, следует идти несколько иным путем к решению означенной проблемы. Речь идет не о поиске показателей эффективности хозяйственной деятельности как таковых, а о подходах к разработке критериев оценки хозяйственной деятельности. Чем более емкими и общими будут эти критерии, тем меньше будет зависимость оценки от уровня анализируемой системы, ее структуры и цикла жизнедеятельности, но тем и сложнее найти измеритель эффективности.

Если пытаться в качестве критерия принимать какой-либо один показатель, пусть даже достаточно емко характеризующий успешность хозяйственной деятельности, например, уровень производительности труда, величину получаемой прибыли, то проблемы не исчезают. С одной стороны, тот же показатель прибыли можно рассчитать различными способами, с другой - утверждать, что величина прибыли достаточно полно характеризует процессы, происходящие в хозяйственной системе, было бы опрометчиво. Еще в большей степени это относится к показателю, определяющему уровень производительности труда. Ни один стоимостной или натуральный показатель результатов хозяйственной деятельности не может претендовать на роль исчерпывающего критерия оценки. Если пытаться сформировать критерий из нескольких показателей, то возрастает сложность такого критерия при одновременном снижении информативности последнего. Серьезная опасность заключается в том, что не всегда есть уверенность в однонаправленности критериев и их смысловой соизмеримости.

В некоторых случаях оценивать хозяйственную деятельность пытаются так называемым "свернутым" критерием, имеющим в своей основе несколько показателей, с которыми производятся различные арифметические манипуляции. В качестве примера можно привести всевозможные индексы, используемые в статистике (агрегатные, гармонические и др.). Нельзя утверждать, что "свернутый" критерий не отражает оценку деятельности субъекта хозяйствования, но вопрос в том, как точно он ее отражает и что он вообще отражает. Нельзя забывать, что "свертка" показателей в некоторых случаях приобретает иное качество вследствие вычленения части структуры исследуемой системы, которая может и не обладать свойствами, присущими цело-

стной системы. Здесь возникает уже упоминавшееся ситуация "критерий оценки критерия" со всеми сопутствующими ей проблемами. "Свертка" показателей лишь характеризует некоторую поверхность, вычлененную из структуры исследуемой системы. Если учесть, что хозяйственных систем с элементарной структурой практически не существует, а процесс их жизнедеятельности описывается достаточно большим количеством параметров, то становится очевидным, что "свертка" характеризует не столько функционирование хозяйственной системы, сколько упрощенный образ поверхности, вычлененный из ее структуры. Сам же процесс вычленения (формально - отбор подмножества из множества параметров) может быть весьма произвольным, так как используемые при этом критерии имеют, как правило, многомерную природу.

По мнению авторов, определенным шагом по разрешению обозначенных проблем может быть подход к формированию критерия, исходя из очевидного предположения, что любой хозяйственный процесс не существует вне времени. Развитие процесса происходит так же во времени. Следует иметь в виду, что время здесь понимается не в общепринятом контексте, а в его экономическом аспекте, то, что мы называем экономическим временем и исходим из предположения, что каждая хозяйственная система функционирует в своем собственном времени. Основывается такое утверждение, если не вдаваться в подробности, на том, что структура каждой хозяйственной системы индивидуальна, а, следовательно, имеет собственные свойства, определяющие ее деятельность и существование во внешней среде. Попытаемся с этих позиций подойти к критерию оценки хозяйственной деятельности.

По своей сути возможны два вида критерия: статический и динамический. Первый подразумевает некоторое состояние, к которому должна стремиться система. В качестве примера статических критериев можно привести задачи математического программирования, где критерием может выступать минимизация стоимости перевозок (классическая транспортная задача), максимизация прибыли и другое. В данном случае всегда существует более или менее удачный алгоритм, приводящий в конечном итоге, задачу к решению. Особенностью решения задач по статическому критерию является то, что только на последней итерации мы получаем оптимальное решение. Материализация такого решения в реальной хозяйственной действительности весьма проблематична, так как предусмотреть все варианты, возникающие в процессе хозяйственной деятельности в модели практически невозможно. В любом случае при построении модели множество процессов приходится рассматривать упрощенно, а некоторые вообще не учитывать ввиду их чрезмерной сложности или неформализуемости.

Как правило, статический критерий формально предстает одной или множеством величин, отражающих желаемое состояние исследуемого объекта по выбранным параметрам. При этом численное выражение критерия может быть представлено в двух формах - набором констант состояния, либо градиентом перемещения. Независимо от формы оценка по принятому критерию дается в общем случае как разность между величинами, характери-

зующими желаемое и фактическое состояние системы. Если критерий задается через оптимизационную модель, то в этом случае разность определяется между фактическим значением и пределом критериальной оценки моделируемой системы. Так как речь идет о хозяйственных системах, определяющим признаком которых является преобразование ресурсов в общественно полезный продукт, то всегда существует некоторое числовое значение предела критериальной оценки и проблема соизмерения величин, характеризующих фактическое состояние и критериальное, как правило, отсутствует. Интерпретация такой оценки может вызывать определенные проблемы. Как рассматривать получаемую величину, в абсолютном ли значении, или относительном - эти вопросы решаются в каждом конкретном исследовании индивидуально, и вряд ли можно дать какие-либо общие рекомендации. В этом случае, как правило, на помощь приходит предшествующий опыт, позволяющий интерпретацию оценки перевести в плоскость выбора из априорного набора известных утверждений и соответствующих им принимаемых решений. Нельзя утверждать, что это свойственно процессу анализа хозяйственных систем с использованием только статических критериев. Однако суть статического критерия в связке "статический критерий - фиксированный перечень рекомендаций при анализе" просматривается достаточно четко. Это свойство статического критерия достаточно широко используется при формализации процесса анализа функционирования хозяйственных систем и позволяет автоматизировать данный процесс.

Динамический критерий гораздо сложнее по своей природе. Он задает тенденцию развития системы, отображая в каждый момент времени то состояние, к которому должна стремиться система. Одним из свойств, отличающих динамический критерий от статического, является форма его представления в виде динамического норматива - вектора, характеризующего состояние, принятое в качестве эталонного, идеального. Это состояние определяет порядок или соотношение изменения параметров функционирования хозяйственной системы во времени. Каждый из параметров отражает процесс, происходящий в хозяйственной системе, в определенной плоскости, вычлененной из структуры системы. Вследствие этого, совокупность параметров отражает состояние структуры по всем временным измерениям и, одновременно определяет тот режим, при котором система функционирует оптимально в контексте принятого критерия. Таким образом, динамический критерий формирует структуру, обеспечивающую оптимальную траекторию развития хозяйственной системы. Значения параметров в динамическом нормативе не являются в общем случае фиксированными величинами. Каждый из них может изменяться в определенном интервале. Границы интервалов формируются неэлементарным взаимовлиянием рассматриваемых параметров. Взаимовлияние может проявляться как минимум двумя сценариями: параметр может изменяться, не оказывая влияния на другие, в определенном интервале, а те, в свою очередь, не влияют на исходный; интервал изменения параметра обусловлен влиянием других параметров изучаемой системы. Ве-



личина этого интервала может изменяться непредсказуемым образом в силу свойства эмерджентности структуры.

Как особенность динамического норматива следует отметить, что он не привязывает систему к какому-либо оценочному показателю или группе показателей, но отражает качество состояния хозяйственной системы в каждый момент ее движения относительно идеального состояния, которое определяется принятым критерием. Следовательно, роль субъективного фактора в оценке процесса значительно снижается и определяется лишь формированием критерия. Количество параметров, включаемых в критерий и отражающих процессы, происходящие в хозяйственной системе, в общем случае не ограничивается. Чем их больше, тем сложнее интерпретация получаемого результата, так как вычленяемая из структуры поверхность будет иметь весьма неэлементарную форму. С другой стороны, при использовании одного-двух параметров в критерии, вряд ли можно получить приемлемый результат. Так как математический аппарат обработки динамического критерия включает в себя ранговую корреляцию, необходимым минимумом является три параметра системы. Проведенные исследования показали, что включение в критерий более 7-9 параметров не дает ожидаемого прироста качества получаемой оценки вследствие высокой сложности анализа получаемых поверхностей. Особое значение придается выбору и сути тех параметров, которые включаются в норматив.

Рассмотренные два вида критериев оценки хозяйственной деятельности позволяют очертить области применения этих критериев. Областью использования статического критерия являются задачи, в целевой функции которых присутствуют параметры, определяющие количественные характеристики процесса, происходящего в хозяйственной системе. Рассматривая критериальное значение параметра, можно ответить на вопросы, суть которых сводится к понятиям "лучше-хуже", "больше-меньше", и, таким образом, дать количественную оценку как всему процессу по принятому критерию, так и его составным частям.

Статический критерий дает одностороннюю оценку процесса, поэтому для развернутой оценки ситуации необходимо использование нескольких критериев. Очевидно, что наличие нескольких оценочных величин усложняет последующий процесс принятия управленческих решений.

Динамический критерий имеет смысл применять при анализе тенденции развития системы. Универсальный подход к формированию оценки через динамический норматив позволяет проводить анализ систем с практически неограниченной сложностью структуры, достаточно легко вычлняя интересные срезы структуры в процессе исследования.

По нашему мнению, предлагаемый подход к формированию критериев оценки деятельности хозяйственных систем позволяет более четко формулировать цель исследования системы, получать достаточно однозначно интерпретируемые результаты.

## **ВОЗМОЖНОСТИ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КУЗБАССА (НА ПРИМЕРЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ)**

В Кузбассе в 1998 году индекс физического объема произведенной продукции к 1997 году составил 95 % (для сравнения за 1997 год – 93 %), замедлились темпы снижения промышленного производства в большинстве отраслей. Вместе с тем в машиностроении и металлообработке этот показатель ниже, чем в других отраслях, – 80 %. По отдельным видам машиностроительной продукции индекс физического объема производства за рассматриваемый период составил: машины постоянного тока – 67 %, конвейеры шахтные скребковые – 69 %, краны на пневмоколесном ходу – 96 %. Увеличился выпуск шахтных и горно-шахтных лебедок, щелочных аккумуляторов и аккумуляторных батарей, приборов, средств автоматизации и запасных частей к ним. Не достигнут уровень 1997 года по производству подшипников качения, электропылесосов, электроутюгов и другой продукции.

За январь–ноябрь 1998 года крупные и средние организации области получили убытки на сумму 2,3 млрд. рублей. При этом сальдированный финансовый результат сформировался следующим образом: 47 % организаций получили прибыль, 53 % – убытки. Доля убыточных предприятий, организаций от общего их количества составила в промышленности 59 %, причем наблюдается рост числа убыточных предприятий. Это можно объяснить, в первую очередь, объективными причинами общего кризиса, поразившего экономику нашей страны.

Основными из них являются: утрата целостности хозяйственного комплекса; резкий спад производства из-за технической отсталости предприятий, снижение спроса; инфляция из-за непродуманной политики цен, а также ошибок в финансово-денежной политике, особенно в части кредитов и налогов; разрушение производственного потенциала страны.

Вместе с тем, значительную долю причин, приводящих к убыточности предприятий, составляют субъективные причины, зависящие от деятельности самих предприятий. К ним можно отнести: неэффективную структуру управления; применение устаревшей технологии работ; нарушение платежной дисциплины, увеличение издержек производства; убытки из-за штрафов, пени, неустоек; непродуманную политику ценообразования и т.д.

Ослабление действия, а затем и устранение отмеченных объективных и субъективных причин кризиса связаны прежде всего с возможностью быстрого и эффективного развития производительных сил.

Одним из важнейших факторов роста производства является уровень инновационной активности предприятий. Оценить эту деятельность можно по ряду показателей, например, величина и структура инновационной продукции, ее удельный вес в общем объеме производимой и реализованной

продукции предприятий; общий объем затрат на инновации по всем источникам финансирования и численность производственного персонала инновационно эффективных предприятий.

Общая величина затрат на инновации по Кемеровской области три года назад составила 61,3 млрд. руб. или 0,8 % от общих затрат по Российской Федерации, численность работников на инновационных предприятиях – 83,3 тыс. чел. (2,6 %). Кемеровская область занимала первое место по экспортным поставкам инновационной продукции – более 14 % общероссийского уровня. На предприятиях промышленности Кемеровской области был отмечен максимальный по России показатель итоговой эффективности инноваций (по удельным показателям затрат и выработки область занимала соответственно первое и третье места).

Активно занимаются освоением новой продукции такие предприятия области как ОАО "Березовский электромеханический завод", ОАО "Проктопьевский завод шахтной автоматики", Анжерское АО "Автос" и др.

Осенью прошлого года запущен конвейер нового автосборочного цеха в АО «Автос», которое заключило договор с фирмой «Хэндэ» на «отверточную» сборку ее машин шести модификаций четырех моделей. Всего цех планирует выпускать до тысячи экземпляров в год.

Разработана конструкторская и технологическая документация, подготовлено производство посевных комплексов «Конкорд». Уже 80 % сборочных единиц и агрегатов изготавливается на промышленных предприятиях области. Кемеровский авторемонтный завод производит рамы и крупногабаритные изделия, Юргинский машиностроительный завод – бункера комплексов. В этом году должно быть изготовлено около ста таких комплексов, а затем планируется увеличить их производство в два-три раза.

Усиливается на предприятиях области и диверсификация производства. Так, ОАО «Кузбассэлектромотор» разработало более пятидесяти наименований товаров народного потребления. Среди них такие виды новых изделий как трансформатор для запуска автомобилей, сварочный трансформатор, печь для бани, котел для отопления жилого дома и многое другое.

В ОАО «Анжеромаш» начинают производство зерносушилок, хотя машиностроители этого предприятия регулярно поставляют горнякам конвейеры и другую горную технику, без задержек получая оплату. В плане на этот год – шестьдесят зерносушилок, каждая стоимостью около трехсот тысяч рублей, программа выпуска этой не основной продукции составит около десяти процентов от общего объема производства.

Таким образом, сегодня на машиностроительных предприятиях Кузбасса есть научно-технические разработки, готовые к полномасштабному внедрению, есть коллективы и специалисты, которые хотят и могут этим заниматься. Опыт таких предприятий показывает, что дело не только в отсутствии финансовых средств. Их не хватает и экономически развитым предприятиям. Главное решить: либо мы развиваем свои технологии, либо мы продолжаем ждать их от зарубежных партнеров. Для такого решения требуются прежде

всего организационно-правовые условия, обеспечиваемые законами и политикой государства.

Международный опыт показывает возможность проведения комплекса экономико-правовых мероприятий на предприятиях, испытывающих не только серьезные трудности, но и финансовое банкротство. В Российской Федерации с 1 марта 1998 года вступил в силу Закон «О несостоятельности (банкротстве) предприятий». В соответствии с ним в целях улучшения экономического, финансового положения на некоторых предприятиях может проводиться комплекс мероприятий, которые комплектуются в реорганизационные процедуры, когда собственником предприятия-банкрота, кредиторами предприятию оказывается помощь финансового или иного характера. Данным законом предусматриваются следующие типы применяемых к должнику процедур: реорганизационные, ликвидационные, мировое соглашение.

Поскольку основная часть задолженностей предприятий Кузбасса приходится на долю обязательных платежей государству, то достижение мирового соглашения с кредиторами по поводу отсрочки или рассрочки платежей представляется недостаточно эффективной мерой. Ликвидация предприятий неприемлема как для собственников, так и для их кредиторов.

В случае с предприятиями Кузбасса наиболее реальной, на наш взгляд, является подача ходатайства о проведении санации со стороны собственников предприятия, поскольку тогда собственники имеют преимущественное право на проведение санации перед другими участниками, тем самым оставляя право собственности за собой.

Основанием для проведения санации может служить наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятий-должников для продолжения их деятельности путем оказания им реальной помощи.

Однако, некоторым предприятиям это не помогает. Эффективность введения внешнего управления во многом зависит от личности и деловых характеристик внешнего управляющего. Если он не имеет ни экономического, ни юридического образования, у него отсутствует четкая программа действий по выводу предприятия из кризиса, коллективу не приходится ждать положительных результатов. Появляются проекты развития завода, которые специалисты отвергают из-за отсутствия обоснованных экономических и маркетинговых исследований. Такие «проекты», сулящие как будто бы многомиллионные валютные прибыли в дальнейшем, требуют сразу же десятки миллионов долларов капитальных вложений. А взять их просто нигде. Результаты такой экономической политики приводят к полной потере контроля за рынком и сбытом товаров, потере инвесторов.

Только профессиональный подход к этой сложной задаче может обеспечить конкретные результаты. Например, два года назад раздробленный «Химмаш» из-за неплатежеспособности оказался на грани банкротства. На предприятии из 2100 человек осталось 445. Начавшийся еще в 1989 году спад производства достиг критического уровня, и в 1997 году было введено внешнее управление. Сегодня это предприятие представляет собой высокорента-

белое производство. Среди заказчиков и деловых партнеров ОАО «Химмаш» – ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат» и ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат», ОАО «Азот», ОАО «Химпром» и другие. Десятки работающих промышленных предприятий области связаны с ОАО «Химмаш», продукция которого стала весьма многообразной, ориентированной не только на химическую промышленность. За полтора года внешнего управления создано 268 рабочих мест, предприятие выплачивает деньгами 80% начисленных налогов.

В целом по выходу из кризиса предприятиям предлагаются два типа мероприятий: краткосрочные (оперативные), направленные на обеспечение текущего выживания предприятия, и долгосрочные (стратегические), направленные на реализацию целевых установок, способных обеспечить благополучие будущего предприятия. К оперативным относят: устранение убытков, выявление резервов, привлечение специалистов, кадровые изменения, отсрочки платежей, кредиты, укрепление дисциплины и другие. К стратегическим относятся: анализ и оценка потенциала, производственных программ, доходов, инноваций; разработка и концепции оздоровления финансовой, маркетинговой, технической, управленческой и инвестиционной деятельности; составление плана мероприятий.

Опыт показывает, что наряду с решением инвестиционных и финансовых вопросов необходимо также профессиональная подготовка антикризисных и инновационных менеджеров. Восемнадцать арбитражных управляющих подготовила администрация области за последний год. На их обучение было израсходовано 59,4 тыс. руб. Таким образом в составе государственных и муниципальных служащих появились специалисты, способные взять на себя выведение обанкротившихся предприятий из кризиса. Кроме того, по результатам первого набора слушателей президентской программы подготовки специалистов управления реальным сектором экономики Кузбасс оказался наряду с Санкт-Петербургом одним из двух регионов России, где за рубеж отправляется каждый второй слушатель. Это означает, что у нас существует достаточно современная научно-теоретическая база для подготовки эффективных менеджеров, с помощью которых вполне возможно в ближайшие годы добиться эффективной организации производства.

Хотя кризисное положение на предприятиях отличается своими особенностями, существуют определенные стереотипы поведения руководителей во всех кризисных ситуациях, а значит существуют общие принципы, которым можно следовать в таких случаях. Более того, существует ряд приемов управления в кризисной ситуации, которые применимы в целом, и которые можно видоизменяя приспособлять к каждому частному случаю.

В условиях кризиса алгоритм действий руководителя может выглядеть следующим образом:

1. Оценка ситуации: что и почему происходит, насколько быстро нужно действовать, чтобы предотвратить дальнейшее ухудшение положения, какими ресурсами обладает организация для выхода из кризиса.

2. Составление предварительного плана действий в нескольких вариантах на случай непредвиденных ситуаций.

3. Подбор команды для работы в кризисной ситуации с распределением заданий, прав и обязанностей на случай самостоятельных решений в экстремальных условиях.

4. Размещение центра управления в отдельном кабинете.

5. Организация систем связи субъектов и объектов управления.

6. Избавление от всех менее значительных проблем.

7. Составление подробного плана действий со стратегическими и тактическими решениями.

8. Постоянный контроль за развитием событий с целью оценки действий, изменения плана и проведения необходимых корректив.

Этот стандартный набор действий поможет антикризисному управляющему быстрее и эффективнее пройти все стадии кризиса, используя свой собственный опыт и интеллект, а также членов своей команды.

---

1. Кузбасс в 1998 году // Кузбасс № 23 4 февраля 1999г. 6-7с.

2. Лосев В.С. Эффективность инноваций.//Экономика строительства. М.: 1998, №5, с.16-26.

**УДК 339.137.22**

**С.М. Бугрова, А.П. Бакайкина, Е.В. Бобрикова**

## **К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АО "СИБТЕНЗОПРИБОР"**

Важность проблемы конкурентоспособности Российских предприятий в настоящее время не вызывает сомнений. Происходящий в стране спад производства, темпы которого особенно велики в машиностроении; тенденция к формированию сырьевой направленности структуры российской экономики; утрата позиций на многих рынках - эти и ряд других факторов приводят к осознанию актуальности проблемы конкурентоспособности в первую очередь машиностроительных предприятий.

Среди многих вопросов, еще не решенных в этом направлении, можно выделить методологическое и методическое обеспечение оценки конкурентоспособности, направления и функции государственного регулирующего воздействия, пути повышения конкурентоспособности предприятий и другие.

Для возможности оценки конкурентоспособности предприятия, а также для разработки бизнес-планов и привлечения инвесторов, каждому хозяйствующему субъекту необходимо первоначально знать фактическое состояние своих дел. Одним из прогрессивных методов является, на наш взгляд, бизнес-диагностика. Она позволяет дать обобщающую характеристи-

ку предприятия по тем направлениям, которые характеризуют конкурентоспособность предприятия и практически не рассматриваются в обычном анализе производственно-хозяйственной деятельности: данные по маркетингу и сбыту, снабжению, о руководстве предприятия, юридические, технологические вопросы.

В результате взаимодействия АО "Сибтензоприбор" с ТАСИС "Центр технического содействия средним и крупным предприятиям в Западной Сибири", центром была предложена методика такой бизнес-диагностики. Проведенная диагностика АО "Сибтензоприбор" охватывала организационную структуру АО, данные по основным акционерам; виды продукции и покупателей, каналы сбыта, маркетинг, масштаб рынка и системы распределения, организацию системы снабжения, международные связи и т.д. Собранные сведения позволили провести оценку конкурентоспособности АО в текущем периоде.

Для этого была использована методика оценки, базирующаяся на теории эффективной конкуренции, согласно которой более конкурентоспособными являются предприятия, где наилучшим образом организованы производство и сбыт товара, эффективнее управление финансами[1].

Конкурентоспособность предприятия может быть выражена также через пятиуровневую иерархию факторов рис.1.

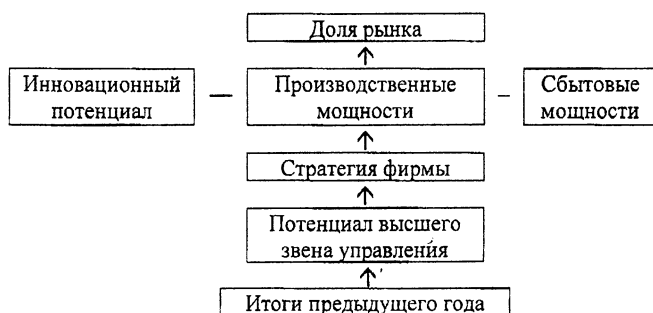


Рис. 1. Факторы, определяющие конкурентоспособность промышленного предприятия

Доля рынка – важнейший показатель конкурентоспособности предприятия при любой стратегии и номенклатуре продукции, оказывающий, в частности, существенное влияние на показатель нормы прибыли на инвестиции, а так же на показатель рентабельности продаж. Это подтверждают и коэффициент корреляции между важнейшими экономическими показателями 102 японский компаний за 18 лет [2].

На втором уровне конкурентоспособность предприятия должна быть подкреплена тремя важнейшими факторами – способностью к развитию (инновационный потенциал), достаточными производственными и сбытовыми мощностями.

На третьем уровне конкурентоспособность определяется выбором стратегии, обеспечивающей рост или сохранение доли продаваемых товаров на рынке. Например, японские судостроители в свое время диверсифицировали производство, внедрившись в сферы, использующие новейшие технологии. Эта стратегия вызвала синергетический эффект и отразилась на усилении конкурентоспособности судостроителей, проявившейся в форме стабилизации сбыта [3].

На четвертом уровне конкурентоспособность предприятия определяется способностью высшего руководства принимать решения, которые реализуют на практике обеспечение первых трех факторов конкурентоспособности.

На пятом уровне (итоги предыдущего года) особенно важна прибыль и динамика ресурсов, направляемая на борьбу за рынок.

Количественная оценка конкурентоспособности АО "Сибтензоприбор" проводилась нами по четырем групповым показателям или критериям конкурентоспособности: эффективность производственной деятельности (ЭФ); финансовое положение (ФП); эффективность организации сбыта и продвижения товара (ОС); конкурентоспособность товара (КТ).

Для обеспечения репрезентативности оценки критерии и показатели, входящие в первые три группы, корректировались с учетом коэффициентов весомости. Обобщенная оценка конкурентоспособности предприятия (Кп) определялась по формуле средней взвешенной арифметической [1].

$$Кп = 0,15 \text{ ЭФ} + 0,29 \text{ ФП} + 0,23 \text{ ОС} + 0,33 \text{ КТ}$$

Для перевода показателей в относительные величины, производилась их сравнение с базовыми показателями данного АО за предыдущие три года с помощью 15 – ти балловой шкалы.

Более интересным, по нашему мнению, было бы выбрать в качестве базовых – показатели конкурирующего предприятия или предприятия - лидера на рынке. Однако в настоящее время, с учетом ситуации в Российской экономике и отсутствия информации в открытой печати сбор таких данных затруднен. Тем более, что большинство основных конкурентов АО находятся теперь в ближнем зарубежье (Одесское ПО "Точмаш", Киевское ПО "Веда", Кокчетавский приборостроительный завод (Казахстан).

Проведенная оценка позволила сделать вывод о том, что в 1998 году произошло снижение практически всех показателей конкурентоспособности предприятия, особенно ухудшилась эффективность производственной деятельности (показатели издержек производства, фондоотдачи, рентабельности товара, производительность труда) - более чем в 2 раза (с 11,9 до 5 балла). Общий коэффициент конкурентоспособности АО уменьшился по сравнению с прошлым годом с 6,9 до 5,5 балла.

Тем не менее проведенная оценка внушает и оптимизм, поскольку критерий конкурентоспособности продукции (отношение качества продукции в баллах к цене в баллах) за последние три года практически не умень-



шился. В тоже время качество продукции является главным фактором повышения конкурентоспособности предприятия, о чем свидетельствуют многочисленные опросы зарубежных компаний. Так, по данным американским компаний к числу важнейших факторов, определяющих их конкурентоспособность, 87 % опрошенных, наряду с технологическими нововведениями (85 %), отнесли качество продукции[2]. Прогнозные оценки так же на первое место ставят качество (90 %).

В этом направлении на АО "Сибтензоприбор" проводится определенная работа: осуществляется входной контроль качества комплектующих и материалов, контроль качества сборки и контроль (приёмка) готовых изделий. Однако анализ качества, например огнетушителей ОВП – 10, удельный вес производства которых вследствие диверсификации увеличился с 3,9 % в 1995г. до 7 % в 1998г, показывает, что уровень сдачи их с первого предъявления пока не превышает 86 %. В то же время данная продукция по основным показателям вполне конкурентоспособна с аналогом, производимым немецкой фирмой "Геория", и, с учетом улучшения некоторых показателей, (например масса) может потеснить его на Российском рынке.

Бизнес – диагностика АО "Сибтензоприбор" позволила также провести качественную оценку конкурентоспособности АО. Для этого были выявлены сильные и слабые стороны хозяйствующего субъекта, которые сведены в таблицу, выполненную методом SWOT (преимущества - stenght, недостатки - weakness, возможности - opportunities и риски - thrests):

Преимущества (достоинства и сильные стороны, выделяющие фирму среди конкурентов)	Недостатки (слабые места, которые подлежат исправлению, чтобы не дать конкурентам обратить их в свои преимущества)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Монопольное (60 %) производство тензодатчиков в России;</li> <li>2. Наличие уникального метрологического оборудования для техпроцесса;</li> <li>3. "НОУ-ХАУ" в производстве тензометрических систем;</li> <li>4. Профессионализм управленческой команды;</li> <li>5. Двадцатипятилетний опыт производства весовой продукции;</li> <li>6. Предоставляемый сервис.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Несоответствие выпускаемой продукции требованиям международных стандартов;</li> <li>2. Недостаточность финансовых ресурсов для развития производства;</li> <li>3. Низкий уровень инженерно – информационных технологий;</li> <li>4. Малый опыт проведения маркетинговых исследований</li> </ol>
Возможности (совокупность факторов внешней и внутренней среды фирмы, могущих благоприятно повлиять на её рыночную позицию)	Риски
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обширный рынок и устойчивый спрос на производимую продукцию;</li> <li>2. Опыт сотрудничества с зарубежными фирмами;</li> <li>3. Открытость компании;</li> <li>4. Гибкость производства.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нестабильность экономической ситуации;</li> <li>2. Кредиторская задолженность;</li> <li>3. Ценовая конкуренция</li> </ol>

Проведенная оценка конкурентоспособности позволит, на наш взгляд, определить основные направления и организационные меры по повышению конкурентоспособности АО "Сибтензоприбор". К ним можно отнести:

- повышение качества изделий и их технико-экономических параметров с целью учета требований потребителей;
- выявление преимуществ и недостатков товаров – аналогов, выпускаемых конкурентами;
- определение возможных модификаций продукта путём повышения качественных характеристик, таких как долговечность, надежность, экономичность в эксплуатации, улучшение дизайна;
- выявление направлений использования ценовых факторов повышения конкурентоспособности продукции (скидок цен, сроков и объёма гарантий) и другие.

---

1. Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленных предприятий. – Маркетинг, 1993, № 6.

2. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: Руководство для высшего управленческого персонала в 2-х томах. - М.: МНИИПУ, 1997

3. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. –М.: Прогресс, 1987.

УДК 311.24

**Е.В.Буйная, О.А.Бияков**

## **СВОЙСТВА КАТЕГОРИИ «РАБОЧАЯ СИЛА» И ИХ ПРОЯВЛЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

Перманентный процесс развития производительных сил общества обуславливает необходимость и неизбежность глобальных преобразований общественных отношений и их возрастающего влияния на всю систему общественного производства. Структурные изменения в экономическом механизме преобразуют формы взаимодействия составляющих системы общественного производства в направлении возрастания уровня связности элементов системы и уменьшения сложности структуры отдельного элемента. Эти процессы закономерны и по своей природе свойственны любым большим и сложным системам, в том числе и социально-экономическим.

Определяющим признаком социально-экономической системы выступает наличие общественного производства, имеющего своей целью удовлетворение потребностей общества в необходимых ему товарах и услугах. Принципиальное отличие социально-экономической системы от любой другой - непосредственное участие индивидуума как в процессе производства общественно необходимого продукта труда, так и в процессах его распре-

ления и потребления. Очевидно, что наиболее сложной составляющей в социально-экономической системе является система общественного производства, в которой индивидум реализует способности (знания и навыки) через свою рабочую силу, преобразующую предметы труда в продукт труда. Развитие общественного производства обуславливает углубляющийся процесс общественного разделения труда, что формально отражает тенденцию уменьшения сложности структуры каждого отдельного элемента социально-экономической системы.

Научно-технический прогресс приводит к усложнению функционирования общественного производства при одновременном упрощении его составных частей, в частности, процесса труда. Возникающее противоречие в самой сущности труда, заключающееся в нарастающей степени сложности труда при одновременным упрощении его элементов за счет углубления общественного разделения труда, способствует формированию одной из составляющей процесса общественного производства - рынка труда.

С другой стороны, общественное разделение труда выступает объективным фактором развития производительных сил общества, следовательно, функционирование рынка труда выступает необходимым условием развития общественного производства. Взаимодействие общественного производства и рынка труда в его составе обуславливается влиянием ряда факторов, основным из которых выступает научно-технический прогресс. Суть влияния НТП на взаимодействие рынка труда и общественного производства заключается в постоянном наличии противоречия между качеством и количеством рабочей силы на рынке труда и потребностями в ней общественного производства. Влияние НТП на общественное производство ведет к высвобождению ресурса рабочей силы из сферы общественного производства вследствие повышения эффективности функционирования последнего. Процесс такого высвобождения носит как абсолютный, так и относительный характер. В первом случае сокращается общее число рабочих мест, во втором - увеличивается число рабочих мест, предъявляющих более высокие требования к качеству рабочей силы. Такое положение обуславливает объективные причины существования и функционирования рынка труда.

Противоречие между востребованным и общим объемом ресурса рабочей силы, являясь внутренним источником развития рынка труда, проявляется одновременно в двух аспектах. С одной стороны, общественное производство поглощает ресурс рабочей силы, с другой - оставляет некоторый резерв этого ресурса. Назначение резерва двояко. С количественной точки зрения - для внутреннего развития рынка труда, с качественной - для потенциального развития самого общественного производства. Основа внутреннего развития рынка труда - временно незанятая рабочая сила. Так как востребованность рабочей силы определяется прежде всего ее качеством, одной из функций рынка труда является повышение качества ресурса рабочей силы. Как особенность данной функции следует отметить ее воздействие не только на временно незанятую рабочую силу, но и тот ресурс, который задействован в общественном производстве. Эта особенность вытекает из ряда специфиче-

ских черт, присущих носителю рабочей силы - индивидууму, обладающему уникальным набором характеристик: социальных, идеологических, психологических и др.

Необходимо отметить, что к настоящему времени нет единого понимания сущности определения рынка труда. Это относится и к определению данной категории, и к тем функциям, которые должен выполнять этот механизм в системе общественного производства. Соотношение понятий общественного производства и рынка труда является ключевым при определении места рынка труда в системе общественного производства. Составляющие рынка труда могут быть представлены как с точки зрения выполняемой функции, так и с позиции, определяемой слагаемыми компонентами. Второй подход предполагает наличие множества рынков - свободных рабочих мест, рабочих мест на существующих и создаваемых производствах, рынок безработных и занятых неполный рабочий день и др. На наш взгляд, такой подход не отражает сущности понятия рынка труда, так как размывает единое целое на множество составляющих, не обладающих определяющими свойствами целого. Вероятно, такой подход может быть использован при исследовании отдельных частных составляющих рынка труда. Более правильным представляется подход, трактующий рынок труда как совокупность рынка рабочей силы и рынка рабочих мест. Однако это положение требует некоторых уточнений.

С дискриптивных позиций под категорией рынка авторами понимается процесс эквивалентного обмена. Применительно к рынку труда эквивалентность заключается в соответствии некоторого объема ресурса рабочей силы определенной квалификации некоторому количеству рабочих мест, процесс труда на которых обеспечивается определенным минимумом трудовых навыков. Отсюда вытекает, что рассмотрение рынка рабочих мест и рынка рабочей силы как самостоятельных составляющих процесса эквивалентного обмена представляется ошибочным. Отсутствие любой компоненты приводит к разрушению сущности понятия, следовательно, рынок рабочей силы и рынок рабочих мест выступают как две стороны единого процесса использования ресурса рабочей силы в общественном производстве. Последнее и определяет место рынка труда в системе общественного производства - формирование и перераспределение потоков рабочей силы определенного качества, отвечающего установленному минимуму квалификации труда на данных рабочих местах.

Рынок труда имеет специфические особенности функционирования. Отличительной чертой выступает содержание самого товара на рынке труда - рабочей силы. Способность индивидуума использовать свои трудовые навыки для производства общественно полезного продукта можно рассматривать как рабочую силу только в том случае, если индивидуум выходит на рынок труда. Только в этом случае рабочая сила превращается в товар. В качестве продавца рабочей силы выступает либо сам индивидуум, либо его представитель. Рабочая сила, материализованная в индивидууме, соединяясь с рабочим

местом, становится элементом производительных сил в общественном производстве.

Процесс превращения рабочей силы в товар возможен при некоторых необходимых и достаточных условиях осуществления этого процесса. К *достаточным* условиям можно отнести наличие рынка рабочих мест, желание индивидуума использовать свои трудовые навыки. Эти условия существуют, как правило, всегда. Если учесть, что рынок рабочих мест складывается как из вакантных рабочих мест, так и занятых, но потенциально вакантных, ожидающих более квалифицированную рабочую силу, то очевидность его существования при любых условиях не вызывает сомнений. С другой стороны, если индивидуум социально адекватен, то его желание использовать свои трудовые навыки социально устойчиво. Таким образом, в общественном производстве с его постоянной тенденцией углубления разделения общественного труда *достаточные* условия для превращения рабочей силы в товар существуют всегда. К *необходимым* - соответствие совокупности трудовых навыков некоторому множеству рабочих мест, имеющихся на рынке и обеспечиваемых процессом труда определенной квалификации.

Речь должна идти, на наш взгляд, именно о некотором множестве рабочих мест в связи с пониманием авторами рынка как определенной свободы выбора, заключающейся в принятии решения путем уменьшения имеющегося разнообразия. Если выбора нет, то отсутствует неопределенность, без которой понятие разнообразия не имеет смысла. Следует уточнить, что подразумевается не любое множество рабочих мест, а лишь те, квалификация труда на которых в определенной степени соответствует качеству навыков индивидуума, готового продать их в качестве рабочей силы.

Рабочая сила может выступать в двух формах: ресурсом производства и товаром. В качестве ресурса она участвует в процессе производства, во второй форме рабочая сила предстает, когда индивидуум выходит на рынок труда. Каждая форма обладает определенными свойствами. Основным свойством рабочей силы в процессе производства является *способность переносить* на производимый продукт некоторое количество живого труда.

Два других свойства представляют собой противоположные стороны одного процесса. С одной стороны происходит *обезличивание* индивидуума как носителя рабочей силы, так как качество рабочей силы должно соответствовать тому рабочему месту, на котором она используется, с другой - каждый индивидуум обладает набором уникальных характеристик рабочей силы. *Уникальность* и *обезличенность* индивидуума в процессе производства как единство двух противоположных свойств рабочей силы порождают новое свойство. Если качество рабочего места не соответствует качеству рабочей силы, то последняя обретает свойство *потенциального товара*. Это свойство с точки зрения индивидуума может быть как положительным - когда качество рабочей силы выше качества рабочего места, так и отрицательным - в случае, если индивидуум не обладает необходимой квалификацией для выполнения действий, предусмотренных на данном рабочем месте. В первом случае индивидуум потенциально готов выйти на рынок труда и предложить

свою рабочую силу на более выгодных условиях, чем существующие, во втором - инициатором выхода на рынок труда выступает работодатель. Следует отметить, что масштабы ресурса рабочей силы, обладающей свойством потенциального товара, во много раз перекрывают ресурс невостребованной рабочей силы.

Отмеченные особенности функционирования рынка труда в системе общественного производства и то особое место, занимаемое в системе рынка труда, требуют особого внимания и тщательной проработки всех затронутых вопросов. Недооценка важности составляющих элементов, связанных с рынком труда, чревато негативными последствиями как в плане развития эффективно функционирующего производства, так и социальном плане, что еще более опасно.

УДК 330.14

Р.Ф. Буркова

### **ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КУЗБАССЕ.**

В последние годы при значительном снижении прямых иностранных инвестиций в Россию, возрастает их доля направляемая непосредственно в регионы. Это связано прежде всего с тем, что произошел значительный рост политической и экономической самостоятельности регионов, сформировался крупный местный капитал. Кузбасс- это один активнейших регионов, способный самостоятельно принимать решение о привлечении иностранных инвестиций. Однако объем иностранных инвестиций очень мал и не соответствует инвестиционной потребности и привлекательности нашего региона.

Кузбасс обладает необходимыми факторами, имеющими привлекательность для иностранных инвесторов. Это и природные ресурсы, имеющие международное значение; уголь, лес и др.. Во-вторых, это крупный промышленный потенциал, представленный крупнейшими производителями черных и цветных металлов, химии, машиностроения, электроэнергетики. В-третьих, это значительный научно-технический потенциал, представленный отраслевой, академической и вузовской наукой. В-четвертых, это наличие высоко квалифицированной рабочей силы.

Наличие перечисленных факторов не обеспечивает достаточного объема привлечения инвестиций, т.к. их положительное влияние почти полностью перекрывается нестабильностью в экономической, политической и правовой сферах. Кроме того в Кузбассе сложился неблагоприятный инвестиционный климат, характеризующийся следующими факторами:

- дотационность многих предприятий региона;
- наличие пресса государственных долгов;
- высокое налогообложение;
- высокие отраслевые риски;

- неразвитость социальной инфраструктуры;
- отсутствие инвестиционной программы развития региона и механизма стимулирования инвестиционной деятельности;
- неразвитость финансовой инфраструктуры, способной обеспечить эффективное использование инвестиций.

Улучшить инвестиционный климат в Кузбассе возможно только объединенными усилиями всех ветвей власти и промышленников на основе формирования областной программы привлечения инвестиций.

Областная программа привлечения инвестиций должна быть прежде всего направлена на снижение факторов риска и создание финансовой инфраструктуры.

По нашему мнению развитие инвестиционной деятельности в Кузбассе может быть осуществленно в 3-х вариантах.

#### 1. Создание специального банка реконструкции и развития.

Преимущества этого варианта:

- а) специализированное кредитное учреждение;
- б) возможность осуществления контроля со стороны администрации области;

Недостатки:

- а) невозможность полного покрытия потерь от долгосрочного кредитования за счет коммерческой деятельности;
- б) большие капитальные вложения для его создания;
- в) срок начала выполнения уставных задач - через 1-2 года;
- г) проблема привлечения ресурсов, связанная с резким ростом недоверия населения к коммерческим банкам;
- д) концентрация рисков на одном учреждении и невозможность их обеспечения резервами;
- е) кадровые и другие проблемы при создании банка;

Сформировать банк можно через покупку за счет средств администрации области одного из небольших банков и его реорганизации. При этом будет решена только часть проблем, основные недостатки данного варианта останутся.

#### 2. Введение механизма уполномоченных банков по региональным инвестициям.

Преимущества:

- а) не требуется дополнительных капвложений;
- б) срок реализации данного варианта - минимальный.

Недостатки:

- а) по сравнению с существующей ситуацией в инвестиционном секторе данный вариант не даст большего выигрыша;
- б) не решаются проблемы привлечения иностранных инвестиций;
- в) проблемы с ресурсами и рисками не решаются;
- г) не решается проблема с инвестируанием крупных и долгосрочных проектов.

#### 3. Создание межбанковского объединения (МБО)

Это позволит обеспечить:

- а) консолидацию средств местных банков для инвестиций;
- б) возможность получения кредитов (в том числе иностранных) под консолидированные гарантии;
- в) специализированное кредитное учреждение;
- г) возможность консолидации методологических разработок;
- д) возможность покрытия потерь от долгосрочного кредитования за счет коммерческой деятельности на межбанковском рынке с низкими рисками;
- е) возможность организации в рамках МБО центра по развитию фондовой и финансовой инфраструктур региона;
- ж) гарантии вкладчикам и инвесторам со стороны банков-участников объединения, путем создания залогового фонда.

Недостатки:

- а) потребуются большие капитальные вложения от банков региона которыми большинство банков не располагают;
- б) срок начала выполнения уставных задач не ранее чем через 1-1,5 года;
- в) организационные (кадровые и другие) проблемы при создании;
- г) необходима договоренность банков не только при создании объединения, но и при отборе проектов для финансирования.

Из рассмотренных вариантов, создание межбанковского объединение наиболее полно отвечает интересам региона. МБО будет наиболее устойчивым и перспективным финансово-кредитным учреждением обеспечивающим снижение негативного влияния большинства факторов, ухудшающих инвестиционный климат в Кузбассе. Улучшение инвестиционного климата в регионе несомненно обеспечит приток иностранных инвестиций.

УДК -338.45.69

А.М. Варакса

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ.**

В статье рассмотрены основные методы переоценки ОФ и правила ее отражения в статистическом и бухгалтерском учете.

Основные производственные фонды строительства - важнейшая часть его материально-технической базы. Они характеризуют экономические и производственные возможности отрасли, определяют темпы и масштабы ее развития. От их величины, эффективности использования и воспроизводства зависят объемы производства и развитие производительных сил. Поэтому точная и достоверная оценка ОФ является одной из важнейших задач на современном этапе.



В настоящее время в Кузбассе поданным Центра по ценообразованию в строительстве (ИЦС) в Кемеровской области стоимость ОФ завышена на 30- 50%, (2) поэтому распоряжением Администрации Кемеровской области №644-Р предприятия должны были в течение 1997 года осуществить переоценку ОФ путем "прямого" счета. Неточные сведения имеют ряд негативных последствий, и прежде всего - это недостоверная информация о реальных размерах ОФ, искаженные данные о существующих производственных мощностях и, следовательно, о возможностях данной отрасли как в отдельных регионах, так и целом по стране.

Отметим, что за последние 5 лет в связи с инфляцией Постановлениями Правительства РФ было предписано проводить переоценку на 01.07.1992, на 01.01.1994 и далее на 1 января каждого года. Но предыдущие переоценки должны были закончиться к 15 февраля, нынешняя проводится в течение всего года, но по объектам, числящимся на балансе до 1/1-97.

#### Основные цели переоценки ОФ:

1. Получение достоверной информации о размере ОФ и определение их стоимости с учетом инфляционных процессов,

2. Изменение базы для расчетов текущей амортизации с целью увеличения размеров собственных денежных ресурсов предприятия для простого воспроизводства,

3. Стимулирование списания физически устаревших ОФ.

Переоценка ОФ проводится в соответствии с правилами, едиными для всех организаций независимо от ведомственной принадлежности и формы собственности. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 7 декабря 1996 года № 1442 "О переоценке ОФ в 1997 году" разработаны следующие общие положения и принципы отражения ее результатов в статистическом и бухгалтерском учете:

1. Переоценке подлежат ОФ, а также оборудование к установке и объекты, не завершенные строительством,

2. Переоценка ОФ проводится по состоянию на 1 января и осуществляется в течение всего года. Результаты переоценки на 1 января не учитываются при начислении налога на имущество и расчете амортизации в течение года.

3. При переоценке определяется полная восстановительная стоимость, в т.ч. и для морально устаревших объектов.

4. Переоценке подлежат все ОФ, находящиеся в собственности организации, ее хозяйственном ведении, оперативном управлении, в долгосрочной аренде с правом выкупа - здания, сооружения, машины, оборудование, другие виды ОФ, независимо от технического состояния, действующие и неиспользуемые, находящиеся на консервации, в резерве, подготовленные к списанию, но еще не оформленные.

5. При переоценке наряду с полной определяете и остаточная восстановительная стоимость ОФ.

6. Переоценке подлежат все элементы незавершенного строительства: оборудование в монтаже, оборудование, не требующее монтажа, находящееся

ся на складе и числящееся при этом в незавершенном строительстве (здесь не разделяют полную и остаточную стоимость), а также капитальные вложения в многолетние насаждения, коренное улучшение земель.

7. Организации, осуществившие в 1996 году после 15 февраля переоценку ОФ, результаты которой не учтены в установленные сроки отражают их в форме ф-11 за 1996 год в графах "восстановительная стоимость на конец года".(1)

#### Отражение переоценки ОФ в бухгалтерском учете:

1. Увеличение или уменьшение балансовой, стоимость ОФ отражается по дебету/кредиту/ счета 01 "Основные средства" или 03 "Долгосрочно арендуемые основные средства" в корреспонденции со счетом 87 "Добавочный капитал" /в части ОС производственного назначения/ и 88 "Нераспределенная прибыль", субсчет "Фонд социальной сферы" /в части основных средств непроизводственного назначения/.

2. Результаты дооценки /уценки/ оборудования, требующего монтажа и предназначенного для установки и незавершенного строительства, включая стоимость проектно-сметной документации предусматриваемую в сметах затрат на строительство и учитываемую в незавершенном строительстве, отражаются по дебету /кредиту/ счетов 08 "Капитальные вложения" и 07 "Оборудование к установке" в корреспонденции также со счетами 87 и 88/непроизводственное строительство, включая жилые здания/.

3. В бюджетных организациях изменение балансовой стоимости отражается по дебету 01 счета. "Основные средства" и кредиту счета 25 "Фонд в основных средствах". Результаты же дооценки оборудования и незавершенного строительства отражаются по дебету субсчета 040 "Оборудование к установке" дебету субсчетов счетов 20 "Расходы по бюджету" и 21 "Прочие расходы" и кредиту субсчетов 143 "Расчеты по финансированию из бюджета капитальных вложений", 231 "Финансирование из бюджета капитальных вложений", 272 "Внебюджетные фонды", 400 "Доходы по специальным средствам".

4. При переоценке ОФ методом индексации сумма износа подлежит умножению на соответствующий индекс. При переоценке ОФ другими методами сумма начисленного ранее износа умножается на коэффициент пересчета, равный отношению восстановительной стоимости к балансовой.

5. Разница между суммой износа отражается по кредиту /в случае превышения/ счета 02 "Износ ОС" в корреспонденции со счетами 87 и 33, а для бюджетных организаций по дебету субсчета 250 "Фонд в основных средствах" и кредиту субсчета 020 "Износ основных средств".

6. Решение о применении механизма ускоренной амортизации (постановление Правительства РФ от 19 августа 1994г. № 967) оформляется организацией как элемент учетной политики. Сумма износа, начисленная с применением коэффициента ускорения, отражается по кредиту счета 02 "Износ ОС" и дебету счетов учета затрат на производство в установленном порядке.

7. Результаты проведения переоценки ОС по состоянию на 1 января 1997г. следует отразить в бухгалтерском балансе организации за I квартал

1998г. В графе "На начало года" по строкам 120 и 122 актива баланса приводятся данные об остаточной стоимости ОС за минусом пересчитанного износа, по строкам 420 и 450 пассива баланса - данные о добавочном капитале и фонде социальной сферы с учетом соответствующих изменений.

8. В 1997г. начисление износа ОС производится исходя из балансовой стоимости ОС и норм амортизационных отчислений на полное восстановление ОС, утвержденных постановлением Совета Министров СССР от 32 октября 1990 года № 1072 "О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление ОФ народного хозяйства СССР".

9. Хозяйственные операции, связанные со списанием ОС в течение 1997г. отражаются без учета результатов переоценки ОС осуществляемой на 1 января 1997года.(1)

Таким образом, мы рассмотрели основные рекомендации оценщику, для правильного заполнения документов статистической и бухгалтерской отчетности. Однако, как уже отмечалось ранее, результаты предыдущей переоценки не всегда оказываются верными. Как исправляются ошибки в предыдущей переоценке?

Самовольное исправление прежних результатов переоценок не разрешается действующими нормативными указаниями. Следует попытаться исправить ошибки предыдущих переоценок во время пересчета стоимости в течение 1997 года. Для этого рекомендуется использовать метод так называемой "прямой" оценки ("прямого" счета.)

Понятно, что переоценка должна быть осуществлена по документально подтвержденным ценам на объект. Для подтверждения рыночной цены могут быть использованы:

- данные о ценах на аналогичную продукцию, полученные у организаций -изготовителей;
- сведения об уровне цен, полученные в органах ценообразования, государственной статистике, в торговых инспекциях;
- сведения об уровне цен, опубликованные в специальной литературе;
- экспертные заключения о рыночной стоимости объектов ОФ.(5)

Существует несколько методических подходов к оценке восстановительной стоимости ОФ, рассмотрим 5 основных методов переоценки и попытаемся определить, какие из них и когда лучше использовать.

"А" - оценка на основе результатов предыдущей оценки предполагает определение восстановительной стоимости путем умножения стоимости объекта на дату предыдущей переоценки на отношение индексов стоимости работ по возведению данного объекта в отчетном периоде и на дату предыдущей переоценки.(т.е. это метод индексации).

Это самый простой метод, но его использование предполагает, что результаты предыдущей оценки были объективными, а как показывает практика, это не всегда так. Этот метод использует Госкомстат РФ, публикуя коэффициенты, являющиеся усредненными показателями изменения рыночной цены по соответствующим видам ОФ. Оценщик имеет право вместо этих ко-

коэффициентов применять уточненное значение индексов стоимости прямых затрат в соответствии с пунктом их нахождения.

"Б" - оценка на основе учетных данных о реальных затратах в создании и развитии оцениваемого объекта производится суммированием произведений учетных стоимостей ОФ на коэффициенты или на отношение индексов /см. метод "А"/, только вместо индекса на дату предыдущей переоценки берете год начала эксплуатации. ' Здесь важно располагать достоверной эпюрой индексов цен по оцениваемому виду ОФ за весь период от начала их создания до момента оценки.

Метод "В" представляет собой оценку на основе показателей стоимости по объектам - аналогам укрупненных показателей стоимости строительства и укрупненных показателей восстановительной стоимости зданий и сооружений./УПВС зданий и сооружений.

При использовании УПВС применяют специальные нормативные сборники 1969 года для определения восстановительной стоимости с начала находится сумма удельного значения базисного укрупненного показателя УПВС в ценах 1969 года и поправки к нему (также в ценах 1969 г.) и полученное значение умножить на коэффициент, равный отношению индексов стоимости работ по возведению") данного объекта в отчетном периоде к индексу стоимости работ в 1969г., и умножить на строительный объем здания.

При использовании укрупненных показателей стоимости строительства /УПСС/ расчет ведется аналогично как и при использовании УПВС, только прейскуранты на здания и сооружения и другие сметные нормативы берутся в ценах 1984г. для Московской области и результат домножается на региональный коэффициент и на коэффициент, учитывающий прочие затраты по главам 8 - 12 сводного расчета стоимости строительства в отдельном регионе.

Преимуществом метода "В" является применение хорошо отработанной информации об объектах-аналогах, УПВС и УПСС, прошедшей отраслевую и межведомственную техническую и стоимостную экспертизу. Указанные показатели не содержат элементов двойного счета. Но оценку восстановительной стоимости на основе УПВС корректно проводить по зданиям, построенным до 1970г., а на основе УПВС - по зданиям, построенным до 1990г.. В остальных случаях следует вводить коррективы на изменение технических решений.

"Г" - оценка на основе "Справочника оценщика", выпущенного КО Инвест в 1986 году. Он предназначен для определения стоимости производственных зданий. К удельному значению справочного укрупненного показателя восстановительной стоимости в ценах текущего года для Московской области прибавляется алгебраическая сумма по первой группе поправок (рассчитанная с помощью "Справочника оценщика") и полученное значение умножается на общий, корректирующий коэффициент по второй группе поправок и на строительный объем здания. При использовании данного метода значительно упрощается поиск объекта-аналога и введения поправок, появ-

ляется возможность использовать несколько таких и благодаря этому повысить достоверность оценки.

"Д" - разработка сметы затрат на строительство объектов по проектным данным об объемах работ и потребности в ресурсах. Этот метод является трудоемким и его главным недостатком является сложность полного учета всех объемов работ. (2)

Каждый из перечисленных методов имеет свои достоинства и недостатки. Выбор одного из методов для проведения конкретной переоценки определяется объемом и качеством информации об подвергающихся переоценке ОФ и имеющейся в распоряжении справочной информации о базисной и текущей стоимости различных видов ОФ и о динамике цен в строительстве и промышленности.

Необходимо также отметить, что при проведении переоценки предприятия и организации могут прибегнуть к помощи соответствующих экспертных органов, которым предоставлено право оказывать консультационные услуги, а также осуществлять независимо профессионально оценку по обеспечению качественной переоценки. ОФ. Это могут быть проектные организации, имеющие соответствующие лицензии, территориальные подразделения общества "Экспертиза собственности" Торгово-промышленной палаты РФ, которые наделены соответствующими правами Госкомстата РФ, а в нашем регионе это Центр по ценообразованию Кемеровской области. В настоящее время переоценку на предприятии проводят бухгалтера, которые не имеют в большинстве случаев специальной подготовки, они используют наиболее простой метод индексации, который, как показывает практика, не всегда дает объективную картину. Поэтому имеет смысл пользоваться услугами специальных организаций. Примерные расценки за проведение переоценки следующие:

Усредненная стоимость услуг по переоценке основных фондов  
(по данным экспертных организаций г. Москвы)

Тип объекта	Стоимость экспертизы, тыс. руб. за единицу.
Здания и сооружения, включая незавершенное строительство	550-10000
Машины и оборудование, в т.ч.:	
станки, агрегаты, установки	100-500
поточные линии, технологические комплексы	1000-15000
спецтехника (краны, бульдозеры, погрузчики)	100-300
спецтехника и офисное оборудование	50-200
Транспортные средства, в т. ч. :	80-150
автомобили легковые и грузовые	
транспортные средства специализированные (автобусы, вагоны, тепловозы)	100-2500
Мебель, производственный и хозяйственный инвентарь	50-350

Стоит ли привлекать для проведения переоценки стороннюю организацию или проводить ее своими силами каждая организация должна решать сама. Но в любом случае оценщик должен помнить, что используемый им метод должен обеспечить получение достоверного результата оценки восстановительной стоимости ОФ и ее правильное отражение в статистической и бухгалтерской отчетности.

---

1. Информационный бюллетень. С-П.: Государственный специальный проектно-изыскательский институт МВД России, 1997. 61 с. №4 /495/
2. Цены в строительстве. Кемерово: Центр по ценообразованию в строительстве Кемеровской области, 1997.65с.
3. Информационный бюллетень №6 /497/. С-П.: Государственный специальный проектно-изыскательский институт МВД России, 1997. 61с.
4. // Экономика строительства, №2, 1996г.
5. // Главбух, №3, 1997 г. проф. П.С. Безруких, вопросы переоценки ОФ в 1997г.

УДК 504.062.003.1

**Н.Е. Гегальчий, В.Г. Михайлов**

## **К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ УСТОЙЧИВОГО ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Экономика большинства регионов России отличается экстенсивностью использования природных ресурсов. Это, в первую очередь, такие природоёмкие отрасли народного хозяйства, как промышленность и транспорт. Результатом техногенного развития регионов является высокая концентрация загрязняющих веществ в воздушных бассейнах городов, разрушение и истощение почв, разрушение экологических ниш и, как следствие - замена естественной среды на антропоценозы. Такая неблагоприятная экологическая ситуация в условиях нестабильной экономики и неразвитом рынке приводит к социально-экономической и экологической напряженности, что выражается в снижении важнейших экономических и демографических показателей региона. На основании этого возникает необходимость перехода к устойчивому развитию, что включает два этапа.

Первым этапом перехода на устойчивое эколого-экономическое развитие региона является придание статуса территориям, подвергающимся техногенному воздействию. Обработка данных по регионам России повлекла законодательное введение статуса "зоны чрезвычайной экологической ситуации" и "зоны экологического бедствия" [1]. В развитии этой проблемы была предложена дифференциация экологически неблагоприятных территорий на 4 уровня [2]:

– напряженной экологической ситуации, когда показатели здоровья населения еще не имеют отрицательных величин, но их качественный рост стабилизировался;

– экологического кризиса, где неблагоприятные показатели здоровья населения превышают средний уровень;

– экологического бедствия, где неблагоприятные показатели на порядок выше среднего уровня;

– экологической катастрофы, где происходят необратимые биологические процессы и создаются условия, опасные для жизни и здоровья.

Следующим этапом перехода на устойчивое развитие может быть определение приоритетных направлений совершенствования показателей качества окружающей среды районов с учетом максимального экономического эффекта. Такие направления могут включать:

– разработку более совершенных нормативов допустимого уровня загрязнений (по элементам окружающей среды и ингредиентам);

– совершенствование нормативов платы за загрязнение окружающей среды с учетом количественных (массы), качественных (возможных величин экономического ущерба и воздействия на организм человека) и временных параметров загрязнителей;

– рационализацию системы платежей за пользование природными ресурсами (платы в пределах установленных лимитов, платы за сверхлимитное пользование, отчислений на воспроизводство природных ресурсов), учитывающей их рекреационную ценность;

– усовершенствование системы мониторинга окружающей среды и возможная корректировка допустимых нормативов с учетом изменения экономической ситуации;

– разработку системы многоуровневого мониторинга фактического загрязнения (точечный, промышленный, городской, региональный и отраслевой мониторинг);

– формирование возможной стратегии природопользования при прогнозировании ожидаемого уровня загрязнения и объемов финансирования природоохранных программ.

Первое направление может включать дополнение существующих федеральных нормативов региональными (на специфические загрязнители) с учетом международного опыта [3] и их дифференциацию по отдельным регионам. Совершенствование нормативов платы за загрязнение окружающей среды может учитывать кратность превышения фактической концентрации вредных веществ над показателем ПДК (предельно допустимая концентрация) вредных веществ, образование вторичных загрязнителей с повышенной степенью токсичности и т.д. Третье направление основывается на усилении ответственности местных органов самоуправления при корректировке ставок платы за пользование природными ресурсами для обеспечения максимального экономического эффекта для природопользователя и экологической безопасности для окружающей среды. Следующие два направления регламентируют создание гибкой системы мониторинга для решения опера-

тивных задач на уровне предприятия, города, региона с максимально эффективным использованием финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Определение стратегической политики региона в области природопользования на перспективу основывается на предыдущих направлениях и корректируется с учетом изменения эколого-экономической ситуации.

Изложенные направления перехода региона к устойчивому эколого-экономическому развитию позволяют выработать единую стратегию управления природопользованием для экстенсивно развивающихся регионов и опираются на международный и российский опыт хозяйствования [4].

---

1. Российская газета, 3 марта 1992 года.

2. Гузев М.М. Экономические проблемы и механизм экологически устойчивого развития: федеральный и региональный аспекты: Автореф. дис.... докт. экон. наук. Ростов-на-Дону, 1997. – с. 36-37.

3. Марков Ю.Г., Турченко В.Н., Чиркин Е.А., Юрков С.А. Социально-правовые механизмы природопользования (анализ концепций и подходов). - Новосибирск, 1995. – с. 106.

4. Доклады Всероссийской научно-практической конференции “Экология и экономика региональные проблемы перехода к устойчивому развитию. Взгляд в 21 век”. Том 1,2,3. Кемерово, 1997.

УДК 504.062.003.1

Н.Е. Гегальчий, В.Г. Михайлов

## УПРАВЛЕНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ЭКОЛОГИЧЕСКИ НАПРЯЖЕННЫХ РЕГИОНАХ

Одним из характерных экологически напряженных регионов, где негативное воздействие промышленного производства и других сфер деятельности человека на природную среду проявляется наиболее ярко, а деградация окружающей среды и состояние здоровья населения достигли уровня, приближающегося к уровню регионов экологического бедствия, является Кузбасс. Налицо загрязнение атмосферного воздуха, подземных, поверхностных вод, нарушения земель. Несмотря на закрытие целого ряда производств и работы предприятий в ограниченном режиме из-за недостатка инвестиций в охрану окружающей среды, экологическая ситуация в регионе не улучшается.

В настоящее время в условиях неразвитости рыночных отношений в природопользовании, отсутствии государственного решения природоохранных проблем вся тяжесть по рационализации природопользования переносится на региональный уровень. В этой ситуации особенно актуальными становятся проблемы управления экологической ситуацией региона посредст-



вом установления направлений природоохранной деятельности. При ограниченных инвестициях для решения этих проблем в качестве инструмента могут быть использованы экономико-математические методы, позволяющие получить различные варианты направлений природоохранной деятельности по отраслям промышленного производства – основным “вкладчикам” в загрязнение окружающей среды для достижения оптимального уровня ее качества.

Для этих целей может быть использована региональная модель развития атмосфероохранной деятельности. При ограниченных инвестициях (капиталовложениях), необходимых для улучшения состояния атмосферного воздуха, выбор направлений атмосфероохранной деятельности является многокритериальной задачей, которая заключается в определении состава выбираемых вредных веществ в атмосферу, объемов их улавливания отраслями промышленности, обеспечивающих достижение экологического норматива или приближения к нему.

Математическая модель в такой постановке имеет вид (1):

$$R = \sum_{i=1}^n \gamma_i \left[ \frac{C_i X_i - L_i^0}{L_i^0} \right]^2 \Rightarrow \min$$

при

$$\begin{cases} \sum_i^n V_i KPP_i (1 - X_i) \leq \frac{K_0}{K_y}, \\ C_i \geq C_i X_i \geq L_i^0, i = \overline{1, n}, \\ \sum_i^n \gamma_i = 1, \end{cases} \quad (1)$$

где  $C_i$  – среднегодовая концентрация вещества  $i$  на конец периода;

$X_i$  – доля объема улавливания вещества  $i$ ;

$V_i$  – объем выбросов вредного вещества  $i$  на последний год периода без учета капвложений в атмосфероохранные мероприятия;

$KPP_i$  – коэффициент относительной вредности и опасности вещества  $i$ ;

$K_0$  – ограниченные целевые капиталовложения на расчетный период;

$K_y$  – удельные капиталовложения на единицу улавливания вредного вещества в условном измерении;

$L_i^0$  – локальный экологический эффект;

$X_i$  – доля среднегодовой концентрации, соответствующая ограниченным капиталовложениям, в общей среднегодовой концентрации вещества  $i$  на конец периода;

$\gamma_i$  – вес (значимость) вещества  $i$ , причем  $\sum_i^n \gamma_i = 1$ .

Вес вещества может быть определен, исходя из его токсикологических свойств:

$$\gamma_i = \frac{1/\text{ПДК}_i}{\sum_i^n 1/\text{ПДК}_i}.$$

где  $n$  – количество веществ.

В случае одинаковой значимости:  $\gamma_i = \frac{1}{n}$ ;

$\frac{K_n}{K^*}$  – общий объем улавливания вредных веществ в условном измерении.

Локальный экологический эффект достигается субоптимизацией моделей  $T_i$  па:

- без учета суммарного действия вредных веществ (модель 2):

$$W_i = C_i X_i \Rightarrow \min, i = \overline{1, n}$$

$$\text{при} \quad \begin{cases} V_i KPP_i (1 - X_i) \leq \frac{K_n}{K^*}, \\ C_i \geq C_i X_i \geq H_i \end{cases} \quad (2)$$

где  $H_i$  – экологический норматив вещества  $i$ .

Решение по модели 2 осуществляется при условии  $C_i > H_i$ , в противном случае  $X_i^0$  и  $W_i^0 = C_i$ ;

- с учетом комбинированного действия веществ (модель 3):

$$F_s = Z_s \sum_{i \in I_s} \frac{W_i^0}{ПДК_{\text{ср}i}} \beta_i^q \Rightarrow \min, S = \overline{1, m}$$

$$\text{при} \quad \begin{cases} \sum_{i \in I_s} V_i KPP_i (1 - Z_i) \leq \frac{K_n}{K^*}, \\ \sum_{i \in I_s} \frac{W_i^0}{ПДК_{\text{ср}i}} \beta_i^q \geq Z_s, \sum_{i \in I_s} \frac{W_i^0}{ПДК_{\text{ср}i}} \beta_i^q \geq 1, \end{cases} \quad (3)$$

где  $Z_s$  – доля среднегодовой концентрации;

$ПДК_{\text{ср}i}$  – предельно допустимая концентрация максимально разовая вещества  $i$ ;

$\beta_i^q$  – коэффициент приведения вещества  $i$  к одному классу опасности

$q$ .

Решение по модели 3 осуществляется при условии:

$$\sum_{i \in I_s} \frac{W_i^0}{ПДК_{\text{ср}i}} \beta_i^q > 1, \text{ в противном случае } Z_s = 1.$$

Для окончательного определения локального экологического эффекта используется модель 4:

$$\begin{aligned} L_i &= y_i W_i^0 \Rightarrow \min, i = \overline{1, n}, \\ \text{при} \quad y_i &= \begin{cases} \min\{Z_s\}, i \in I_s, S = \overline{1, m}, \\ 1, i \notin I_s, S = \overline{1, m} \end{cases}. \end{aligned} \quad (4)$$

где  $y_i$  – оптимальная доля среди  $Z_s$ ,  $i \in I_s$ ,  $S = \overline{1, m}$ .

Полученные результаты используются при решении векторного критерия (R) методами квадратичного программирования.

Конечными результатами решения модели 1 являются уровни загрязнения по всем веществам в целом по региону при ограниченных объемах капиталовложений. По всем учитываемым примесям определяется объем улавливания, соответствующий расчетному общему уровню загрязнения:

$$V_i^y = V_i (1 - X_i^0) \quad (5)$$

Объемы улавливания и необходимые для этого капиталовложения распределяются между отраслями промышленности пропорционально их "вкладу" в загрязнение.

Эффективность направлений природоохранной деятельности может быть определена по максимуму предотвращенного экономического ущерба, который рассчитывается с учетом изменения интенсивности загрязнения:

$$Y_{\text{пр}} = \sum_i^n y_{i\Delta}^{\text{yo}} V y_i \quad (6)$$

где  $y_{i\Delta}^{\text{yo}}$  - удельный ущерб выбрасываемого  $i$ -вещества, учитывающий изменение интенсивности его воздействия на окружающую среду в расчетном периоде.

При помощи такого подхода к управлению природоохранной деятельностью в регионе может быть решена задача стабилизации и улучшения состояния окружающей среды путем конкретного поиска динамического равновесия между региональной организацией производства и состоянием окружающей среды, т.е. оптимальных региональных направлений природоохранной деятельности

УДК 330.15

Н.Е. Гегальчий, А.И. Казаков-Казаковский

## ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Современные экологические проблемы в определенной степени порождены отставанием экономической мысли: ни классики экономической науки А. Смит и К. Рикардо, ни последующие экономические школы и ученые, включая К. Маркса, Д. Кейнса, А. Маршалла, не придавали должного значения экологическим ограничениям в экономическом развитии. Вне рассмотрения оставались и последствия развития экономики в виде различного рода загрязнений, деградации окружающей среды и ресурсов.

Все это привело к тяжелой экологической ситуации. Не стала исключением и наша страна. Современный тип эколого-экономического развития ее экономики можно определить как техногенный тип, то есть как природоёмкий, природоразрушающий.

В России около 70 млн. человек проживает в городах, где уровень загрязнения окружающей среды превышает предельно допустимые нормы в 5 и более раз. Всего же в нашей стране каждый десятый город является городом с высоким загрязнением. Уровень заболеваемости и смертности в Российской Федерации значительно выше, чем в большинстве развитых стран, а средняя продолжительность жизни почти на 10 лет меньше [1].

Одним из регионов страны, в котором ярко проявились негативные экологические тенденции, стал Кузбасс. Так, в атмосферу региона ежегодно выбрасывается более 1,5 млн. тонн вредных выбросов. Установлено, что ста-

ционными источниками различных отраслей и автотранспортом в атмосферу Кузбасса выбрасывается более 100 наименований вредных веществ, в том числе 1-2 классов вредности (сероуглерод, формальдегид, бенз(а)пирен и фтор). Особую тревогу вызывают факты того, что в большинстве городов Кузбасса уровень загрязнений значительно превышает санитарные нормы.

Положение с загрязнением водных объектов Кузбасса также крайне неблагоприятно. Только за последние 30 лет из 905 рек в регионе уничтожено хозяйственной деятельностью около 200 рек и речек, которые ранее питали одну из главных артерий края – реку Томь. По химическому составу воды этой реки относятся к категории сильно загрязненных. В крупных городах, агломерациях Кузбасса объемы отбора воды из поверхностных водоемов, питающих их пойменными песчано-галечными отложениями достигли таких масштабов, что водоемы давно потеряли способность к самоочищению, а поддержание их водности осуществляется за счет загрязненных ливневых, производственных и хозяйственно-бытовых стоков.

По данным Кемеровского областного комитета по охране природы и рациональному природопользованию ежегодно на 1 жителя области приходится более 230 м<sup>3</sup> загрязненных сточных вод. Это в 1,5 раза выше, чем в среднем по России.

В настоящее время по данным различных источников информации в Кузбассе около 69-75 тыс. га нарушенных земель, на которых практически уничтожен плодородный слой [2].

Это свидетельствуют о тяжелой, а порой и критической экологической обстановке. Для выхода из сложившейся ситуации необходима радикальная комплексная программа. В нее могут входить следующие основные мероприятия.

### ***1. Определение адекватной цены и/или экономической оценки природных ресурсов.***

Очевидно, что для любого предпринимателя важнейшей целью является минимизация своих частных затрат для увеличения прибыли. И здесь простейший путь – это экономия на природоохранных мероприятиях, а затраты на устранение загрязнений и ликвидацию отходов не включаются предпринимателем в себестоимость. В этом случае общество, отдельные люди, предприятия будут вынуждены тратить свои дополнительные средства на ликвидацию возникшего ущерба. Следовательно, необходимо заставить оплачивать издержки самого загрязнителя, включать эти издержки в цену его продукции.

### ***2. Структурная перестройка экономики.***

Всю экономику можно представить в виде своеобразной пирамиды, разделенной на уровни в соответствии с технологическими стадиями продвижения первичного сырья и переработки его в конечные продукты, то есть уровни можно представить и как этапы, стадии в природно-продуктовой вертикали.

В основании пирамиды находятся природоэксплуатирующие отрасли. Это нижний структурный слой или так называемая первичная экономика.

Здесь находятся четыре сектора народного хозяйства: горнодобывающее производство (в том числе добыча всех энергоресурсов), сельское хозяйство, лесная промышленность и рыбное хозяйство.

Во второй уровень входят отрасли, обеспечивающие первоначальную переработку природного сырья. На третьем уровне нашей пирамиды идет дальнейшее углубление обработки продукции, вторичная переработка природного сырья. На четвертом и более высоких уровнях - производство сложных товаров и услуг.

Очевидно, что чем уже основание пирамиды экономики и шире ее вершина — тем лучше. Это означает, что при меньших затратах всех видов ресурсов на нижних уровнях, на начальных этапах природно-продуктовой вертикали происходит увеличение производства товаров и услуг в верхних уровнях экономики. К сожалению, в последние годы происходит «утяжеление» экономики страны, увеличивается основание пирамиды, что отражает рост нагрузки на природу. Отражением этой ситуации стало увеличение природоемкости во многих отраслях и по многим видам продукции.

### **3. Изменение экспортной политики.**

Подавляющая часть нашего экспорта приходится на природные ресурсы, причем в основном — на невозобновимые. Подобная природоемкая структура экспорта еще более обостряет экологическую обстановку во многих регионах.

Сейчас возможно значительное уменьшение нагрузки на природную среду за счет изменения экспортной политики, снижения природоемкости экспорта. В настоящее время значительная часть экспортной выручки идет на приобретение продовольствия и сельскохозяйственного сырья. В то же время значительная часть сельскохозяйственной продукции и сырья, производимых в стране, теряется — до 30%.

### **4. Малоотходные и ресурсосберегающие технологии. Утилизация отходов.**

Цель развития малоотходных и ресурсосберегающих технологий - создание замкнутых технологических циклов, с комплексной переработкой поступающего сырья и использованием отходов.

В экономике природопользования отходы рассматриваются с двух позиций.

Во-первых, это недоиспользованное сырье. Во-вторых, отходы — один из существенных источников загрязнения окружающей среды. Таким образом, накопление отходов приносит как бы двойной экономический ущерб.

Кроме того, в современных условиях, когда загрязнение окружающей среды носит повсеместный характер, особую актуальность приобретают механизмы его своевременного обнаружения, контроля, наказания виновников экологического загрязнения. Эти цели призваны обеспечить экологический контроль, экологическая экспертиза, лицензирование и экологическое нормирование природопользования, основанные на разумном природоохранительном законодательстве. А научно-технический прогресс, в свою очередь,

должен выступать в качестве средства разрешения противоречия между растающими потребностями общества в природных ресурсах и ограниченными возможностями природы по их воспроизводству и запасам.

Необходимо учитывать и взаимосвязи между состоянием экологической системы и уровнем экономики, между состоянием экологии и здоровьем, трудовым настроем человека. Это значит, что нельзя сделать экономику страны стабильной при плохом (как, например, сейчас) состоянии окружающей среды, нельзя увеличить производительность общественного труда при массовом ухудшении здоровья населения и снижении продолжительности его жизни.

---

1. Пыльнева Т.Г. Природопользование. М: Финстатинформ, 1997, с. 144.

2. Краснова Т.А., Сергеев В.Е. Основы экологии и рационального природопользования. Кемерово: КемТИПП, 1993, с. 134.

УДК 33.008

**Н.Н. Голофастова, Н.А. Кучерова, Т.Г. Королева**

### **МАШИНОСТРОЕНИЕ КУЗБАССА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ**

Машиностроение Кузбасса, являясь структурным звеном хозяйственного комплекса региона, не может не испытывать трудностей, характерных для всего хозяйства Кузбасса и страны. Сложившаяся экономическая ситуация в промышленности как в зеркале отразила накопившиеся в ходе исторического развития государства негативные явления, а так же просчеты экономической политики правительства страны и местных органов самоуправления региона.

Исследования показали [1], что, по большому счету, в основе нынешних трудностей промышленности региона вообще, и в машиностроении в частности, лежит две группы причин:

- связанные с географическим положением Кузбасса и наличием запасов природных ресурсов;
- связанных с макроэкономическими решениями командно-административной системы.

В результате Кузбасс имеет искаженную производственную структуру хозяйства, где все его элементы привязаны к добыче полезных ископаемых без комплексной переработки сырья, без ориентации на конечный продукт в других сферах деятельности. В ходе реструктуризации экономики региона базовые отрасли промышленности потеряли существовавшие ранее уровень и темпы развития, а другие отрасли хозяйства либо находятся в зачаточном

состоянии, либо отсутствуют вовсе. Кузбасс превратился в трудоизбыточный район, где свободная рабочая сила не может найти себе применения.

Наряду с этим и базовые отрасли несут на себе отпечаток общеэкономического кризиса, так как создавались путем эвакуации в регион промышленных предприятий Центральной России, без достаточной привязки к особенностям региона и при наличии морально и физически устаревших основных производственных фондов.

Таким образом, предприятия Кузбасса, образовавшиеся достаточно давно, испытывают в значительной мере сходные трудности: падение объемов производства, рост кредиторской задолженности, неплатежи потребителей продукции, потеря финансовой устойчивости и платежеспособности. В подтверждение вывода приводим данные по предприятиям машиностроения.

Показатели	ед. из-мер.	ОАО "Химмаш"	ОАО "Гормаш"	ОАО "КАРЗ-1"	ОАО "КЭМ"	ОАО "КОРМЗ"
1	2	3	4	5	6	7
1995 год						
1. Товарная продукция в сопоставимых ценах	млн. руб.	22955	43550	41773	129853	910,67
2. Реализованная продукция в сопоставимых ценах	---	21151	55697	38900	69595	910,67
3. Фондоотдача ОПФ	руб.	0,2	0,4	0,37	1,15	0,04
4. Рентабельность производства	%	2,14	14,95	13,05	9,68	0
1997 год						
1. Товарная продукция в сопоставимых ценах	млн. руб.	29115	19818	27896	64371	36226,9
2. Реализованная продукция в сопоставимых ценах	---	31868	19243	23494	75013	35961,8
3. Фондоотдача ОПФ	руб.	0,27	0,36	0,34	0,52	1,16
4. Рентабельность производства	%	0,82	0	4,64	0,43	0,28

Из приведенных данных следует, что сложилась устойчивая тенденция снижения объемов выпуска и реализации продукции на предприятиях машиностроения. Исключением является ОАО "Химмаш", где улучшение технико-экономических показателей в 1997 году связано с результатами внешнего управления. ОАО "КОРМЗ" так же выпадает из общего ряда, так как в 1991 году был преобразован в ОАО со значительной долей частного ка-

питала (70%) и свободен от негативных явлений привязки к базовым отраслям.

В остальных же случаях падения объёмов товарного выпуска составило от 33,2% до 73,5%, объёмов реализованной продукции от 39,6% до 65,4%. Подобная зависимость и у показателя фондоотдачи.

Обобщающий показатель эффективности производственной деятельности предприятий – рентабельность производства уменьшился в среднем на 70-90% за три года.

Данные 1998 года несомненно покажут усугубление ситуации.

Производственные показатели прежде всего интересуют непосредственно коллективы самих предприятий. Акционеров, инвесторов, партнёров и финансовые органы больше заботят финансовые результаты. Здесь тенденция повторяет уже отмеченную для производственной деятельности.

Показатели	нормат. значение	ОАО "Химмаш"	ОАО "Гормаш"	ОАО "КАРЗ-1"	ОАО "КЭМ"	ОАО "КОРМЗ"
1	2	3	4	5	6	7
1995 год						
1. Коэффициент независимости	> 0,5	0,83	0,76	0,77	0,77	0,93
2. Коэффициент маневренности	> 0,1	0,05	0	0,019	0,02	0
3. Коэффициент соотношения собственности и заемных средств	> 1	0,2	0,31	0,29	0,3	0,07
4. Коэффициент реальной стоимости имущества предприятия	0,5	0,787	0,81	0,76	-	0,894
1997 год						
1. Коэффициент независимости	> 0,5	0,664	0,51	0,62	0,67	0,42
2. Коэффициент маневренности	> 0,1	0	0	0,127	0	0,11
3. Коэффициент соотношения собственности и заемных средств	> 1	0,506	0,98	0,44	0,46	1,38
4. Коэффициент реальной стоимости имущества предприятия	0,5	0,678	0,22	0,47	-	0,502

Приведенные данные показывают снижение финансовой устойчивости предприятий на величину от 20% до 55% за три года, рост доли привлеченных средств в 2 и более раз, нехватку собственных оборотных средств, снижение производственных возможностей предприятий. Если говорить о



платежеспособности указанных предприятий, то она полностью не обеспечена.

Однако в случае ОАО "КОРМЗ" падение коэффициента независимости и рост доли заемных средств как раз объясняются высокой динамичностью деятельности предприятия (рост объема выпуска на 3878%, рост фондоотдачи на 2800%, обеспечение рентабельности) и пока не вызывают опасения.

Таким образом можно сделать вывод о том, что в значительной мере неблагоприятное экономическое положение предприятий машиностроения связано с их становлением в иных экономических условиях, с ориентацией производства на горнодобывающие и топливно-энергетические отрасли и в силу этого они не могут самостоятельно выйти из тяжелого финансового положения, что требует разработки и реализации комплексной программы развития машиностроительного комплекса Кузбасса.

---

1. Сурнин В. С. Проблемы перехода экономики к устойчивому – Кемерово, 1997.

УДК 338.32

Е.В. Гостищева

## ВЗГЛЯД НА СТРУКТУРНУЮ ПЕРЕСТРОЙКУ ЭКОНОМИКИ.

В 1990 году Россия вступила на путь рыночных реформ. В короткие сроки были проведены радикальные преобразования. Любая система предлагает определенную критическую массу нововведений, которые необходимо осуществить, чтобы задать новую траекторию ее развития. Мы перешли эту критическую черту. Трансформация Российской экономики во все большей степени теперь питается своими внутренними стимулами и энергией. «Процесс пошел», как теперь говорят с легкой руки М.С.Горбачева. И закономерным и неизбежным его этапом является структурная перестройка экономики.

Механизм структурной перестройки, был запущен в результате проведения либерализации цен и хозяйственных связей, финансовой стабилизации и приватизации предприятий. Эти процессы призваны были создать предпосылки и заложить основу структурных сдвигов экономики. От их результатов зависел характер протекания структурной перестройки.

Либерализация цен и хозяйственных связей была проведена быстро и одновременно. Государство тем самым упустило возможность регулирования первоначальных структурных сдвигов, предоставив это рыночному механизму. Даже развитый рынок допускает возникновение отраслевых и территориальных диспропорций и требует корректирующего вмешательства государства. В условиях перехода к рынку это было тем более необходимо. Тем не менее, механизм структурной перестройки был запущен. После либерали-

зации цен начался процесс формирования новых относительных цен и перераспределение капиталов и ресурсов по отраслям

Установление финансовой стабилизации и политика сдерживания инфляции привели к вымыванию оборотных средств предприятий и кризис неплатежей. Произошло обезденеживание реального сектора экономики, доходов населения. Средством финансовой стабилизации было сжатие совокупного денежного спроса. Но в большинстве случаев оно оказалось чрезмерным, что привело к отрицательным сдвигам в структуре экономики.

Тяжелые последствия для экономики имела и поспешная приватизация, которая вызвала перераспределение доходов. В июле 1998 года на долю 10% наиболее обеспеченного населения приходилось 33% дохода, а на долю 10% наименее обеспеченного - 2,5% дохода [1] в результате возрос спрос на предметы роскоши и произошел обвал спроса на предметы потребления. Сельскохозяйственная, пищевая, легкая промышленность вынуждены были резко сократить объемы производства. Поспешность приватизации также поставила под угрозу ее итоги и гарантию связанных с полученной собственностью прав, что сдерживает стимулы к частным инвестициям. Думается, государству следует вспомнить о своей функции конечного гаранта прав собственности, может тогда в России укоренится понятие «легитимной» частной собственности.

Таким образом, механизм проведения либерализации, финансовой стабилизации и приватизации способствовал скатыванию России к структурному кризису. Адаптация производства к рыночным условиям неизбежно вызывает снижение объемов производства. Иными словами, у спада есть свой потенциал. Пока он не исчерпан или же не перекрыт ростом более эффективного производства снижение объемов будет продолжаться. Его можно прервать на время денежными вливаниями, ослабить, но остановить нельзя. Пока не включатся факторы роста эффективности производства, оживления инвестиций, возможность углубления спада сохранится. По примерным оценкам, для полной структурной перестройки и перевода экономики на новую современную технику и технологии потребуется 35 лет и 5-6 трл. \$ инвестиций [2].

При этом важнейшая структурная проблема России - разумное использование ее сырьевого потенциала. Ясно, что рыночные силы будут толкать Россию в сторону топливно-сырьевой специализации. Но в XXI веке нечего делать без развитой электронной промышленности, информатики, биотехнологий, атомной промышленности. Поэтому России необходима выработка и последовательное проведение государственной политики по структурной перестройке экономики, направленной на диверсификацию ее структуры, придание приоритета развитию наукоемких отраслей, а также отраслей, развитие которых будет способствовать ориентации Российской экономики на увеличение в ее структуре доли потребительского комплекса. Структурная перестройка должна решить стратегическую для России задачу интеграции в мировое разделение труда на базе высокотехнологичных отраслей.

- 
1. Н.Я. Петраков «Русская рулетка», М., 1998 г.
  2. «Экономическая теория на пороге XXI века», М., 1998 г.

УДК 338.2

Н. А. Жернова

## ЭФФЕКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ – ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Изменения, происходящие в нашем обществе, требуют проведения существенных преобразований в системе подготовки кадров в сфере менеджмента. Принципиально новые условия деловой жизни в корне изменили требования к профессиональным качествам таких специалистов. Выпускники инженерно-экономического факультета 80-х - начала 90-х гг. должны были обладать широкими, но достаточно стабильными знаниями в области планирования, организации и управления промышленными предприятиями, поскольку последние работали в мало подверженной изменениям плановой системе управления экономикой. Такой подход к образованию был объективно обусловлен, а значит в целом оправдан. Кузбасский политехнический институт в течение тридцати лет довольно успешно справлялся с подготовкой специалистов такого профиля.

Однако с переходом к рыночным отношениям, а тем более на пороге следующего тысячелетия, требуются кардинальные изменения в подготовке будущих менеджеров. Причем необходимо пересматривать не только содержание учебных программ, но и методов и средств обучения, что является в данный момент наиболее актуальным.

Обучение – это во многом процесс изменения молодого человека, его видения окружающего реального мира и себя в нем как будущего профессионала. При этом очень важным является учет изменения отношения обучающегося к выбранной профессии. Проведенный автором опрос студентов четвертого курса специальности «Экономика и управление на предприятии (в машиностроении)» показал, что за время учебы почти у всех опрошенных (95,3 %) улучшилось отношение к профессии, у двух человек осталось без изменений. А вариант ответа «отношение стало хуже» не выбрал ни один студент. Этот факт можно рассматривать и как следствие эффективной довузовской подготовки школьников, участие в которой принимают некоторые преподаватели кафедры экономики и организации машиностроительной промышленности, и как достаточно высокий косвенный показатель работы всего преподавательского коллектива этой кафедры.

Вместе с тем мы понимаем, что обучение – это не просто то, что преподаватель дает студенту, а то, что молодой человек получает от взаимодействия с факультетом и даже университетом в целом. Следовательно, обучение – это те изменения, которые происходят в менталитете студента в ре-

зультате весьма длительного всестороннего взаимодействия с профессорско-преподавательским персоналом высшего учебного заведения.

Преподаватель всегда должен помнить, что данный процесс может оказать заметное влияние на формирование молодого человека, особенно если он наблюдает его нестандартное творческое поведение, слушает оригинальные высказывания как по учебной дисциплине, так и по общим вопросам.

Известно, что наиболее комплексным и самым результативным процессом обучения является обучение действием. Такое обучение осуществляется путем решения реальных задач в реальных или наиболее приближенных к таковым условиях. Студенты учатся формулировке миссии организации, постановке целей, поиску путей их достижения. При этом они должны предвидеть возможные варианты последствий принятия своих решений и действий по их выполнению. Таким образом упор делается не на содержание обучения, хотя и это очень важно, а на процесс передачи содержания.

Важную роль в этом процессе играет максимальное сближение содержания и методов преподавания с требованиями обучения. Последние общеизвестны: переход к интегрированному обучению, упор на активное обучение, в ходе которого развивается умение решать проблемы, контроль за учебным процессом не только со стороны администрации и преподавателя, но и со стороны самого обучающегося. Этим требованиям должны соответствовать методы и средства обучения.

Если с применением таких методов активного обучения как разбор конкретных управленческих ситуаций, деловые игры, работа в малых рабочих группах на инженерно-экономическом факультете наметился определенный сдвиг в лучшую сторону, то со средствами обучения мы находимся практически на уровне 70-х годов. Казалось бы нет разницы в носителе информации по конкретной ситуации: газетная статья, текст из учебника или такой источник описания практики управления как видеофильм, который будет разбираться в аудитории на данном практическом занятии, или как будет сдан зачет по курсу «Менеджмента»: письменно по тестовым карточкам или на компьютере.

Возможно, что обоснованность, доказательность и аргументированность выступлений и письменного изложения материала студентами напрямую не зависят от технической оснащенности учебного процесса. Но объективность оценки их знаний, многовариантность заданий и экономия времени на выполнении рутинных действий при проведении занятий и при проверке знаний очевидна. Кроме того, все письменные задания должны выполняться как реальные документы в практике управления, то есть на бумаге формата А4 в отпечатанном виде. Очевидно, что нельзя считать эффективным менеджером того, кто не умеет готовить деловую документацию с использованием компьютера. Да, наконец, просто непростительно и унижительно готовить специалиста третьего тысячелетия без современных технических средств обучения. Если у самого престижного факультета технического университета в канун своего тридцатилетия нет средств для создания адекватной матери-

ально-технической базы для обучения всего контингента, то необходимо создать организационные условия хотя бы для тех немногих пока студентов, которые проявляют живой интерес, способности и знания по пользованию Интернетом. Кстати, среди основных недостатков нашей системы образования опрошенные автором старшекурсники называли низкую компьютеризацию обучения.

Были высказаны и конкретные предложения по повышению эффективности учебного процесса: введение большего количества специальных дисциплин, увеличение часов и углубление содержания программ по иностранным языкам и информатике, целенаправленная организация практики на предприятиях, приглашение на занятия специалистов-менеджеров производственной и банковской сфер, выпуск учебных пособий в связи или с отсутствием доступа к литературе или наоборот, ее большим количеством, упор в преподавании не на лекционные формы, а на решение практических задач.

Столкнувшись в условиях рынка с проблемой трудоустройства, многие юноши и девушки стали требовательнее относиться к своей учебе. Им нужны не только теоретические знания, методологические и методические схемы и подходы, но и определенные навыки, конкретные умения по выбранной специальности. Вот почему он все чаще предлагают преподавателям установить постоянную связь теоретической идеи с практикой.

Комплексное воплощение этих предложений думается возможно при формировании из студентов старших курсов некоммерческих, благотворительных инициативных групп. Это не потребует значительных материальных затрат. Речь идет о создании на базе инженерно-экономического факультета КузГТУ своего рода учебно-консультативного центра, выполняющего то или иной заказ прежде всего некоммерческих организаций. Студенты таким образом проходят реальную практику и при желании получают специализацию, например, антикризисного менеджера, инновационного менеджера.

В составе этого центра могут образовываться отдельные группы, выступающие фактически в роли фирм на подряде, выполняющих конкретные задания, так называемые социальные заказы за умеренную плату. В качестве социального заказа могут выступать проектирование структур организаций, разработка бизнес-плана, организация природоохранных мероприятий, проведение семинаров и конференций, подготовка абитуриентов, обучение второй профессии и многое другое.

Естественно, что современным фирмам просто невыгодно брать на работу человека, только что закончившего вуз и не имеющего никакого опыта работы. Участие в деятельности учебно-консультационного центра путем разработки и выполнения социальных заказов позволит молодому специалисту при выпуске из университета иметь на руках так необходимые для получения работы рекомендации. При этом безусловно возрастает качество и практическая ценность выпускных работ бакалавров и дипломных проектов специалистов, выполняемых также в рамках данного социального заказа. Кроме того, в помощь студентам старших курсов могут быть привлечены для

сбора необходимой информации и студенты младших курсов. Это обеспечило бы приемственность и большую заинтересованность в обучении, восстановление и развитие на новой основе организации учебно-исследовательской и научной работы студентов под руководством и при участии преподавателей, что явилось бы основой создания научных школ. Такая совместная работа несомненно привела бы к резкому повышению эффективности обучения, увеличению спроса работодателей на наших выпускников, к росту конкуренции при поступлении в университет, а значит возможности отбора лучших учеников школ, гимназий и лицеев.

Приводимые против предлагаемой идеи (с подобными идеями обсуждаются на кафедре и сами думающие студенты) аргументы в виде «непреодолимых» трудностей, возникающих при юридическом оформлении таких центров свидетельствует прежде всего об отсутствии энтузиазма и материального интереса молодых преподавателей по-новому строить процесс обучения. Хотя такой интерес мог бы выразиться в более плодотворном и скором выполнении кандидатских и докторских диссертаций. Безусловно, будут и другие проблемы: налоговое бремя, изменение графика учебного процесса и т.д. Но думается, что перечисленные выше достоинства создания учебно-консультационного центра на базе инженерно-экономического факультета смогут компенсировать возможные затраты времени и средств. Главное же преимущество этого мероприятия состоит в качественном повышении эффективности подготовки бакалавров менеджмента и инженеров-экономистов по отраслям промышленного производства, которое выразится в конечном счете в повышении эффективности управления в реальном секторе экономики.

Такие вот не совсем праздничные мысли вызывает подготовка к проведению юбилея инженерно-экономического факультета Кузбасского государственного технического университета.

**УДК 338.2**

**Ю.А. Журавский, М.Ю. Журавский**

## **РЕФОРМИРОВАНИЕ РЕФОРМ**

Августовский кризис кредитно-финансовой системы 1998г. наглядно показал необходимость корректировки курса российских экономических реформ. Сохраняющаяся инфляция, рост курса доллара, снижение котировок акций российских компаний подтверждает, что осуществление реформ методом шоковой терапии происходило с большим числом просчетов. Это касается форм и методов приватизации, порядка отпуска цен, либерализации экономики и осуществления контроля финансово-кредитной системы.

На современном этапе имеется настоятельная потребность изменения хода реформирования экономики по различным направлениям.

Прежде всего, переход к рыночным отношениям нельзя превращать в самоцель. Экономические преобразования необходимо сориентировать на человека, на повышение эффективности производства. Сейчас становится очевидным, что процесс реформирования экономики не был научно увязан с их темпами, хотя экономическая наука в предреформенный период накопила достаточный теоретический "багаж" по проблемам динамичности экономических отношений, их устойчивости, изменчивости и инерционности, именно из-за недоучета свойств экономических отношений возник экономический хаос, собственники оказались не в состоянии эффективно распорядиться имуществом, слабыми стали административные методы воздействия на экономику, не срабатывают и рыночные факторы саморегулирования производства из-за отсутствия условий для их проявления. В результате создается почва для процветания экономического криминала.

В предотвращении негативных сторон реформ важная роль принадлежит государству, которое должно регулировать процесс формирования эффективных собственников, малого бизнеса и подлинно рыночных отношений. Большая роль государства в переориентации финансовой системы на реальный сектор экономики, на стимулирование структурной перестройки экономики с целью создания условий для экономического роста и повышения уровня жизни граждан.

В ходе реформ государственная собственность стала источником обогащения для многих лиц. В связи с этим предпринимаются попытки по де приватизации, переходу частных предприятий в государственную собственность в обмен на списание долгов бюджету. Однако в рыночной экономике имеют право на существование различные формы собственности. Основным экономическим отношением в этих условиях выступает предприимчивость, создание условий для получения прибыли. Реализация данного экономического отношения происходит на плюралистической институциональной основе. Это требует нового типа руководителя на федеральном, региональном и внутрипроизводственном уровне. Практика показывает, что руководители не могут управлять в условиях смешанной собственности и в результате тяготеют к административным методам управления.

Сейчас образовалась инерционная замкнутая цепь, заключающаяся в том, что без экономического роста не добиться большого объема инвестиций, в то же время без инвестиций невозможно осуществить экономический рост. Эта форма инерционности - результат ранее своевременно не разрешенных противоречий, обусловленных замедлением обновления основных фондов, снижением эффективности общественного производства и его падением.

Какие возможны формы разрыва данной инерционной цепи?

Во-первых, необходимо вовлечь в производство простаивающие мощности.

Во-вторых, следует использовать состояние финансового кризиса для наращивания импортзамещающей продукции отечественными отраслями особенно пищевой, легкой и текстильной промышленности. В-третьих, нуждается в совершенствовании налоговая система, она должна стимулировать

инвестирование в отечественной экономике. Необходимо освободить от налогов ту часть средств, которая идет на инвестиции в основной капитал предприятий, и снизить таможенные пошлины на импортное оборудование.

В-четвертых, следует найти обоюдно выгодные формы привлечения личных сбережений граждан в инвестиции реального сектора общественного производства. Решение этой задачи требует обеспечения защиты прав мелких акционеров, повышения их роли в управлении предприятием и получение ими доходов на вложенный капитал. Для трансформации сбережений в инвестиции необходимо оздоровить платежную систему, сбить инфляцию, ограничить бартер в реальном секторе экономики, реанимировать банковскую систему.

Издержками реформ стала потеря трудовых мотиваций. На многих предприятиях ликвидированы отделы научной организации труда, нормирования, отделы труда и заработной платы. Тарифные сетки и ставки не отражают реальных затрат труда работников. Отсутствие действенной тарифной системы, регулирования заработной платы, и, наконец, длительные задержки оплаты труда разрушают систему трудовой мотивации, подводят к стихийным выступлениям работников. Важным средством возрождения интереса к труду является налаживание социального партнерства между работодателями и трудящимися, соблюдение трудовых и социальных гарантий на уровне федерации, региона и предприятия.

В период экономических реформ произошел большой разрыв минимальной заработной платы и прожиточного минимума. Очевидно, минимальная заработная плата должна быть не ниже прожиточного минимума. Необходимо повышать роль профсоюзов в защите трудовых интересов работников. Рабочее движение в условиях рынка является одной из составляющих экономического развития. Одним из условий либерального развития экономики является конкуренция. Однако, она ограничена деятельностью монополий и отсутствием адекватного антимонопольного законодательства. Все это сдерживает перелив капитала и рабочей силы из одной отрасли в другую, в соответствии с изменяющимися потребностями общества. В результате сохраняется на высоком уровне безработица. Это явление усиливается банкротством предприятий, отсутствием системной переквалификации высвобождаемых работников, научного распределения трудовых ресурсов.

Таким образом, реформирование российской экономики - закономерный процесс, обусловленный необходимостью отхода от всеобщего огосударствления всего общественного производства, от административных методов хозяйствования.

Вместе с тем, шоковая терапия, избранная авторами реформ, своей цели не достигла. Она предполагала быстрое решение вопросов по либерализации экономической жизни, разгосударствлению, освобождению от государственного контроля цен. По всем указанным направлениям были допущены ошибки в формах и методах подхода в решении неотложных экономических проблем. Мало того, можно фиксировать, что шок продолжается сейчас. Предусмотренный теоретически на короткое время, он оказался тяжелым ис-



пытанием для государства, регионов, предприятий и каждого человека. Поэтому требуется ослабление его пресса путем корректировки тактики осуществления реформ.

Главная опасность корректировки реформ заключается в том, чтобы не допустить свертывание стратегического движения к общецивилизационной системе хозяйствования, к свободным рыночным отношениям, функционирующим в условиях их государственного регулирования.

Экономика является сложной объективной материей. Методологией, теорией и правовым обеспечением ее реформирования должны заниматься специалисты. В обществе принято, что больного лечит врач, знания дает учитель. В то же время, к реформированию, экономического организма на различных уровнях приобщаются преимущественно не специалисты. К сожалению, это явление продолжается сейчас на исполнительном,

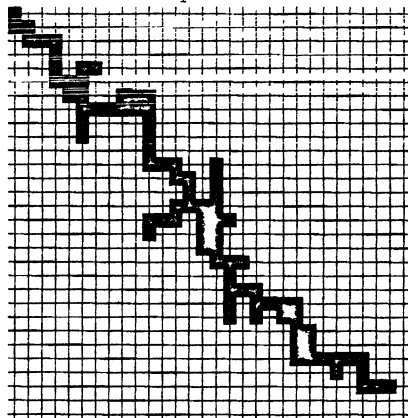
законодательном, предпринимательском, научном и образовательном уровне.

УДК 622.235(088.8):519.21

Ю.В. Клещ, А.Г. Пимонов

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФРАКТАЛЬНЫХ ТРЕЩИН

Понятие «фрактал», происходящее от слова *fractus* (лат.) – ломать, дробить, обозначает изломанный объект с дробной размерностью или объект, который условно можно назвать разветвленным. Понятия теории фракталов широко применяются для изучения разнообразных случайных процессов, таких, как рост кластеров, образование дендритных структур при электропробое и разрушении, анализ временных рядов для обобщенных диффузионных процессов. Трещины, возникающие в различных материалах, имеют фрактальную природу. Предпринимаются попытки изучения на основе фрактальных моделей разрушения металлов с трещинами, распространения трещин в горных породах [1]. Так как в основе разрушения горных пород лежит случайный процесс образования и накопления микротрещин, то представляет несомненный интерес исследование их геометрических характеристик с точки зрения теории фракталов, а поскольку рост трещин раскола обусловлен процессами образования и диффузии элементарных дефектов структуры, то не менее интересно и исследование зависимости характеристик фрактальных трещин от анизотропии процессов генерации и диффузии элементарных дефектов.



*Рис. 1. Образец трещины, полученной с помощью первой фрактальной модели*

Моделирование роста трещин раскола было реализовано на двухмерной решетке (растре), имеющей размеры  $a \cdot b$  ( $7 < a < 65$ ;  $7 < b < 41$ ) узлов. Затравочный дефект размером  $2 \cdot 2$  помещается в центре раstra. Процесс роста трещин осуществляется за счет присоединения к первоначальному дефекту элементарных дефектов, занимающих один узел раstra, оказавшихся по соседству с любым занятым узлом. Появление микродефекта по соседству с растущей трещиной реализовано с помощью процесса случайного блуждания элементарного дефекта, который может перемещаться в любом из четырех направлений в сторону одного из четырех соседних узлов, выбираемых с равной вероятностью. Микродефект начинает движение из равновероятно выбранного угла раstra. Условием прекращения роста трещин раскола является рассечение раstra по одному из измерений, либо занятие растущей трещиной одного из возможных мест начала движения элементарного дефекта.

В ходе проведенных экспериментов четырех различных видов случайного блуждания получены трещины раскола различных характерных форм [2]. Примеры полученных модельных трещин приведены на рис.1 – 4.

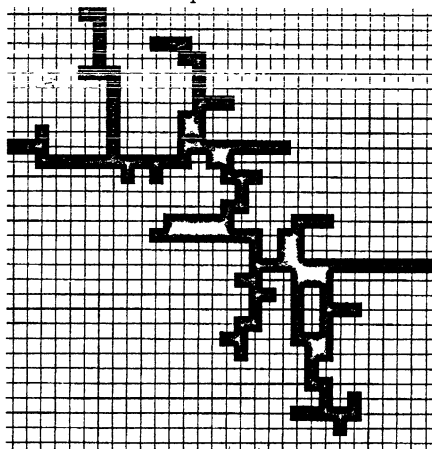


Рис. 2. Образец трещины, полученной с помощью второй фрактальной модели

Важной количественной мерой структурности фрактальных объектов является фрактальная размерность  $R_f$ . Фрактальная размерность физического тела – это его «универсальное» свойство, не зависящее от множества конкретных деталей его строения. В результате простая модель, в которой не учитывается большая часть сложных свойств реальной системы, тем не менее, может правильно описывать ее масштабные свойства.

Образующиеся при разрушении различных материалов трещины имеют фрактальную размерность. При этом фрактальность процесса разрушения проявляется также во временных зависимостях кинетики накопления микротрещин. Один из способов определения фрактальной размерности основан на соотношении

$$M(b) \sim b^{R_f}, \quad (1)$$

где  $b$  – характерный размер объекта,  $M(b)$  – его масса (в нашем случае количество узлов раstra, занятых модельной трещиной раскола).

Для оценки фрактальной размерности модельных трещин раскола предлагается следующая методика. Для каждого эксперимента в центре раstra с результирующей трещиной раскола выбирается квадрат характерного размера  $b_i$  ( $b_i$  изменяется от четырех до максимально возможного с шагом четыре), для содержащегося в нем фрактала подсчитывается количество занятых им узлов  $M(b_i)$ . По полученным точкам методом наименьших квадратов вычисляется оценка фрактальной размерности  $R_f$ . Для того чтобы улучшить оценку фрактальной размерности, введем второй параметр  $k$ :

$$M(b) = kb^{R_f}. \quad (2)$$

Эксперимент N 7

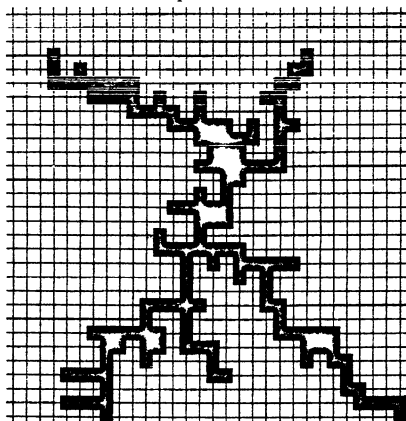


Рис. 3. Образец трещины, полученной с помощью третьей фрактальной модели

Эксперимент N10

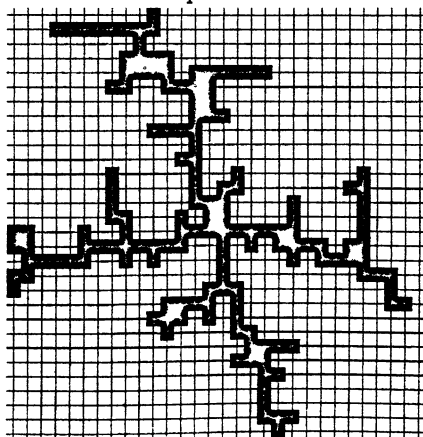


Рис. 4. Образец трещины, полученной с помощью четвёртой фрактальной модели

Используя метод наименьших квадратов, получим оценку фрактальной размерности модельных трещин раскола горных пород, которая выглядит следующим образом:

$$R_f = \frac{n \sum_{i=1}^n \ln(b_i) \ln[M(b_i)] - \sum_{i=1}^n \ln(b_i) \sum_{i=1}^n \ln[M(b_i)]}{n \sum_{i=1}^n [\ln(b_i)]^2 - \left[ \sum_{i=1}^n \ln(b_i) \right]^2} \quad (3)$$

и коэффициента  $k$ :

$$k = \exp \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n [\ln(b_i)]^2 \sum_{i=1}^n \ln[M(b_i)] - \sum_{i=1}^n \ln(b_i) \sum_{i=1}^n \ln(b_i) \cdot \ln[M(b_i)]}{n \sum_{i=1}^n [\ln(b_i)]^2 - \left[ \sum_{i=1}^n \ln(b_i) \right]^2} \right\}. \quad (4)$$

Для получения статистического материала было проведено по десять имитационных экспериментов на каждой из четырех моделей роста трещин раскола. Моделирование осуществлялось на квадратном растре размером 30х30. Результаты моделирования (количество трещин, слившихся в магистральной трещине раскола) представлены в табл. 1.

Таблица 1

Количество микротрещин в модельных трещинах раскола

Номер эксперимента	Количество микротрещин для различных моделей роста трещин раскола			
	1	2	3	4
1	84	135	143	142
2	74	128	130	148
3	76	141	96	110
4	73	163	136	129
5	74	168	115	129
6	64	172	145	132
7	89	143	140	153
8	73	169	143	117
9	85	131	138	140
10	75	131	109	151
Среднее значение	76,70	148,10	129,50	135,10
Дисперсия	53,34	318,10	286,94	205,88
Среднее квадратичное отклонение	7,30	17,82	16,94	14,35

Результаты вычислений оценок фрактальной размерности (3) и коэффициента  $k$  (4) представлены соответственно в табл. 2 и табл.3.

Таблица 2

## Оценки фрактальной размерности модельных трещин раскола

Номер эксперимента	Фрактальная размерность для различных моделей роста трещин раскола			
	1	2	3	4
1	1,06355	1,30969	1,28338	1,29340
2	0,93082	1,34595	1,15764	1,30136
3	1,12434	1,39302	1,17755	1,19365
4	1,12761	1,47440	1,38058	1,30817
5	1,07229	1,36804	1,27091	1,28401
6	1,03961	1,48010	1,35409	1,26574
7	1,04350	1,30078	1,39288	1,45861
8	1,06744	1,40610	1,36258	1,26086
9	1,01961	1,25280	1,45797	1,34031
10	1,19736	1,36090	1,16592	1,38917
Среднее значение	1,06861	1,36918	1,30035	1,30953
Дисперсия	0,00512	0,00530	0,01125	0,00536
Среднее квадратичное отклонение	0,07154	0,07278	0,10608	0,07319

Таблица 3

Оценки коэффициента  $k$ 

Номер эксперимента	Коэффициент $k$ для различных моделей роста трещин раскола			
	1	2	3	4
1	2,42038	1,68360	2,20503	2,03046
2	3,26266	1,49876	2,95643	1,85115
3	1,65819	1,38634	1,91776	2,13404
4	1,70840	1,19406	1,38698	1,68865
5	2,17791	1,77000	1,68246	1,86306
6	1,90282	1,24879	1,67674	2,18048
7	2,50712	1,90284	1,50039	1,27735
8	2,00917	1,43259	1,75052	1,81365
9	2,56605	2,01672	1,15174	1,55825
10	1,42501	1,49000	2,62898	1,43255
Среднее значение	2,16377	1,56237	1,88570	1,78298
Дисперсия	0,29490	0,07458	0,031567	0,08804
Среднее квадратичное отклонение	0,54304	0,27310	0,56185	0,29672

Анализируя результаты моделирования (табл.1) и вычисленные оценки фрактальной размерности модельных трещин раскола (табл.2), можно сделать вывод о том, что полученная оценка фрактальной размерности, являясь количественной мерой структурности модельных трещин раскола горных пород, зависит не только от количества микротрещин, слившихся в магист-

ральной трещины, но главным образом определяется геометрической формой трещины и может служить идентификационным параметром для определения геометрических характеристик реальных трещин, образующихся при нагружении горных пород.

Как видно из табл. 2, рассмотренные модели роста трещин четко разделяются на два типа. Характеризуемая наибольшей анизотропией модель № 1 имеет среднее значение фрактальной размерности, наиболее близкое к единице и отстоящее от средних фрактальных размерностей моделей № 2–4 на величину, превышающую сумму среднеквадратичных отклонений. Следовательно, анизотропия процессов образования и диффузии элементарных дефектов структуры влияет на фрактальную размерность образующихся трещин раскола, по крайней мере, в рассмотренном двухмерном случае. Поэтому представляется весьма целесообразным дальнейшее исследование влияния двухмерной анизотропии образования элементарных дефектов структуры, а также разработка объёмных моделей для сопоставления с фрактальными размерностями реально наблюдаемых трещин и прогноза разрушения горных пород.

---

1. Пимонов А.Г., Егоров П.В., Иванов В.В., Алексеев Д.В. и др. Статистическое моделирование и прогноз разрушения горных пород в очагах горных ударов. – Кемерово: Академия горных наук, 1997. – 177 с.

2. Алексеев Д.В., Егоров П.В., Пимонов А.Г. Фрактальные модели роста трещин раскола горных пород // ФТПРПИ. – 1996. – №2. – С. 48 – 53.

УДК 336.2.027

**Т.Г. Королева, В.Е. Кучеров, А.Б. Киселев**

## **ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Нестабильность налоговой системы является существенным, если не основным, экономическим фактором, сдерживающим привлечение инвестиций в российскую экономику, раскручивающим инфляцию и тормозящим экономическое развитие.

Первые попытки выхода из кризиса были предприняты в 1992 году в направлении обеспечения сбалансированности бюджета. Основными мерами при этом стали увеличение налоговой нагрузки на предприятия производственной сферы и торговли. В 1994 году вторая попытка изменить ситуацию направлялась на перестройку бюджетных взаимоотношений с целью усиления роли местного самоуправления и децентрализации власти. При этом уравниваются отдельные регионы, и не принимается во

внимание тот факт, что собранные в виде налогов средства не соответствуют потребностям региона, как из-за объективных, так и субъективных факторов.

Решающий шаг в направлении реформирования налоговых отношений сделан в 1998 г. с принятием Налогового кодекса РФ. Изменения налоговой системы, предусмотренные Налоговым кодексом, в частности, направлены на решение следующих задач:

- создание рациональной налоговой системы, обеспечивающей сбалансированность общегосударственных и частных интересов, содействующей развитию предпринимательства и активизации инвестиционной деятельности;
- уменьшение числа налогов и снижение общей налоговой нагрузки;
- формирование единой налоговой правовой базы;
- совершенствование системы ответственности за налоговые правонарушения.

Установление исчерпывающего перечня федеральных, региональных и местных налогов и сборов должно воспрепятствовать процессу формирования несовместимых налоговых схем в регионах и на местах.

Однако уже сейчас многие экономисты подчеркивают несовершенство новых налоговых положений, их несоответствие специфическим условиям переходной экономики, когда действие экономических законов носит совершенно особый характер. Налоговый кодекс не учитывает системный характер экономических отношений, тесную взаимосвязь всех элементов, включая кредитно-денежную, бюджетную, налоговую и ценовую политику.

С учетом закономерностей развития переходных отношений в России в настоящее время представляется более целесообразным проведение целого комплекса мер совершенствования финансовой политики государства.

Прежде всего, необходимо установить уровень налоговой нагрузки в строгом соответствии с постоянно контролируемыми расходами государственного бюджета. Кроме этого, все жизненно важные для страны расходы, если они не покрываются доходами государства, можно финансировать за счет дополнительной эмиссии, в безналичной или наличной форме, в том числе - покрытие бюджетного дефицита регионов при финансировании социальной сферы, природоохранных мероприятий, развития инфраструктуры, в пределах, признанных федеральными властями. Дополнительная денежная эмиссия будет использоваться для финансирования не излишеств, а именно для обеспечения сохранения и развития жизненно важных сфер, начиная с обороны и кончая наукой и образованием.

Целесообразно ввести социальные взносы (кроме взносов в пенсионные фонды) в состав доходов бюджет с тем, чтобы сосредоточить финансовые ресурсы и обеспечить единство управления и контроля над рас-



ходованием средств. Во многих развитых странах социальные платежи дополняют общий перечень налогов.

С целью формирования рациональной структуры общественного производства необходимо создать систему льготного кредитования наиболее значимых видов производства под залог будущего производства продукции, тем самым, обеспечив предприятия реальным рынком сбыта производимой в первое время продукции. Форма государственного заказа, присущая плановой экономике при этом несет в себе черты рыночных отношений, так как стоимость продукции будет соответствовать равновесной цене, складывающейся на рынке.

В отношении структуры налоговой системы необходимо сократить количество собственно местных налогов, сохраняя лишь целевые налоги и сборы, действие которых отвечает принципам справедливости и эффективности. Все прочие незначительные налоги лишь увеличивают расходы по управлению, сбору и контролю за уплатой налогов со стороны налоговых органов, обеспечивая при этом менее 10 % доходов местных бюджетов. Основные же расходы местных бюджетов более целесообразно финансировать за счет отчислений от общегосударственных налогов. Данные меры способствуют рационализации налоговых отношений и повышению их эффективности.

С целью наиболее полной реализации принципов налоговых отношений необходимо полностью отменить косвенные налоги на потребление (кроме акцизов), которые в условиях отсутствия конкурентного рынка служат инструментом раскручивания инфляции и сокращают стимулы к инвестициям. В условиях переходной экономики России, когда разница в величине доходов различных категории населения чрезвычайно велика, любой косвенный налог регрессивен. В действующих экономических условиях наращивание количества денежной массы для удовлетворения растущего спроса на деньги уже не целесообразно. Поэтому действие косвенных налогов в отсутствии своевременной индексации доходов лишь усиливает дифференциацию населения по уровню реальных доходов и вызывает дополнительные государственные расходы.

Действие НДС и подобных налогов на потребление возможно только в случае снижения налоговой нагрузки в рамках подоходного налогообложения для малообеспеченной категории населения.

В отношении акцизов необходимо расширить перечень подакцизных товаров, включив в него так называемые товары сверхпотребления, то есть товары не первой необходимости, товары престижного спроса. Данная мера несколько увеличит налоговую нагрузку на отдельную категорию высокообеспеченных граждан. Но в условиях переходной экономики эта мера соответствует основным принципам и функциям налоговых отношений. К тому же, в отношении акцизов налоговая нагрузка может регулироваться самим налогоплательщиком. В условиях низкой инвестиционной активности в России акцизы способны регулировать перелив капитала в наиболее значимые отрасли отечественного производства. Та-

кую же роль могут играть повышенные ставки НДС в отношении товаров престижного спроса.

В отношении подоходного обложения населения кроме увеличения необлагаемого налогом минимума необходимо расширить шкалу облагаемых налогов с учетом средней величины доходов наиболее обеспеченной категории населения с целью действительно прогрессивного обложения всех граждан. В действующей налоговой системе в России даже с принятием Налогового кодекса прогрессия подоходного налогообложения замедляется для наиболее высоких доходов, поскольку величина дохода, ограничивающего последнюю шкалу, в действительность намного меньше реальных доходов почти 10% населения России

Кроме этого, шкалу доходов более целесообразно устанавливать путем кратного повышения минимального месячного размера оплаты труда, что отменить необходимость постоянного пересмотра шкалы подоходного налога в условиях инфляции.

С целью стимулирования производства необходимо применять регрессивные ставки по налогам, связанным с объемом производимой продукции. Это будет оказывать стимулирующее воздействие на производителя, так как при увеличении объемов производства большая часть прибыли будет оставаться в его распоряжении и в то же время сумма поступлений в госбюджет не уменьшится. Рост производства может решить проблемы с занятостью населения, увеличить доходы физических лиц и новые поступления в бюджет. Создание фондов накопления позволит предприятиям самостоятельно без привлечения внешнего финансирования решать вопросы расширения и развития производства.

При этом сокращение налоговой ставки вызывает дополнительный рост абсолютной величины налоговых выплат, что увеличивает доходы бюджета. Дело в том, что рост объемов производства сокращает долю условно-постоянных издержек производства, а, следовательно, способствует росту прибыли.

Для повышения конкурентоспособности отечественных производителей на внешнем и внутреннем рынке необходимо увеличить таможенные пошлины на ввоз товаров, производимых в России, за исключением жизненно важных фармацевтических товаров, медтехники и высокотехнологического оборудования, одновременно отменив пошлины вывоз других товаров, кроме сырьевых ресурсов.

В отношении ресурсных платежей, связанных с налогообложением природных ресурсов, используемых в промышленных целях, необходимо установить дифференцированные ставки, повысив их в отношении нерационального природопользования. С этой целью установить ресурсные налоги не только для добывающих, но и для обрабатывающих производств, где в качестве объекта обложения использовать сверхнормативные отходы природного сырья. Данная мера позволит сократить издержки производства и улучшить качество выпускаемой продукции, вынудив предприятия совершенствовать технологических процесс.

Важным вопросом совершенствования налогообложения является использование налоговых льгот. В настоящее время в мировой практике наблюдается тенденция сокращения или полной отмены всех льгот. Целью данной меры является, во-первых, расширение налогооблагаемой базы, во-вторых, выравнивание налоговой нагрузки в отношении различных категорий налогообложения. Считается, что налоговые льготы не соответствуют принципу справедливости и равномерности налогообложения. Однако в рамках переходной экономики применение льгот жизненно необходимо, что бы повысить эффективность стимулирующей функции налогов. В действующих экономических условиях с целью достижения задач переходных отношение предлагается использовать следующие налоговые льготы:

1) предоставление налогового кредита вновь созданным производствам до момента достижения устойчивого прибыльного функционирования, с обязательством погашения кредита в случае ликвидации предприятия до установленного срока.

2) установить необлагаемый размер прибыли, направляемой на цели освоения новой техники и технологии, на проведение научных исследований и разработок, приобретение нематериальных объектов, ноу-хау, лицензий, которые позволяют обеспечить интенсивный рост производства. В настоящее время все промышленное производство.

В результате реализации данных мер формируются условия, стимулирующие развитие производства (материального и нематериального) и производительных инвестиций. Это приводит к росту объемов национального продукта и позволяет при относительно меньшем уровне налогообложения обеспечить удовлетворение общегосударственных потребностей на федеральном и региональном уровнях.

Прогрессивное налогообложение ограничивает лишь потребление предметов роскоши, что важно в условиях дополнительной накачки денег в обращение из-за финансирования существенной части госрасходов в виде денежной эмиссии для предотвращения ажиотажного спроса на престижные предметы потребления.

Чрезвычайный характер налоговой системы в форме эмиссионного финансирования госрасходов плавно и постепенно трансформируется в нормальную налоговую систему.

## ЧЕМ ПОЛЕЗНА КРИТИКА МОНЕТАРИСТАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПО - РОССИЙСКИ ?

Невиданный в России до 17 августа 1998 г. обвал рубля, обострение финансового кризиса, крах банковской системы, скачок цен до уровня заоблачных высот, одним словом, разрушение всего экономического инструментария монетаристского толка произвели эффект разорвавшейся бомбы не только на практике, но и на научном дискуссионном поле, где до этого времени вяло пикировались политики и экономисты, представители различных теорий и моделей государственного регулирования.

По-прежнему, противники реализации неоклассических принципов, опирающихся на постулат "чем меньше государства в экономике, тем лучше для экономики", ставят вопрос об усилении регулирующей роли государства. Это связано с тем, что причину экономических потрясений в 90-х годах в России они видят в "сдаче" государством своих позиций, в их ослаблении. Напротив, приверженцы рынка как единственного регулятора экономики во всех негативных последствиях реформ и августовского финансового кризиса, в частности, "обвиняют" государство за его чрезмерную активность [ 1 ].

Подобные "настроения" в теории и на практике были характерны для высокоразвитых Западных стран конца 70-х - начала 80-х гг. XX столетия, когда государственно - монополистическое регулирование в рамках рынка обнаружило свою ограниченность /о чём красноречиво свидетельствуют кризисы 1974 - 1976, 1980 - 1982 гг./. Встал вопрос: осуществлять реформирование государственного регулирования путём усиления вмешательства государства в отношения собственности, как основу общественного строя, и ограничения функционирования рыночного механизма; либо вывести государство из рыночной системы как её активного участника, сохранив за ним косвенные рычаги воздействия на экономику. Перестройка государственного монополистического капитализма пошла по второму пути, используя методы денационализации -и дерегулирования, что оказалось на практике вполне эффективным.

Почему использование российским государством точно такого же перечня мер и инструментов в 90-х годах привело к совершенно обратным результатам?

Во-первых, в отличие от западных, российское государство воспользовалось системой сугубо рыночных методов в условиях отсутствия в стране рынка как такового. При этом формирование рыночных отношений происходило не эволюционным, соответствующим историческим закономерностям, путем, а навязывалось ролевыми, политическими методами.

Во-вторых, в условиях созданной системы рыночных институтов, требующих для своего функционирования конкуренции, свободы предпринима-

тельства, дерегулирующих мероприятий, государство должно отказаться от политического произвола и превращения экономических /рыночных/ инструментов в методы неэкономического "выкручивания рук" свободным рыночным субъектам. Уникальный способ использования косвенных, т.е. налоговых, кредитно-денежных, в том числе бюджетных методов воздействия на экономику наподобие административных, волонтаристских в условиях пусть мало похожего на рынок, но все же рынка, приводит к превращению их в антистимулы производства, к обострению противоречий складывающегося рынка на собственной основе и государства, к разрушению экономики.

Вот за что корифеи от монетаризма критикуют государственное регулирование по-русски и обвиняют олицетворение нашего государства - правительство во всех смертных грехах и экономических катаклизмах, являющихся неотъемлемыми спутниками 96-х. Не согласиться с этой критикой невозможно.

Сегодняшние призывы - усилить роль государства в экономике путём изменения бюджетной, налоговой, кредитно-денежной политики весьма опасны как для монетаристов, вожделяющих свободный рынок, так и для тех, кто ещё не смирился с исчезновением некогда могучего государства - СССР в результате проведения рыночных реформ этими самыми монетаристскими методами.

Для монетаристов реализация на практике вышеуказанных призывов означает лишь одно - крушение надежд на светлое рыночное будущее. Для сторонников усиления государственной активности в обозначенном контексте - перспектива длительной воспроизводимости тяжелейшего экономического положения в стране и дискредитация роли государства как экономического субъекта.

Стыдливое замалчивание или порой скрытый остракизм проблемы объективной необходимости изменения роли государства в современной экономике нашей стране в последнее время, особенной с приходом кабинета Примакова Е.М., сменился ужесточением применяемых государством рычагов финансового и, прежде всего, налогового воздействия на экономику. При этом вне поля зрения государства остаются вопросы развития отношений собственности, рыночный механизм ценообразования - святая святых капиталистической системы. По сути предпринимается попытка увязать либеральные рыночные регуляторы с одновременным использованием административных методов. Тем самым государство подрывает не только эффективность своих действий, но и блокирует при этом формирование условий развития общественного производства на принципиально иной, нежели рыночная, или административная, основе.

Где же выход? При отказе от монетаристской и командно - административной модели развития существует единственный позитивный путь - усиление роли государства, но не в рамках рыночной системы а в направлении ее преодоления. Т.е. первоочередными задачами нашего государства должно стать кардинальное изменение отношений собственности, рыночном механизме, распределительных отношениях, в социально экономической направ-

ленности развития общества в соответствии с мировыми историческими тенденциям.

---

1. Илларионов А. Как был организован российский финансовый кризис // Вопросы экономики. - 1998. - №11. - С.20-21.

УДК 657.1

Е.В. Кучерова, Е.В. Даниленко, ИА. Дымова

## ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ.

Необходимость [1] и целесообразность перехода России на международные стандарты бухгалтерского учета (МСБУ) обсуждается в нашей стране уже несколько лет, причем этот процесс нередко сопровождается определенными трудностями, вызванными непониманием сути и принципов организации систем бухгалтерского учета, как в отдельных странах, так и в международном контексте.

Западными экономистами предлагается три основные системы бухгалтерского учета: *Британо-американская, Континентальная, Южноамериканская*.

Однако в настоящее время невозможно точно определить к какой из выше названных систем принадлежит Россия, так как наша модель бухгалтерского учета является чем-то средним между *Континентальной* и *Южноамериканской*. В мировой практике разработаны Международные бухгалтерские стандарты (IAS), а в США учет построен в соответствии с общепринятыми в этой стране принципами бухгалтерского учета (GAAP).

В последнее время среди российских практиков нередко обсуждается проблема перехода на общепринятые принципы бухгалтерского учета (GAAP). Некоторые руководители, чаще всего совместных предприятий, зная GAAP выдвигают в качестве одного из основных требований, предъявляемых к кандидатам на должность главного бухгалтера. В связи с этим надо отметить следующее: термин GAAP был введен американцами, он представляет собой обобщенное название свода документов, регулирующих учетную практику в частном секторе. Они были подготовлены в течение ряда лет специалистами нескольких профессиональных неправительственных организаций, поскольку регулирование учета в этой стране осуществляется именно этими организациями. Необходимость в таком своде возникла в США в связи с анархией в организации учета, отсутствием какого-либо централизованного регулирования, как в его методологии, так и в технике. В дальнейшем этот термин стал широко использоваться в англоязычной литературе, которая сейчас активно распространяется на российском рынке. От-

сюда возникло ошибочное представление о существовании некой международной системы учета под названием GAAP.

Тем не менее, поскольку влияние англо-американской учетной мысли на процесс модернизации бухгалтерского учета в России в последние годы неуклонно нарастает, интересно рассмотреть хотя бы в общих чертах принципы регулирования учета и отчетности в США.

В соответствии со структурой GAAP одним из основных их элементов является Концепция, представленная в виде положений Совета по разработке стандартов финансового учета (FASB).

Целью [2] разработки и публикации концептуальных положений явилась, прежде всего, необходимость определить принципы, на основе которых разрабатываются стандарты учета и отчетности. Концептуальные положения сами по себе не являются стандартами, ни в коей мере их не устанавливают, не заменяют и не отменяют. Информация, содержащаяся в них, является дополнительной, поясняющей и облегчающей использование стандартов при составлении финансовой отчетности и при разработке новых стандартов GAAP.

Система [3] обработки бухгалтерской информации (AIS) в американских компаниях предназначена для регистрации данных о хозяйственных операциях и для преобразования их в форму, позволяющую пользователям этой информации принимать экономические решения. На внутрифирменном уровне AIS используется для управленческого учета:

планирования, составления смет, краткосрочного и долгосрочного управления наличностью и оборотным капиталом, дебиторской задолженностью, товарно-материальными запасами и т.д.

Управленческий учет ориентирован на нужды руководителей компании, и ее отдельных звеньев. Форма представления данных зависит исключительно от запросов последних и сложившихся в компании управленческих процедур.

Помимо этого существуют еще два вида учета, кардинально отличающиеся от первого по своим задачам и кругу пользователей – финансовый учет и налоговый учет.

В противоположность управленческому, финансовый учет ориентирован на нужды внешних, пользователей, прежде всего – кредиторов и инвесторов. Финансовый учет и отчетность должны вестись в соответствии с GAAP.

Налоговый учет ведется на основе требований Службы внутренних доходов (IRS), а отчетность подготавливается в соответствии со стандартными формулярами, позволяющими рассчитывать обязательства по федеральным и штатным налогам. Помимо этого американские компании платят также местные налоги, начисление которых регламентируется местными органами власти.

Таким образом, первичная бухгалтерская информация в компаниях используется для подготовки трех самостоятельных видов отчетности.

Финансовая отчетность включает три основных отчета: о прибылях и убытках, балансовый отчет и о движении денежных средств. Кроме того, часто также предоставляются отчеты о нераспределенной прибыли и об акционерном капитале. Финансовая отчетность показывает остатки по счетам и их изменения, а также агрегированные показатели по нескольким счетам, такие как чистый доход.

Отчет о прибылях и убытках отражает изменение чистого остатка активов (капитала владельцев компании) в результате ее коммерческих операций. Остаток нераспределенной прибыли на конец периода входит составной частью в капитал владельцев фирмы. Балансовый же отчет базируется на основном уравнении бухгалтерского учета.

Отчет о движении денежных средств, в соответствии с предписанием Комиссии по ценным бумагам и обмену, отражает оборот «денег или эквивалентов денег». Под последними понимаются краткосрочные высоко ликвидные вложения средств как, например, покупка билетов Казначейства США или краткосрочные помещения свободных финансовых ресурсов на денежном рынке.

Комиссия по ценным бумагам и обмену США, требования которой обязательны для всех компаний, предписывает фирмам ежегодно публиковать отчеты о своей финансовой деятельности. Отчеты включают не только основные финансовые отчеты и сноски к ним, но и описание компании, ее изделий, месторасположения, характеристику высшего руководства. Обязательным для годового отчета является и довольно обширный текстовый раздел, название которого говорит само за себя - «Управленческий обзор и анализ финансового состояния и результатов деятельности».

Раздел включает две логические части. В первой части анализируются финансовое положение компании и влияющие на него факторы. В ней указываются продукты и сферы деятельности, наиболее доходные для фирмы в учетный период, какие являются перспективными, от каких компании пришлось отказаться в силу их морального устаревания или коммерческой нестоятельности с обозначением конкретных национальных и зарубежных рынков. В этой же части анализируется влияние на позиции компании внешних факторов, таких, как изменение законодательства и государственного регулирования в стране и за рубежом, динамика развития конкретных рынков, общее состояние экономики и т.д.

Вторая часть определяет перспективы развития компании. Руководители компаний,

как правило, предельно осторожны в своих прогнозах, поскольку не достижение тех или

иных конкретных прогнозных показателей может вызвать неудовольствие акционеров,

привести к подрыву репутации фирмы и даже отставке ее руководителей. Поэтому прогнозы в основном ограничиваются общими перспективами развития рынков компании.



Международные стандарты финансовой отчетности (IAS) также имеют свои концептуальные основы, очень схожие с Концепцией GAAP. Они созданы с той же целью и призваны осуществлять такую же роль. Концептуальные основы являются связующим звеном между теорией и практикой составления финансовой отчетности.

Опыт американских коллег по разработке стандартов весьма полезен хотя бы в том смысле, что нормативная база ведения учета в США стабильна и жестко структурирована. При желании можно ознакомиться со всеми без исключения основными документами. Еще более определенна ситуация в Великобритании, где Законом о компаниях и двумя десятками национальных стандартов исчерпывается нормативная база. Безусловно. Каждый из этих документов объемён и непросто в интерпретации, но набор их в известной степени не противоречив. Нам, в России с неискоренимой практикой выпуска лавины всевозможных инструкций Минфина, отраслевых министерств, других ведомств остается только мечтать о чем-либо подобном.

Однако система учета в соответствии со стандартами ОААР имеет ряд недостатков. При глубоком изучении американских источников становится ясным, что в США теория бухгалтерского учета – это, прежде всего, постоянно меняющаяся интерпретация его принципов и правил и анализ методов исчисления прибыли. Но американская практика не всегда соответствует теории. Формы отчетности не стандартизированы, а унифицированы только по содержанию. Типовой план счетов отсутствует, формы счетоводства никаких преимуществ по сравнению, например, с нашей контрольно-шахматной формой, не имеют. Поэтому переход российского бухгалтерского учета на методологию только американского бухгалтерского учета не является целесообразным.

Современный этап развития России характеризуется постепенным поворотом экономики к внешнему миру, осознанием ее как зависимой и одновременно влияющей части мировой хозяйственной системы. Это определяет основные направления изменений в хозяйственном механизме. В системе бухгалтерского учета и отчетности одним из таких направлений является использование Международных стандартов финансовой отчетности (IAЯ), издаваемых с 1973 г.

Как показывает анализ существующих принципов бухгалтерского учета и отчетности (IAS и GAAP), наиболее целесообразным для России является переход к IAS.

Во-первых, формирование отчетности в соответствии с IAS является одним из важных шагов, открывающих российским организациям возможность приобщения к международным рынкам капитала, а не только к американским, при формировании отчетности в соответствии с GAAP. Общеизвестно, что капитал, особенно иностранный, требует прозрачности финансовой информации о деятельности компаний и отчетности менеджмента перед инвесторами. До тех пор, пока иностранный инвестор не будет иметь возможность проследить и понять через финансовую отчетность, как используется предоставленный им капитал, Россия останется зоной повышенного риска и

соответственно будет проигрывать другим странам в привлечении финансовых ресурсов с международных рынков. Считается, что если компания не имеет требуемой отчетности, то она, с точки зрения западного инвестора, не заслуживает доверия, и не может рассматриваться как конкурентоспособная в соревновании с другими соискателями капитала.

Во-вторых, международная практика показывает, что отчетность, сформированная согласно IAS, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей.

В-третьих, использование IAS позволяет значительно сократить время и ресурсы, необходимые для разработки новых национальных правил отчетности.

Эти стандарты закрепляют достаточно длительный опыт ведения бухгалтерского

учета и отчетности в условиях рыночной экономики. Они сформированы как результат

труда и поиска не одного поколения бухгалтеров-практиков и бухгалтеров-исследователей, представителей разных научных школ. Стандарты учитывают запросы и опыт работы с отчетностью предпринимателей, банковских и других финансовых структур, финансовых аналитиков, профсоюзов, правительственных организаций.

В-четвертых, использование IAS закладывает основу для укрепления и расцвета бухгалтерской профессии, расширяет круг полномочий, обязанностей и, как следствие, знаний и навыков.

В целях постепенного сближения с практикой бухгалтерского учета, принятой в странах с рыночной экономикой, федеральные органы приняли ряд важнейших решений: Государственную программу перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики, утвержденную постановлением Верховного Совета РФ от 23.10.1992 г.; Закон «О бухгалтерском учете, Постановление Правительства РФ от 21.07.1997 г. № 910 и др. Определенными этапами в данном процессе стали: переход к учету по так называемому методу начислений, развитие идей учетной политики, изменение форм бухгалтерской отчетности, введение отчета о движении денежных средств, новый порядок составления сводной отчетности, обеспечение открытости отчетности, развитие института независимого аудита и др.

В результате всех этих изменений сегодняшняя российская бухгалтерская отчетность мало отличается по составу от отчетности, предписываемой IAS. Любая российская организация, равно как почти любая западная компания, составляет бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и многочисленные пояснения к отчетам.

Трудно найти различия между российской и международной практикой в отношении провозглашенной цели бухгалтерской отчетности. В обоих случаях она заключается в том, чтобы предоставить достоверную информацию о деятельности организации, полезную заинтересованным пользователям для принятия управленческих решений.

Однако, несмотря на проделанную работу, данные отчетности, составленной по российским правилам, по-прежнему существенно отличаются от финансовой информации, подготовленной в соответствии с IAS.

В настоящее время продолжается реформа существующей бухгалтерской системы. Реформа заключается в построении системы, адекватной новому типу хозяйственных отношений в российской экономике. В результате реформы должны быть созданы условия для формирования хозяйствующими субъектами полезной информации об их финансовом положении и результатах деятельности, а также обеспечены достоверность и надежность бухгалтерской отчетности как важнейшего источника информации для принятия решений широким кругом заинтересованных пользователей. Средством преобразований являются международные стандарты финансовой отчетности (IAS), однако, это не исключает использование в Российской бухгалтерской системе принципов GAAP в целях проведения наиболее целесообразных, экономически выгодных и рациональных преобразований.

---

1. В.В. Ковалев «Принципы регулирования бухгалтерского учета»  
//«Бухгалтерский учет» №10 1997г.

2. А. Радуцкий «Концепция финансовой отчетности в США»  
//«Бухгалтерский учет» №11 1997г.

3. Л.З. Шнейдман «На пути к международным стандартам финансовой отчетности» //«Бухгалтерский учет» №1 1998г.

УДК 658.115.334.75

Т.М. Лузгина

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ -ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

Экономика России и стран Содружества Независимых Государств постепенно переходит на рыночные отношения. Формируется новый механизм хозяйствования, возникают и развиваются иные, весьма разнообразные формы собственности, набирает силу предпринимательство.

Но вступление в рынок не снижает важности проблем организации производства обеспечить высокую эффективность производства, наладить выпуск качественной продукции, получить отдачу от возникающих стимулов к труду можно только в условиях хорошо организованного производства.

В настоящее время главной задачей каждого предпринимателя является адаптация производства к рыночным отношениям. В условиях, когда снижается объем договорных поставок, растут цены, предприятия вынуждены искать внутренние резервы совершенствования производства, повышения конкурентоспособности и качества продукции. Иначе будет

наблюдаться дальнейший спад производства, закрытие действующих предприятий. Одним из путей решения этой проблемы является развитие предпринимательской деятельности на основе действующих производственных структур предприятия. Маневренность и возможность быстрой экономической и организационной переналадки позволяет малым предприятиям, другим структурам предпринимательской деятельности активно участвовать в развитии научно-технического прогресса, внедрять новые технологии, создавать и развивать новые виды производства. Кроме этого, не требуются крупные капитальные вложения для создания таких инфраструктурных подразделений, как складские помещения, транспортное хозяйство и др.

Предпринимательские структуры могут создаваться путем выделения отдельных подразделений, цехов из основного производства на базе вспомогательного, экспериментального производства, производства товаров народного потребления. Это позволит сократить расходы на детали, получаемые по кооперации (например, создание малого предприятия на базе существующего, по производству запасных частей), стимулировать расширение и реконструкцию предприятия (создание малого предприятия, производящего строительные материалы) и т.д.

Есть опыт создания подобных структур: производственное объединение "Богородский машиностроительный завод". Располагая солидной конструкторской, литейной, обрабатывающей, экспериментальной базой, предприятие сознательно переводит на себя функции многих смежников. А при нынешней нестабильности хозяйственных связей придает производству немалую устойчивость. Например, в настоящее время в токарно-винторезных станках более половины узлов и деталей – собственного производства. Намечается и далее повышать их удельный вес, чтобы гарантировать качество и бесперебойное ремонтное обслуживание изделий завода, а главное, – чтобы исключить ценовой диктат поставщиков комплектровки, сделать продукцию дешевле, а значит, конкурентоспособнее.

Создание предпринимательских структур не должно вести к разрушению действующих предприятий. Вновь создаваемые подразделения должны стимулировать основное производство, оказывать ему поддержку. Кроме этого, производство и реализация дополнительной продукции позволят предприятию справляться с финансовыми трудностями, легче приспосабливаться к рыночной среде.

Здесь уместно ввести понятие цикла жизни предпринимательской деятельности. В условиях радикальной перестройки экономики страны коренным образом меняется отношение к практической значимости прогнозирования развития экономики и повышения эффективности экономических систем и объектов. Циклический характер экономического развития означает, что основные показатели и параметры этого процесса имеют повторяющиеся, через определенное время колебания. Управление циклическим развитием позволяет оценить циклические параметры, выработать необходимые альтернативные варианты перестройки при переходе к новым

циклам.

Цикл предпринимательской деятельности представляет собой совокупность этапов предпринимательской деятельности, последовательно сменяющих друг друга. Структура цикла предпринимательской деятельности включает в себя четыре этапа, Первый этап является организационным. На этом этапе особую роль играет организационный механизм предпринимательской деятельности. Сюда относится разработка учредительных документов, основанных на законах государства и принятых нормативных актах. На этом этапе разрабатывается организационная структура управления предприятием, решаются вопросы организации производства. Немаловажную роль имеет оптимальный выбор параметров производственного процесса, использование новейших инженерных разработок. От того, как быстро и качественно будет проведена организационная и техническая подготовка на данном этапе, будет во многом зависеть эффективность функционирования производства на последующем этапе, своевременность выпуска продукции, отвечающей конъюнктуре рынка.

Второй этап начинается с выпуска первой продукции и получения дохода. На этом этапе на предпринимательскую деятельность начинает воздействовать механизм экономических взаимосвязей. Сюда относятся вопросы распределение прибыли, оплаты труда. Организационный механизм на этом этапе вырабатывает систему управления отношениями, взаимодействие предприятия с другими организационными структурами (предприятия - партнеры, государственные или биржевые структуры).

Третий этап характеризуется снижением уровня доходов. Появляется необходимость воздействия на предпринимательскую деятельность путем изменения организационных структур управления, совершенствования производственного процесса, номенклатуры выпускаемой продукции.

Четвертый этап можно охарактеризовать как "кризисный", так как необходимы глобальные изменения в управляемой системе. На этом этапе возможна коренная реконструкция производства, налаживание выпуска других видов продукции. А это в свою очередь, ведет к изменению в структуре управления. Зарубежный опыт показывает, что второй этап от четвертого отделяют 5-7 лет. В случае успешного проведения всех мероприятий происходит наступление пятого этапа, по своим характеристикам аналогичного второму.

Представленный подход и использование понятия жизненного цикла предпринимательской деятельности позволит предприятиям, с одной стороны, добиться максимальной величины получаемого дохода, а с другой - стимулировать развитие производства, внедрение прогрессивных технологий и оборудования, а также ориентироваться в рыночной среде.

---

1. Яковленко Е.Г. и др Циклы жизни экономических процессов, объектов, систем. - М.:Наука, 1991.-192с.

2. Богородский машиностроительный: сквозь призму рынка / Экономика и жизнь, 1993, №51, с18.

3. Становление рыночных отношений и организация производства. Организатор производства. Теоретический и научно-практический журнал. Воронеж, 1993, № 1.

УДК 338.23

А.Н. Малюгин

## УСЛОВИЯ СТАНОВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО СОБСТВЕННИКА.

Проблема становления эффективного собственника стала особенно актуальной в последнее время. Реформа собственности, в конечном счете, свелась лишь к приватизации. [1]

Проведя чековую приватизацию, государство при этом не смогло решить одну из основных задач - появления таких эффективных собственников, которые, владея своим предприятием, были бы самыми заинтересованными в его развитии и процветании.

Смысл, который вкладывается в понятие «эффективный собственник» может изменяться. Для наемного работника эффективность собственника может определяться уровнем оплаты труда, социальных гарантий. Для менеджера эффективным может являться собственник, который обеспечивает социальную, финансовую, правовую стабильность на предприятии. Для государства эффективным может считаться собственник законопослушный, платящий налоги, заработную плату, работающий с максимальной рентабельностью производства.

В результате поспешно проведенной чековой приватизации большая часть предприятий перешла в собственность их трудовых коллективов и мелких акционеров. С экономической точки зрения такое распределение прав собственности не эффективно, поскольку мелкие инвесторы не обладают средствами для инвестиций и не могут реально участвовать в управлении и развитии производства. Чековая приватизация достигла лишь одной цели - без социальных потрясений произошла раздача государственной собственности в руки миллионов не эффективных собственников. Программа приватизации обеспечивала не столько благоприятные условия для частного предпринимательства и интересы работников, сколько быстрое и дешевое перераспределение государственного имущества. Капитал государственных предприятий не продавался, а распределялся искусственным образом по условным, крайне заниженным ценам. Даже в тех случаях, когда предприятия продаются с аукциона, их первоначальная оценка также искусственна. Условия формирования фондового рынка таковы, что обеспечивают ничтожные цены акций большинства предприятий.

На большинстве крупных и средних предприятий, где нужны большие инвестиции, реальными эффективными собственниками могут стать только представители крупного капитала и государство. В настоящее время почти

все крупные предприятия вступают в полосу «диффузии собственности», перераспределению собственности, что на деле означает раздел реальных прав собственности между администрацией предприятий, государством и финансовыми институтами.

Одним из противоречий, характерных для российской экономики сегодняшнего дня является, с одной стороны, необходимость оценки собственности методами соответствующими природе рыночных отношений, а с другой — отсутствие необходимых условий для применения этих методов на практике. Российская система оценки собственности должна давать результаты, понятные в плане методологии и терминологии потенциальным зарубежным инвесторам. И наоборот, оценки, выполненные зарубежными оценщиками, должны адекватно восприниматься в России. Таким образом, необходимо создать единую методологию оценки прав собственности применительно к российским условиям переходного периода. Расчет по единой методологии предлагает всем участникам рынка равные возможности, что обеспечивает добросовестную конкуренцию.

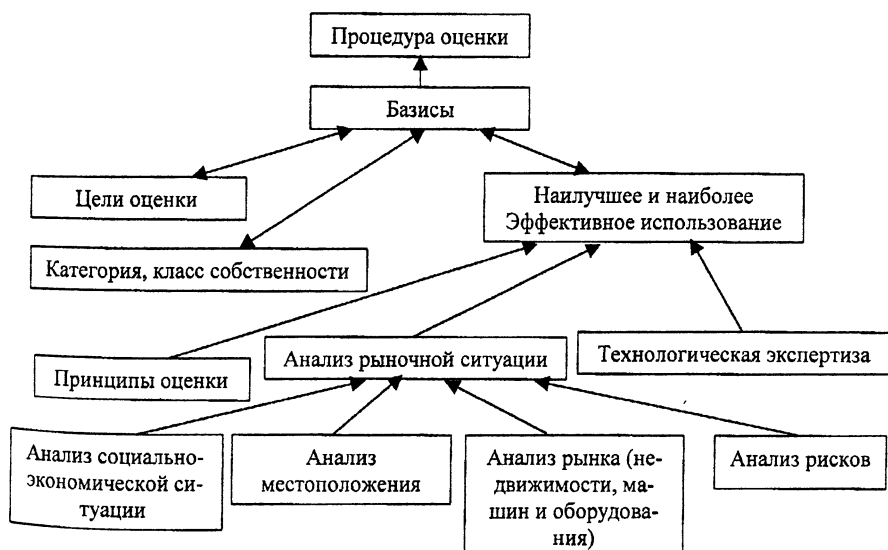


Рис. 1 Единая методологическая схема оценки прав собственности.

Приведенная схема трактует оценку прав собственности как системно взаимосвязанную последовательность формирования и использования факторов, влияющих на выбор базисов. Базис оценки определяется исходя из трех групп факторов: категория, класс собственности, цели оценки, наилучшее и наиболее эффективное использование. В свою очередь базис оценки определяет метод или комплекс методов, с помощью которых может быть получена количественная оценка. Наилучшее и наиболее эффективное ис-

пользование - это вероятный способ использования собственности, который является юридически разрешенным, физически возможным, экономически обоснованным, осуществимым с финансовой точки зрения и приводящим к наивысшей стоимости собственности.[2]

Еще одним шагом на пути становления эффективного собственника должна стать система управления собственностью. В настоящее время этот вопрос разбросан, размыт между различными комитетами, департаментами. Комитеты по управлению государственным имуществом занимались процессом приватизации государственной собственности. Теперь необходимо усилить работу комитетов в сфере управления отношениями, складывающимися между субъектами по поводу владения, пользования и распоряжения объектами собственности. Следует не только четко разграничить функции комитетов и департаментов, но и выявить необходимые точки соприкосновения, что позволит эффективно координировать их работу. [3]

Формы управления государственным и акционерным предприятием могут быть следующие:

1. Передача государственных предприятий в полное хозяйственное ведение или в аренду трудовым коллективам с правом выкупа в собственность. В этом случае права и ответственность собственника распределяются между государством и трудовым коллективом. Если предприятие работает эффективно, то часть прибыли можно использовать на выкуп собственности у государства, а если не эффективно - договор об аренде расторгается, и государство ищет более рационального собственника.

2. Управление собственностью посредством государственного пакета акций.

3. Управление на основе вхождения представителя комитета или администрации, обладающего правом «вето», в состав Совета директоров открытого акционерного общества.

4. Трастовое управление государственной долей акций.

5. Управление предприятиями, приватизированными на основе коммерческого конкурса, через контроль за выполнением условий, обозначенных в ходе проведения конкурса.

Целесообразно также разработать закон об управлении государственной собственностью, предусмотрев порядок учета и контроля за ее использованием и ответственность за ее не целевое использование.

Сейчас, по завершению массовой приватизации, начинается новый этап, для которого характерны индивидуальный подход и широкомасштабный передел собственности, в основном в процессе слияния капиталов. Задачей нового этапа должна стать рационализация структуры собственности и ее концентрация в руках эффективных собственников.

---

1. Радыгин А.Д. Реформа собственности в России: на пути из прошлого в будущее. М., Из-во "Республика", 1994.

2. Тарасевич Е.И. Оценка недвижимости. С.-Пб., 1997.



УДК-338,513

Л.К. Нефедова, В.Р. Дорожкин

## ТОРГИ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Обязательное проведение подрядных торгов (конкурсов по объектам, финансируемым из бюджетных источников), требует Указ Президента Российской Федерации от 08.04.1997 г. и "Основные положения порядка организации и проведения подрядных торгов (конкурсов) на строительство объектов (выполнение строительно-монтажных и проектных работ) для государственных нужд", принятые Госстроем России и Минэкономикой России 06.05.1997г.

Основным фактором, определяющим выбор лучшего предложения на торгах (конкурсах), является цена объекта (стоимость работ, услуг). По опыту выявления победителей торгов в ряду других факторов, влияющих на победу в торгах, цена объекта имеет удельный вес 50-70%.

Стоимость предмета торгов, как их следствие, под влиянием мощного рыночного фактора - конкуренции - оптимизируется. Ни один заказчик не соглашается с более высокой ценой при прочих равных факторах, если не будет сговора коррумпции.

Равно же и подрядчики, отстаивая свои интересы, должны оптимально определять рыночную стоимость предложений на торги.

Заказчик и oferенты наиболее тщательно подходят к разработке цены предмета торга (стоимости работ и услуг), для чего требуется определенная точность в составлении 3 видов смет.

1. Концептуальная смета для предварительной оценки размера инвестиции, которая составляется на основе накопления информации о ценах на единицу потребительских свойств, единицу мощности.

Необходима информация: цели и размеры проекта, требования к строительной площадке, площадь, объем и другие параметры зданий и сооружений, количественные характеристики потребительских свойств единицы; характерные особенности места строительства и др.

Концептуальная смета разрабатывается в течение нескольких часов с точностью 20%.

2. Инвесторская смета заказчика, как стартовая цена предмета торгов, разрабатывается на основе региональных укрупненных показателей стоимости 1м площади, 1м<sup>3</sup> объема здания и других видов удельных показателей.

Необходимая информация: схема, генпланы, эскизы зданий, сооружений, площадок; спецификации и объемы на материалы и конструкции; учет местных условий строительства и др.

Применяется нормативная база УПБС ВР ("Методические рекомендации по формированию укрупненных показателей стоимости на виды работ по порядку их применения для составления инвесторских смет и предложений подрядчика (УПБС ВР)", разработанные Воронежским предприятием "Т-проектинжиниринг" и вместе с программно-методическим комплексом (ПМК) введенные в действие Госстроем России. Письмо от 5.11.93г. №1275), региональные каталоги стоимости по видам работ и по конструктивным элементам.

Инвесторская смета разрабатывается в течение рабочего дня с точностью 15%

3. Смета подрядчика для обоснования цены предмета торгов в офисе..

Разрабатывается также на основе регионального каталога стоимости по видам работ и конструктивным элементам с помощью программного методического комплекса УПБС ВР.

Уточняются требования инвестора по типу и параметрам объекта торгов, конструктивные особенности, нагрузки, местные условия рынка строительных услуг и др.

При разработке сметы подрядчик придает ей фирменный оттенок конкретными ценовыми показателями, предусматривает затраты субподрядчиков на инфляцию.

Смета подрядчика разрабатывается в течении 1-2 рабочих дней с точностью 7-10%

Составление сметной документации с применением УПБС ВР позволяет участникам торгов обеспечить решение следующих задач:

- предварительно оценить стоимость строительства с выбором вариантов проектных решений на ранних стадиях планирования капитальных вложений;
- разработку и применение единой в регионах системы показателей стоимости видов работ для составления инвесторами сметной документации;
- возможность сопоставления свободной (договорной) цены на строительную продукцию по различным вариантам проектных решений;
- создание индивидуальной для каждой подрядной организации системы показателей для определения стоимости строительства;
- уточнение генподрядчиком стоимости работ, выполняемых субподрядными организациями.

Расчеты стоимости могут составляться на объект в целом, на определенный этап, виды работ, на единицу измерения предмета торгов.

Необходимо определять уровень цен предложений. Это может быть: базисный уровень цен января года проведения торгов; уровень цен на дату торгов; уровень цен на дату строительства; постоянный уровень цен на весь период строительства (твердая цена); цена с учетом изменения экономических условий, учетом инфляции (скользящая цена)

Рассмотрим два последних варианта цены предмета торгов, которые наиболее часто применяются для обоснования стоимости предложений и заключения контрактов.

Особенностью выбора "твердой цены" при оценке стоимости работ является фиксированный объем капитальных вложений, за исключением случаев изменений проекта в ходе его выполнения, простота в выборе подрядчика и управлении проектом.

Условиями выбора "твердая цена" являются:

- устоявшиеся технические решения предмета торгов, объемы и виды работ, конкретные условия строительства;

- стабильные или мало изменяющиеся цены на ресурсы, потребляемые в строительстве, и возможность точного определения затрат на осуществление проекта;

- использование в качестве измерителя цены стабильной иностранной валюты или "условных стоимостных единиц".

При "твердой цене" экономический риск принимает на себя подрядчик заказчику рекомендуется использовать все потенциальные возможности применения именно этой формы контрактной цены, осуществляя свои обязанности по контролю за соблюдением сроков, качеством выполняемых работ и осуществлением денежных расчетов.

При выборе варианта стоимости "скользящей цены" заказчик оплачивает затраты подрядчика по фактически выполненным объемам работ с учетом конъюнктуры рынка на строительные услуги.

Условиями выбора формы "скользящая цена", при которой претенденту рекомендуется согласиться на использование региональных индексов к базисной стоимости строительства за каждый месяц всего срока его осуществления является наличие налаженной системы непрерывного наблюдения за ценами в строительстве, расчеты и публикации региональных индексов цен Центра по ценообразованию в строительстве.

Эффективность этой формы цены определяется следующим: при использовании региональных индексов заказчик получает гарантию того, что его издержки не превысят среднерегиональный уровень, а у подрядчика создается стимул к сокращению издержек по сравнению со среднерегиональным их уровнем. Отметим, что указанная гарантия будет иметь место лишь тогда, когда будет задействована четкая схема организации контроля за превышением стоимости строительства в базисных ценах, установленной на подрядных торгах.

"Твердая цена" базируется на расчете стоимости из реальных ценах, а "скользящая цена" - на расчете в базисных ценах и системе индексов цен.

Рекомендуется включать в состав тендерной документации сводные сметные расчеты или объектные сметы в базисном уровне цен.

При подготовке цены предложения и участия в торгах иностранных фирм необходимо пользоваться информацией о мировом рынке строительных работ и услуг.

В настоящее время в больших объемах применяются импортные строительные материалы, инструменты, оборудование, появились новые виды работ и целые технологии в стройиндустрии и в строительномонтажных работах

И здесь могут оказаться весьма полезными зарубежные справочники с стоимости строительства. В прошлом году Российская информационно-издательская фирма "КОИНВЕСТ" и ведущая американская издательская фирма "K5MEAM8C" подготовили и издали на русском языке 1200-страничный справочник среднеамериканских расценок на строительство зданий, в котором все технические характеристики даны в метрической системе мер.

С помощью этого справочника организаторы и претенденты еще до составления оферт смогут составить полное представление о номенклатуре и мировых ценах на новые для российского рынка материалы, конструкции, элементы инженерного оборудования и обустройства интерьеров зданий, а также на строительные работы; причем по строительным работам - о трудоемкости работ, оплате труда, стоимости материалов и аренде машин, величине накладных расходов и сметной прибыли.

Знакомство с такой информацией позволит организаторам торгов более критично отнестись к предложениям зарубежных подрядчиков по номенклатуре используемой ими зарубежной промышленной продукции, предложенной цене предмета торгов и добиться снижения стоимости контракта.

Вместе с разработкой "предложенной цены" производится определение "расчетной стоимости" предмета торгов, что является одной из основных задач тендерного комитета и определяет объем инвестиций в целом.

При разработке "расчетной стоимости" необходимо учитывать: график платежей за выполненные работы, размер и даты авансов; сопутствующие затраты инвестора в ходе проектирования, строительства, сдачи объекта в эксплуатацию; величину изменения текущих расходов - доходов инвестора на этапе использования создаваемого предмета торгов; дохода инвестора вследствие принятия альтернативных предложений претендента по сокращению сроков, улучшению потребительских свойств предмета торгов; изменение затрат, связанных с ремонтами, техническим обслуживанием конструкций, инженерного оборудования зданий и сооружений; изменение затрат, связанных с эксплуатацией зданий и сооружений.

Существуют также и ряд других- затрат инвестора, которые необходимо учесть в "расчетной стоимости" предмета торгов.

Подрядные торги позволяют заказчику сделать выбор оптимального варианта цены объекта строительства; таким образом, в условиях конкуренции происходит оптимизация стоимости предмета торгов, что, по информации Межведомственной комиссии по подрядным торгам на Всероссийском совещании 30-31 июля 1997 года, обеспечивает снижение стартовой цены на 20-25%.

## ТЕНДЕНЦИИ И ПРИЧИНЫ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Процесс рыночных преобразований в России, который длится уже целое десятилетие, сопровождается не только чрезмерной тяжестью социально-экономических последствий, но, и это главное, не видно даже перспективы смены вектора этих последствий, т.е. никак не осуществится переход к позитивным результатам реформ.

Между тем, мероприятия по преодолению тяжелых экономических ситуаций в разных странах (реформа Эрхарда, «японское чудо» и т.д.), на которые иногда ссылаются как на пример того, что «многие страны были в кризисном положении, и все они успешно вышли из него с помощью рынка», весьма быстро давали положительные результаты. Так, в Германии уже к концу 1949 г. валовый объем промышленного производства составил 98,4% 1936 г., а к концу 1950 г. превысил его. Производительность труда только за первый год реформ выросла на 1/3. В Японии довоенный уровень промышленного производства по всем отраслям был достигнут в 1951 году. [1, с. 222-224]

В России же ожидание положительных перемен явно затянулось. В 1997 году ВВП в России составил 48% от уровня 1990 г. В это время, по мнению экспертов, страна находилась в точке, за которой должен был последовать экономический рост или вхождение в новый виток кризиса. У нас осуществился второй вариант. В 1998 г. ВВП составил 95% к уровню 1997 г. На 1999 г., по информации правительства, несмотря на ожидаемый подъем во втором полугодии, прогнозируется общий спад промышленного производства на 3% к уровню 1998 г. [3, с.5] Государственный долг России после августовской девальвации рубля, по данным министра финансов М.Задорнова, увеличился до 120% ВВП. [4, с. 4]

Известно, что исторические пути экономического развития стран имеют свои особенности. В данный момент наблюдается усиление борьбы за мировое экономическое влияние между тремя региональными центрами реализации разных моделей капиталистической экономики: англо-саксонской, западноевропейской и азиатской. Ряд ученых настаивают на мнении, что естественноисторическое своеобразие России столь велико, что правомерно говорить о русской модели экономического развития. Длительное пребывание России в состоянии экономического упадка может свидетельствовать о том, что она свернула с адекватного ее объективным особенностям пути развития экономического прогресса.

Одним из наиболее ярких доказательств несостоятельности прежней ориентации преобразований является кризисное состояние социально-трудовой сферы. Разрушение советской модели рынка труда не привело к устранению ее главного недостатка, не превратило владельца фактора труда в пол-

ноценного рыночного субъекта. Главной чертой рынка труда в России остается его асимметричность, усугубляющееся по мере продолжения преобразований неравновесие контрагентов рынка труда, связанное с занижением доли трудовых доходов во вновь созданной стоимости.

Если обратиться к мировой практике, то сегодня в суммарных доходах населения заработная плата составляет в Великобритании 65%, в Германии – 64, в Италии – 52, в США – 53, во Франции – 58, в Японии – 69%. В России доля оплаты труда, включая выплаты социального характера, в доходах населения снизилась с 74% в 1990 г. до 42,9% в настоящее время.

Происходит абсолютное сокращение численности занятых в стране. Рынок труда сокращается в машиностроении, угольной, легкой, пищевой промышленности, в строительстве, а также в ряде отраслей сферы услуг, прежде всего тех, что обслуживают население. Правительство проводит уникальную для нашего времени и невиданную в развитых странах политику «минимизации» официального рынка рабочей силы, все более ограничивая его финансовые и материально-технические возможности.

Осуществляется растрата производительного потенциала страны в результате перераспределения трудовых ресурсов в примитивные формы занятости, наиболее распространенными из которых являются челночный бизнес, торговля и мелкотоварное сельскохозяйственное производство.

Масштабы относительного перенаселения приближаются к социально опасным. Уровень официально зарегистрированной безработицы на конец 1997 г. составил 2,8% (по методологии МОТ – 9%), а с учетом вынужденно работающих в режиме неполной занятости и находящихся в отпусках по инициативе администрации он достигает 20-23% экономически активного населения. Средняя длительность безработицы, по оценкам экспертов, является одной из самых высоких в мире и подошла к такому уровню, на котором, по зарубежным оценкам, начинается утрата профессионально - квалификационных навыков.

В результате реформ средняя реальная зарплата сократилась в 4,5 раза. Процесс массового обнищания населения привел к тому, что ныне 52% населения относится к категории бедных и 19% - малообеспеченных. Доля оплаты труда в ВВП оказалась в 1,8 раза меньше, чем в бывшем Советском Союзе. Но тогда были еще общественные фонды, из которых оплачивались расходы на жилье, образование, здравоохранение и пенсионное обеспечение. После 1991 г. эти фонды в значительной части были ликвидированы. [1, с.25]

Дешевизна труда в России выступает как серьезный тормоз технического и экономического прогресса. По мнению экспертов, труд в России остается самым угнетенным фактором. В мировом сообществе давно признана недопустимость оплаты часа труда меньше, чем 3 дол., иначе идет разрушение трудового потенциала страны. Такое положение называется социальным геноцидом.

Низкий уровень личных расходов населения вместе с постоянно падающими инвестициями и правительственными расходами на производственную и социальную сферы является причиной того, что экономика не мо-

жет выйти из рецессии. Возрастают неблагоприятные тенденции в динамике численности населения. Это может привести к ситуации, когда удерживать территорию России в существующих границах будет сложно.

Деградирующее состояние рынка труда, из которого не видно выхода, имеет свои причины. Главной из них не может быть ни структурный, ни циклический кризис, хотя структурная безработица, разумеется, имеет место, и насущной необходимостью является реструктуризация промышленности. Не вносит ясности и ссылка на трансформационный кризис, поскольку особенности его проявления в российской экономике также имеют свои причины. Объяснение, как представляется, лежит в плоскости резкого нарушения равновесия между контрагентами рынка труда: работниками и работодателями в пользу последних. Это – результат вмешательства наиболее могущественного субъекта экономики – государства. Государственная политика, направленная на ускоренное формирование социальной базы реформаторского режима, осуществляет перераспределение экономических ресурсов, и, в первую очередь, финансовых средств с реального массового рынка труда в сферу сверхдоходов узкой избранной группы населения.

За годы реформ резко увеличился разрыв между получателями высших и низших доходов. Разрыв в доходах 20% получателей высших и низших доходов составил по официальным данным в 1991 г. 1 : 4,5, в 1993 г. - 14,5, в 1996 г. - 13,8. Это несопоставимо с данными по развитым капиталистическим государствам: от 1 : 4,3 в Японии и 1 : 4,6 в Швеции до 1 : 8,9 в США и 1 : 9,6 в Англии. Еще более разителен децильный коэффициент (соотношение низших и высших 10% доходополучателей): в России он составляет 1 : 32,3 против 1 : 7,7 в Индии, 1 : 8,3 во Вьетнаме, 1 : 14 в КНР, 1 : 15,2 на Мадагаскаре, 1 : 24 в Нигерии, 1 : 24,5 в Мексике.[1, с. 26]

Особенно опасными представляются тенденции государственной политики в отношении отраслей, обслуживающих формирование и функционирование человеческого капитала, в том числе, в сфере высшего образования. Ухудшение условий материального обеспечения учащейся молодежи, пополнения библиотечных фондов и лабораторного оборудования, обесценение труда профессорско-преподавательского состава и сотрудников, чрезмерная его интенсификация, вынужденное расширение коммерциализации образования, нередко сопровождающееся снижением требований к качеству знаний и навыков будущих специалистов, негативно отражается на возможностях расширенного воспроизводства высококвалифицированных кадров. Это вкупе с деградацией сферы науки и НИОКР закладывает основы дальнейшего снижения конкурентоспособности России в мировой экономике.

Смена прежней монетаристской модели преобразований, разработанной под руководством международных валютно-финансовых институтов, очевидна. Необходима немедленная разработка и реализация научно обоснованной, национально ориентированной программы нормализации положения социально-трудового фактора и поддержки бюджетных отраслей.

1. Березин И. Краткая история экономического развития. М.: Русская деловая литература, 1998.
2. Динкевич А.И., Игнацкая М.А. Россия 90-х: системный кризис переходной экономики // Деньги и кредит, 1999, № 8.
3. Финансовая Россия, 1999, № 1.
4. Экономическая газета, 1999, № 1.

УДК 338.2

Н.В.Осокина, И.А.Дымова

## ПОИСК ПУТЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики - предприятию. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, принято подразделять на внутренние, имеющие место внутри предприятия и связанные с ошибками и упущениями руководства и персонала, и внешние, возникающие вне фирмы и обычно находящиеся вне сферы влияния предприятия. В странах с развитой рыночной экономикой банкротство предприятий на 1/3 обусловлено внешними факторами и на 2/3 - внутренними факторами. В условиях переходной экономики внешние факторы превалируют над внутренними. Россия находится на этапе становления, формирования рыночной экономики, следовательно, ощутимое действие, в первую очередь, оказывают внешние факторы такие как:

- 1) особенности структур конкретных рынков, то есть влияние специфики строения рынка, преобладающего в какой - либо отрасли или регионе;
- 2) инфляция - изменение общего уровня цен;
- 3) необеспеченность правовой защиты договорных отношений, что приводит к явлениям, связанным с долговым характером экономики - неплатежи, бартерный обмен, низкая собираемость налогов;
- 4) изменение механизмов государственного регулирования деятельности предприятий;
- 5) изменения в отношениях собственности.

Но не менее опасно для деятельности предприятия негативное влияние внутренних факторов. Так, по оценкам западных экспертов, 90% различных неудач малых фирм связано с неопытностью менеджеров, некомпетентностью руководства, его неумением ориентироваться в изменяющейся рыночной обстановке, злоупотреблениями служебным положением, консерватизмом мышления, что ведёт неэффективному управлению фирмой, принятию ошибочных решений, потере позиций на рынке.

Неэффективность системы управления предприятием обусловлена:



- отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- недостаточным знанием конъюнктуры рынка;
- низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников, падение престижа рабочих и инженерно - технических профессий;
- неэффективностью финансового менеджмента и управление издержками производства.

Несмотря на давление внешних сложных и противоречивых обстоятельств, многие предприятия находят внутренние резервы для обеспечения своего эффективного развития.

Так, например, с установлением рыночных отношений "Вторчермет", реорганизовавшийся во "Втормет" перестал быть монополистом. Вышедшие на рынок вторичного сырья фирмы составили этой когда - то мощной и процветающей организации серьёзную конкуренцию.

Выход из сложившейся тяжёлой ситуации в первую очередь в том, чтобы переориентировать «Втормет» На решение экологических проблем. Ведь сейчас разнообразные фирмы с большой выгодой для себя собирают "жирный" металл. А кузова автобусов, троллейбусов, легковые автомашин, кровля, трубы, проволока и т.д. их не интересуют. Именно «Втормету» заняться бы таким металлоломом. Для этого планируется соединить его с природоохранными службами, чтобы предприятие не включалось в гонку за «тяжёлым» металлом, а все силы бросило на выполнение функции санитара природы.

Но решение этой проблемы вопрос будущего, а сегодня без банкротства «Втормету» не выжить. Предприятию необходима передышка на 15 - 18 месяцев. Надо восстановить оборудование, чтобы вновь стать конкурентоспособным. Нужен инвестор для закупки крупных ломовозов, для ремонта чешских прессов в Кемеровском и Прокопьевском цехах. Тогда можно будет грузить в вагон не 18 - 20 тонн металла, а 60 тонн, что даст значительную экономию на перевозках.

В настоящее время, когда нормально работают единицы предприятий, их значение многократно возрастает. Одной из экономических опор Кузбасса всегда был Запсиб. Успехи ОАО «ЗСМК» последнего полугодия объясняются прежде всего профессиональным, разумным менеджментом. Так, например, известно, что одним из рычагов финансового оздоровления ЗСМК стала договорённость о существенном снижении цен на сырьё и материалы. Урезузав затраты на производство конечной продукции, металлопроката, управляющие комбината сделали ещё выгоднее его экспорт. Таким образом, неплохо зарабатывая сам, Запсиб сполна рассчитывается с поставщиками, компенсируя им потери за дешево проданное сырьё.

Одним из ярких примеров поиска путей финансовой стабилизации является решение данной проблемы на кемеровском ОАО «Мель корм». Главная ставка здесь была сделана на перевооружение производства. До сих пор кемеровские мукомолы работали на отечественном оборудовании, а

это тяжкий труд и незавидная производительность, причём выход продукции высших сортов невелик. И хотя, например, чешское оборудование было вдвое дешевле швейцарского, комбинат, получив в кемеровском Сбербанке кредит, приобрёл оборудование фирмы «Bühler», являющейся мировым лидером в производстве современных технологических линий. Десять специалистов ОАО «Мелькорм» прошли стажировку на мелькомбинатах Швейцарии и Германии.

Работая с лета прошлого года на передовом оборудовании, комбинат повысил производственную мощность мельницы до 250 тонн в сутки. Сегодня, из всего объёма вырабатываемой муки - 75 процентов только высшего сорта. Технологическая схема позволяет регулировать выход и ассортимент, диктуемый рынком.

Естественным образом должна была снизиться себестоимость продукции мелькомбината, но кризисная ситуация с внезапным повышением курса доллара сказалась на его ценообразовании, однако, цена муки по-прежнему осталась самой низкой в регионе.

Кроме этого, на освободившемся после реконструкции оборудовании было налажено производство ржаной муки. На германской упаковочной линии начали расфасовку в фирменные пакеты, по два килограмма. Из пшеничного зародыша готовят хлопья - очень ценную для здоровья пищевую добавку.

Анализ положения предприятия на рынке, его финансово - хозяйственной деятельности и эффективности управления предприятием должен привести к выявлению ключевых внутренних и внешних проблем предприятия и оптимальных путей их решения. Выработка стратегии развития предприятия - это выявление среднесрочных и долгосрочных ориентиров развития предприятия, достижение которых обеспечит ему максимальный эффект от его экономической деятельности в перспективе.

---

1. Валовой Д.В. Рыночная экономика. Возникновение, эволюция и сущность. - М.: ИНФРА - М, 1997. - с. 71

2. Владимирова Е. Когда предприятие осталось без средств...//Комсомольская правда. - 1999. - №35. с. 16.

3. .Меньшиков С. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. - 1997. - № 6. - с. 26 - 27,

4. Лойберг М. Я. История экономики: Учебное пособие. -М.: ИНФРА - М, 1998. - с.115

## РЕФОРМИРОВАНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Критерием результативности реформирования экономической системы является создание эффективного мотивационного механизма, механизма ответственности всех хозяйствующих субъектов. Мотивационный механизм советской экономики строился на формальной и принудительной институциональной интеграции функций собственности. В результате радикальных реформ старый мотивационный механизм разрушен, а на его месте стихийно возник еще менее эффективный. Действует лишь **хищническая мотивация** трех субъектов: высших управляющих, спекулятивного торгово-финансового капитала и криминальных структур. При этом отсутствует долгосрочный мотив на индивидуальном уровне у отдельных представителей даже этих социальных групп. Остается нерешенной задача создания эффективной и стабильной системы стимулов, имеющей конкретный субъектный характер. Чтобы система мотивации способствовала устойчивому экономическому росту, имела долговременный характер и реально воздействовала на интересы экономических субъектов (собственника, менеджера и наемного работника), должны быть учтены специфические черты этих субъектов.

Адаптация к новым формам собственности осуществляется с меньшими издержками только в том случае, если работниками будут поняты и поддержаны цели приватизации. Реально это возможно лишь на региональном уровне. Меры, направленные на стимулирование хозяйствующих субъектов могут и должны реализовать региональные органы власти и управления. Регион объединяет непосредственные интересы населения, а также должен и может минимизировать негативные последствия экономической политики центра. Обязательным условием эффективности региональной политики является контроль представительной власти над исполнительной, как проявление общей экономической тенденции к интеграции социально-экономических функций труда, управления и контроля.

Главной целью денежного этапа приватизации стало формирование "слоя эффективных частных собственников". Практическая реализация доказала ее несовместимость с другими официальными целями приватизации: повышение эффективности деятельности предприятия, социальная защита населения и развитие социальной инфраструктуры, содействие стабилизации финансового положения, монополизация народного хозяйства, привлечение инвестиций. Эти цели не могут быть достигнуты потому, что *в качестве ведущей* не была определена социально-ориентированная форма собственности - капитал, контролируемый работниками.

Низкая эффективность новых экономических форм и новой системы управления определена *нарушением эволюционного характера transforma-*

ний. Установка на акционерную форму собственности как приоритетную не снимает проблему отчуждения работника. Акционерная собственность реализуется в следующих формах: участие в управлении акционерным обществом, получение дивидендов и продажа акций. В России реализация этих форм существенно ограничена, поскольку используется только менеджерский вариант приватизации в пользу руководящего эшелона. Избранная модель так и не смогла создать новый эффективный механизм мотивации. Работник как был, так и остался номинальным «сособственником».

В реальных условиях политической нестабильности, спада, роста безработицы, финансового кризиса идет интенсивный процесс концентрации акционерной собственности. Номинальные акционеры освобождаются от акций, либо продавая их администрации предприятий и сторонним лицам, либо становясь жертвами финансовых афер, фиктивных и реальных банкротств. Недостатки очевидны и для представителей реализуемого направления. Вынужденным образом наметился поворот к интеграции функций собственности. В качестве интеграционного ядра "постфактум" признана необходимость финансово-промышленных групп (ФПГ). Стихийно происходящему объективному процессу придается законная форма, происходит воссоздание и закрепление прежних монополизированных экономических структур. Если же речь шла о вновь создаваемых по решению правительства ФПГ, то определяющим принципом объединения разнородных предприятий выступал чаще всего мотив сиюминутной выгоды.

В ходе затянувшегося процесса становления концепции реформирования российской экономики постепенно исчезло само понятие "субъекта собственности". Под "субъектами" стали пониматься не работнико-созидатели собственности, а ее "приобретатели" и "организаторы". Приватизация не обеспечила наемным работникам закрепление за ними каких бы то ни было функций собственности, даже базовой функции - труда. Наибольшие права в этом процессе получил слой высших руководителей. Как может показаться, именно директор, совмещающий функции владения и управления, становится субъектом, который сможет обеспечить эффективное развитие собственности. Но новые владельцы часто используют имущество менее эффективно, чем бывшие госпредприятия. Процесс перераспределения преобладает над производственной деятельностью. Прежняя неформальная корпоративная система управляющих государственных предприятий действует, по-прежнему решая задачи максимизации полезности собственно управленческого звена, а не задачи развития предприятий и максимизации прибыли. Директор не стал полным, подлинным субъектом собственности, для него владение стало лишь дополнительным источником перераспределения богатства. Он перестал быть и эффективным управляющим, т.к. выведен из-под внешнего государственного контроля. Коммерческие банки также не стали субъектами экономического контроля и в основном выполняют функции посредников между предприятиями и государством. Поскольку в новых условиях государство не может нормально осуществлять функцию контроля, ее должен бы осуществлять трудовой коллектив. Но *сохранение рабочего места*

остаётся более действенным стимулом, чем участие во владении и управлении предприятием. Благодаря этому между администрацией и трудовым коллективом устанавливается негласное соглашение, в силу которого директора упрочивает свой контроль.

Стимулируя формирование крупного частного капитала, государство способствует тому, что многомиллиардные денежные средства перекачиваются из сферы производства в спекулятивную сферу и надёжные вложения за рубежом. Новые собственники, вышедшие из слоя управляющих разных уровней, не способны быть эффективными собственниками, поскольку руководствуются краткосрочными мотивами экономической выгоды, а не интересом в осуществлении долгосрочных инвестиционных проектов. Новых источников инвестиций ими не создано.

Возникает парадокс переходной экономики. Критерий эффективности (норма прибыли), применимый к деятельности частного капитала, на практике не реализуется. В отношении трудовых коллективов он применяется для того, чтобы сделать вывод об их неэффективности в качестве собственников, тогда как их деятельность должна оцениваться по более широкому – **социально-экономическому критерию эффективности**. Последний должен включать в себя не чистую экономическую выгоду, а такие характеристики как устойчивость воспроизводства хозяйственной единицы, её стабильный рост, социальные составляющие.

Складывается такая картина: агенты, владеющие рычагами экономического контроля, не используют их в общественно-полезных целях, а агенты, заинтересованные в реализации долгосрочных программ экономического и социального развития, т.е. капитализации собственности, действенными рычагами экономического контроля не владеют (трудовые коллективы).

УДК 657.479.339

Н.И. Подъяблонская, Е.И. Левина

## **УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.**

Огромные перемены, происходящие в нашей стране в связи с переходом народного хозяйства к рыночной экономике, привели к тому, что командно- административная система изжила себя. Примитивные методы и приемы учета не приемлемы в новых условиях хозяйствования. От бухгалтеров, экономистов, аудиторов требуется овладение новыми знаниями по обработке экономической информации, которые получили признание и распространение в странах с развитой рыночной экономикой. В этих странах уже в начале 50-х гг. произошли значительные изменения в их учетно-экономических теориях, главное из которых – деление бухгалтерского учета: на финансовый учет и управленческий.

Так называемый финансовый бухгалтерский учет ведется в интересах всех внешних пользователей предприятия, управленческий – в интересах тех, кто работает на самом предприятии, внутренних пользователей. Управленческий учет состоит из учета, развивающего традиционные бухгалтерские методы и приемы, и учета, позволяющего выработать действенные управленческие решения.

Современный бухгалтерский учет должен показать как справляются административные работники с возложенными на них обязанностями. Поэтому задачи бухгалтерского учета можно свести к отражению хозяйственной деятельности и обеспечению сохранности собственности хозяйствующего субъекта, последнее осуществляется посредством контроля за правильностью использования имущества. Следовательно, цель современного бухгалтерского учета можно определить как информационное моделирование процессов управления хозяйственными благами и контроль за их воспроизводством. В настоящее время бухгалтерский учет выступает в качестве информационного средства, необходимого для принятия управленческих решений. Перед бухгалтерским учетом возникает необходимость аналитического сопоставления текущих величин с их значениями в прошлом и будущем (прошлое изменить нельзя, но можно принять определенные меры, чтобы исправить что-то в будущем).

Новую роль бухгалтерского учета в современной экономической системе иллюстрирует рис 1.

Цели бухгалтерского учета можно конкретизировать и определить как оценку:

- 1) платежеспособности предприятия (обеспеченности его кредиторской задолженности, ликвидности и т.п.);
- 2) рентабельности;
- 3) степени ответственности лиц, занятых хозяйственной деятельностью, которая измеряется по отклонениям фактических затрат от нормативных.

Эти цели достигаются при помощи информационного моделирования: движения денежных средств и измерения собственных средств предприятия (фондов); процессов учета затрат и исчисления себестоимости; формирования финансового результата за определенный период; моделирования процессов планирования и контроля хозяйственной деятельности.

Результатом достижения первых двух целей является бухгалтерский баланс, представляющий общую модель предприятия, которая отражает имущество предприятия, его обязательства и фонды на определенный период времени. Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, некоторые другие формы отчетности и исчисленные по их данным аналитические показатели (платежеспособность, ликвидность, оборачиваемость и т.п.) составляют финансовый учет. Он документально связывает предприятие со сторонними юридическими и физическими лицами. Его иногда называют внешним.

Моделирование процессов планирования и контроля хозяйственной деятельности базируется на понимании бухгалтерского учета как инструмен-

та управления. При этом бухгалтерский учет, планирование и статистика рассматриваются как единое целое, которое образует управленческий бухгалтерский учет.

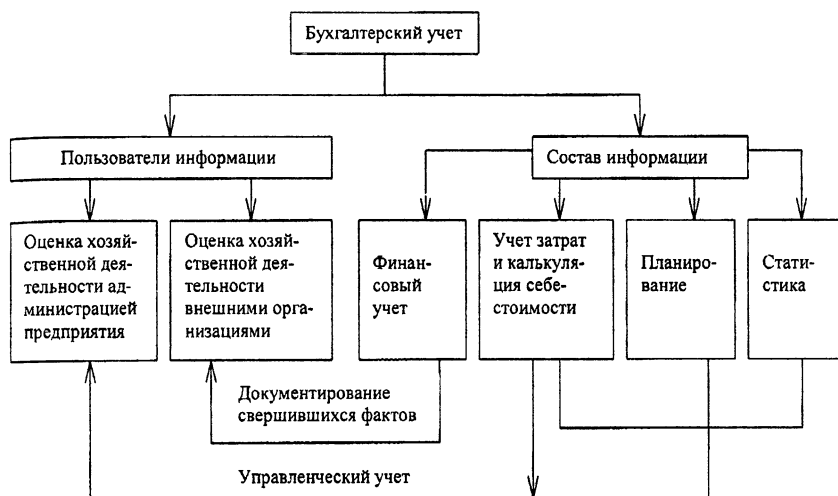


Рис. 1. Структура современного бухгалтерского учета и его место в системе управления.

Управленческий бухгалтерский учет информационно организует внутрихозяйственные связи предприятия, т.е. связи между лицами, работающими в самом предприятии. Иногда управленческий учет называют внутренним.

В условиях экономической реформы, когда хозяйственная самостоятельность предприятий расширена, а внимание администрации акцентировано на экономических связях внутри предприятия, учет затрат становится частью управленческого учета. Он организуется прежде всего из потребностей предприятия.

В финансовом и управленческом учете используется один и тот же план счетов. При этом финансовый учет отражает состояние средств предприятия, а управленческий – их движение. Отражая состояние имущества на данный момент времени счета реализуют цели финансового учета, отражая движение тех или иных ценностей и финансовые результаты, они реализуют цели управленческого учета.

В настоящее время учет затрат производства занимает доминирующее место в общей системе бухгалтерского учета, т.к. затраты производства выражаются в себестоимости продукции (работ, услуг). От уровня себестоимости продукции при прочих неизменных условиях зависит объем прибыли. Чем экономичнее организация использует материальные, трудовые и финансовые ресурсы, тем значительнее эффективность производственного процесса, тем больше будет прибыль. Поэтому учет затрат – важнейший инструмент

управления предприятием. Необходимость учета затрат на производство растет по мере того, как усложняются условия хозяйственной деятельности и возрастают требования к рентабельности. Предприятия должны иметь четкое представление об окупаемости различных видов готовых изделий, эффективности принимаемых решений и их влияния на финансовые результаты.

Таким образом, управленческий учет представляет собой процесс выявления, измерения, накопления, анализа, переработки и передачи информации о хозяйственной деятельности предприятия, используемой для планирования, управления и контроля внутри предприятия.

В его задачу входит: обеспечить информацией руководителей различных уровней управления внутри предприятия, ответственных за достижение конкретных производственных целей. Важнейшей функцией управленческого учета является обоснование процесса принятия управленческих решений. Для этого исследуются все факторы, влияющие на экономику и управление, организацию и технологию производства, позволяющие сделать затраты эффективными и реально управлять ими.

УДК 622.333

В.М. Поршнев, С.В. Новоселов

## **КОНЦЕПЦИИ, ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УГЛЕДОБЫЧИ**

Тенденции роста добычи угля сменились на постоянное падение объемов, сопровождаясь закрытием шахт, ростом затрат и цен, снижением производительности труда, падением платежеспособного спроса.

Существует несколько концепций развития угольной промышленности. К ним относятся, во-первых, концепция достаточно быстрой реструктуризации отрасли, освоения новых угольных месторождений, обновления основных фондов. Совершенно очевидно, что эта концепция требует огромных инвестиций и может быть реализована в течение нескольких десятилетий. Вторая концепция, ориентированная достаточно объективно на стагнацию объемов добычи угля, предполагает поддержание и максимальное использование действующего шахтного фонда. Следует заметить, что и в данном случае необходимы инвестиции для подготовки новых горизонтов, поддержания производственных мощностей. Третья концепция предполагает техническое перевооружение действующих шахт и разрезов, перевод их на современный научно-технический уровень. Четвертая концепция ориентирует на повышение конкурентоспособности добываемых углей за счет структуры марочного состава, повышения качества, развития экспорта и, следовательно, повышения спроса и, как следствие, увеличение объемов добычи.

Конкретные программы, разрабатываемые в соответствии с той или иной концепцией, могут быть государственными, региональными, местными. В любой программе должны быть проработаны траектории развития каждого



предприятия. Это позволит избежать неблагоприятных последствий, прежде всего социальных и экологических. Ориентация только на экономическую эффективность, например закрытие нерентабельных шахт, может в конечном счете существенно меньше проектируемого эффекта.

Закрытие убыточной и бесперспективной шахты связано с высвобождением крупного контингента работников, проживающих в городе или поселке угольщиков. Других производств подчас нет. Диверсификация производства решает проблему на 10-20 процентов. Отказываться от закрытия шахты только по мотивам предупреждения безработицы нецелесообразно. Необходимо подойти к проблеме комплексно и с учетом фактора времени. Так в моноотраслевом поселке в любом варианте развития, в том числе закрытия, ликвидации шахты сохраняется потребность и, следовательно, спрос на уголь. С учетом близлежащих поселений объем потребностей может соответствовать минимально возможным объемам добычи угля. Этот альтернативный вариант развития предприятия не противоречит общей концепции естественного для угольной промышленности процесса структурной перестройки. В какой-то мере такой вариант может и должен учитываться для обоснования схемы развития отрасли в целом.

Кузбасс располагает потенциальными возможностями, обеспечивающими ежегодную добычу 500 млн. т., или в пять раз выше нынешнего уровня. Снижение объемов добычи за последние годы примерно на треть происходило частично за счет закрытия шахт в связи с исчерпанием запасов, частично за счет закрытия шахт с низкими технико-экономическими показателями. Однако значительное снижение объемов добычи угля происходило и продолжается в настоящее время за счет снижения загрузки шахт и разрезов, имеющих высокую экономическую эффективность угледобычи. Снижение объемов добычи угля обусловило рост себестоимости 1 т. угля, в составе которой 50-70 процентов условно-постоянных расходов. Прибыль при этом снизилась как в результате роста себестоимости, так и снижения объемов добычи угля. Необоснованное и неуправляемое снижение угледобычи по экономическим, техническим, технологическим и экологическим факторам приводит к далекой от оптимальности структуре.

При положительной тенденции роста добычи угля структурный фактор не имел большой значимости, так как прирост объемов обеспечивался более прогрессивными, эффективными и динамичными предприятиями. В условиях снижения спроса и добычи угля необходима иная тактика и траектория развития шахт и разрезов. Представляют интерес варианты более полной загрузки предприятий с высокими технико-экономическими показателями, изменение количества смен по добыче угля в течение суток или месяца, в том числе на шахтах, намечаемых к закрытию и другие организационно-экономические решения. Устойчивость и стабильность работы предприятий будут залогом более высоких результатов хозяйственной деятельности. В этом случае повышается эффективность средств государственной поддержки угольной промышленности, особенно при разработке оптимальных вариан-

тов реструктуризации отрасли, региона с охватом всех ограничений в современных рыночных условиях.

Критерии оптимальности и условия использования ресурсов должны соответствовать программным задачам перестройки. Так инвестиции в первую очередь могут направляться не на лучшие шахты, имеющие подчас резервы мощности, а на закрываемые шахты. Значительная часть средств должна быть направлена на проведение социальных мероприятий; трудоустройство высвобождаемых работников, профессиональная переподготовка, переселение, жилье, социальная помощь и др. Набор социально-экономических мер зависит от конкретных исходных условий.

На новой научной основе должны разрабатываться проблемы развития угледобычи. Наряду с программами необходимо строить прогнозы развития отрасли и регионов, развития потенциальных потребителей, повышения конкурентоспособности предприятий, инвестиционной политики и финансирования. Это относится ко всем предприятиям независимо от форм собственности. Государственное регулирование развития угольной отрасли сохранится на обозримый период. Поэтому государственная поддержка и мониторинг должны охватывать всю деятельность хозяйственных субъектов добычи и реализации угля.

Каким образом отразилась реструктуризация в нынешнем ее виде, можно продемонстрировать на примере лучших предприятий Кузбасса.

Шахта Распадская освоила проектные показатели в 1988г. добыла 7,64 млн. т., достигла производительности труда 152,5 т. угля на одного рабочего в месяц. В 1994г. объем добычи снизился до 4,42 млн. т. Основные причины: децентрализация горных работ, низкие нагрузки на комплексномеханизированные очистные забои, физический и моральный износ выемочного, транспортного и стационарного оборудования, отставание капитальных работ по вскрытию и подготовке новых полей, что сокращало бы протяженность действующих выработок, ликвидировало многоступенчатость и протяженность конвейерных линий, обеспечило проветривание уклонных полей по прогрессивной восходящей схеме.

Финансирование и проведение работ согласно специальной программы повышения эффективности производства и реструктуризации позволило ежегодно увеличивать объем добычи угля и улучшать технико-экономические показатели на основе технического перевооружения шахты. Одновременно совершенствовалась система управления производством, экономические связи на внутреннем и внешнем рынках на основе маркетинговых исследований. Повышение экономической эффективности производства на шахте «Распадская» позволяет по другой схеме канализировать средства, выделяемые на реструктуризацию угольной промышленности Кузбасса.

Открытый способ добычи угля в Кузбассе в основном представлен АООТ концерн «Кузбассразрезуголь». За годы перехода к рынку разрезам концерна удалось, несколько снижая добычу угля из-за ряда объективных причин, сохранить объем годовой добычи на уровне 24-25 млн. т. угля. До-

быча углей для коксования и выпуск сортового топлива также положительно влияют на экономику разреза.

В условиях достаточно устойчивой работы на разрезах имеет место постоянное снижение численности персонала и рост среднемесячной производительности труда рабочего по добыче угля, рост прибыльности. Создаются благоприятные условия для роста объемов добычи угля, в том числе за счет новых разрезов, переход открытого способа на самофинансирование. Это обусловлено не только природными условиями, но и научно обоснованной стратегией развития.

Таким образом, развитие угольной промышленности в большей степени определено научным сопровождением.

Обоснование развития и размещения отрасли в перспективном периоде и определение основных параметров включает:

прогнозирование потребности отрасли в ресурсах с учетом научно-технического прогресса;

обоснование эффективного варианта рационального развития и размещения отрасли в условиях кардинальной переработки механизма хозяйствования и управления;

оценка экспортно-импортных связей в региональном разрезе с учетом валютной самокупаемости отрасли;

специфические особенности разработки схем по отдельным комплексам.

В соответствии со стратегией регионального развития определяются цели, задачи и место отрасли (комплекса) в решении социальных и экономических проблем, ее участие в перестройке структуры отрасли.

Анализируя основные факторы (табл. 1), влияющие на объемы добычи угля в Кузбассе, по динамике и коэффициентам корреляции можно сделать следующий вывод, что напрямую объемы добычи угля зависят от производительности ( $r = 0,96$ ), цен на уголь ( $r = 0,34$ ), использования производственной мощности ( $r = 0,81$ ), заработной платы ( $r = 0,16$ ).

Обратная зависимость между объемами производства наблюдается с дебиторской задолженностью ( $r = -0,759$ ), себестоимостью ( $r = -0,38$  [долл.];  $r = -0,115$  [руб.]), кредиторской задолженностью ( $r = -0,77$ ). Незначительная прямая связь наблюдается с инфляцией ( $r = 0,012$ ), так как инфляция - неоднозначное явление, и в определенных пределах (0-3% в год) является стимулом производства.

Поэтому для стабилизации работы отрасли необходимо снизить влияние факторов с обратной связью: себестоимости, кредиторской и дебиторской задолженности и, соответственно, повысить влияние факторов прямой связи: производительности, увеличить эффективность использования производственных мощностей, совершенствовать систему оплаты труда. Следует заметить, что немаловажную роль в развитии производства оказывают и неэкономические факторы, влияние которых необходимо учитывать при обосновании производственных программ.

Ранжирование факторов по тесноте связи с объемами добычи угля в Кузбассе  
за период 1991-1998гг

Фактор	Коэфф. корреляции	Ранг
Производительность, т./мес.	0,96	1
Производственная мощность, млн. т.	0,81	2
Кредиторская задолженность, млрд. руб.	-0,77	3
Дебиторская задолженность, млрд. руб.	-0,75	4
Себестоимость, долл./т. (руб./т.)	-0,38 (-0,115)	5
Цена, руб./т.	0,34	6
Заработная плата, руб.	0,16	7
Численность 111 111, чел.	0,11	8
Инфляция, %	0,012	9

Можно сделать вывод, что на объемы добычи в рыночных условиях (а конкретнее в условиях кризиса) основными факторами, которые определяют объемы добычи, являются стоимостные факторы. Чем выше отрицательное влияние стоимостных факторов на объемы добычи, тем интенсивнее сокращаются объемы производства угля. Среди неценовых факторов основное влияние на объемы добычи оказывают производительность и производственные мощности.

В настоящее время в ТЭК Кузбасса наметились некоторые тенденции роста производства [1], а именно:

1) в 1998 году выработано электроэнергии 25,5 млрд. кВт, или 113% к 1997 году;

2) добыча угля в 1998 году составила 97,8 млн. т., или 104 % к 1997 году. В условиях всеобщего спада производства продукции по Кузбассу, данный факт характеризует поворотную точку в развитии угледобычи и подтверждает положительные результаты I этапа реструктуризации угольной отрасли.

---

1. Кузбасс в 1998 году. //Кузбасс. 4.02. 99. № 20(22299).

УДК 378.147

Ю.Н. Похилько

### МОЛОДЫМ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ - НЕОБХОДИМА ПОМОЩЬ.

Как бы ни был хорош учебный план, его реализация в значительной мере определяется уровнем квалификации преподавателей. Недостаток бюджетного финансирования не позволяет удерживать зарплату преподавателей вузов хотя бы на среднероссийском уровне. Это не замедлило сказаться на

снижении престижа преподавательского труда. Часть наиболее квалифицированных и опытных преподавателей покинула факультет, выбрав иные сферы и виды деятельности. Для обеспечения нормального хода учебного процесса на кафедру приглашаются молодые преподаватели, практически вечерашние выпускники, не имеющие производственных, преподавательских и исследовательских навыков.

Иной возможный путь - привлечение опытных производственников - практически не может быть реализован из-за привлекательности материальных условий преподавания.

Начинающим молодым ассистентам приходится осваивать с нуля новые, "рыночные" курсы, не имеющие предшествующего методического обеспечения. В этих условиях опыт преподавания обрывается дорогой ценой.

Частые корректировки учебного плана сопровождающиеся появлением одних и исключением других курсов, делает освоение преподавателями некоторых курсов почти бросовым, это - работа лишь "на один выход".

Значительную помощь начинающим преподавателям в научной и учебной работе могло бы оказать улучшение оснащения кафедры компьютерной техникой.

УДК 658.114.334

М.Д.Прокудина

## СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.

Экономическое развитие неразрывно связано с изменением соотношения между секторами и отраслями народного хозяйства. Соотношение между этими элементами и представляет собой экономическую структуру. Экономическая структура подвержена изменениям, причем, чем больше совершаются эти изменения, чем эластичнее подгоняется структура к требованиям времени, тем успешнее развивается экономика.

Можно выделить два основных направления структурных изменений. В одном преобладают стихийные силы, рождаемые чисто рыночными отношениями. Структура меняется в результате изменений в норме прибыли. Капитал, рабочая сила, предпринимательская энергия устремляются туда, где сегодня стало выгоднее. Другой путь – широкое использование государственных рычагов для ускорения прогрессивных структурных изменений. Здесь необходимы прогнозные оценки, которые помогают заранее определить, какие элементы структуры должны подвергнуться сокращению, а каким элементам целесообразно оказать содействие. Первый путь – это путь стихийного рынка при пассивном государственном вмешательстве. Это долгий путь со значительными социальными издержками, с замедленным темпом роста эффективности производства. Второй путь - путь с опорой на централизованные рычаги регулирования, государственное планирование и ускоренный межотраслевой перелив ресурсов. Этот путь более быстрый, с

меньшими социальными издержками и значительными темпами роста производительности.

Структурные изменения определяются причинами внутреннего характера, связанными с движением спроса или предложения вследствие технического прогресса, и внешнего характера, вызванного тенденциями в мировой экономике. Экономический рост в мировом масштабе связан с перемещением центра тяжести хозяйственной деятельности с сельского хозяйства на промышленность, а затем на сферу услуг. С началом индустриализации происходит ускоренный рост промышленности, вследствие чего ее доля в народном хозяйстве увеличивается и соответственно уменьшается доля сельского хозяйства. Сфера услуг также развивается, но сравнительно медленно. С конца 60-х годов в экономике развитых стран стали происходить структурные сдвиги, в корне преобразившие соотношения между секторами. Начался процесс деиндустриализации и экономического роста, ориентированного на преимущественное развитие сферы услуг, которая стала прогрессировать быстрее, чем промышленность. В то же время промышленность развивалась быстрее сельского хозяйства. Например, в ФРГ, процесс деиндустриализации ярко проявился в динамике численности занятых в отдельных секторах экономики. В 1994 г. численность занятых, в народном хозяйстве распределилась следующим образом: сектор 1 – 3,5%, сектор 2 – 39,1%, сектор 3 – 57,4% [ 4 ]. Вместе с тем процесс деиндустриализации не привел к падению объема промышленного производства. Напротив, он увеличился благодаря росту производительности труда. Однако доля промышленности в ВВП снизилась. Одновременно сокращалась и доля сельского хозяйства.

В развитых странах в результате структурных преобразований установилась современная структура экономики, где сектор услуг занимает ведущее место. В будущем ожидается дальнейшее снижение доли промышленности в общей численности занятого населения и в ВВП при росте доли сферы услуг.

Состояние российской экономики требует особого подхода к осуществлению структурной перестройки экономики. Это связано как с масштабами предстоящих изменений, так и кризисными явлениями в промышленности. Использование шоковой терапии в качестве метода преобразования экономики России многими сейчас признается ошибочным. Исходная программа “шоковой терапии” сводилась к следующему: быстрая ликвидация системы централизованного распределения ресурсов; ускоренная приватизация предприятий и организаций; немедленное высвобождение цен, в том числе обменного валютного курса; резкое сокращение правительственных расходов, в том числе на социальные программы и дотации предприятиям, в целях формирования сбалансированного бюджета; резкое ограничение роста денежной и кредитной массы; устранение препятствий на пути свободного движения товаров и капитала в страну и из нее.

В ходе проведения экономической реформы произошел значительный спад производства во всех отраслях экономики. Структурные изменения стали носить стихийный и зачастую регрессивный характер. Произошла пере-

ориентация народного хозяйства на развитие экспортных, сырьевых отраслей при одновременном падении производства в обрабатывающих отраслях. В структуре добывающих отраслей доля топливно-энергетического и металлургического комплексов достигла уровня, невиданного для развитой страны – 50%. Причиной бурного развития производства в топливно-сырьевых отраслях является инвестиционная политика иностранных компаний и спрос продукции на мировых рынках.

За короткое время разрушена десятилетиями создававшаяся достаточно эффективная индустриальная структура народного хозяйства и сформирована новая, сырьевой направленности, присущая странам с неразвитой экономикой. Наиболее жизнеспособными оказались отрасли, допущенные на внешний рынок. Это означает, что конъюнктура внешнего рынка долго будет оказывать все возрастающее влияние на сырьевые и сопряженные с ними отрасли и через них на экономику страны. Сегодня Россия оказалась в глубочайшем кризисе, вызванном дезорганизацией жизни общества методами “радикального” реформирования. Регресс коснулся всего – экономики и управления, условий жизни населения, культуры и нравственности, всей системы духовных ценностей. В особенно тяжелом положении оказалось народное хозяйство. Фактически наша экономика перешла в такую фазу кризиса, когда одновременно резко снизились обе составляющие используемого национального дохода – потребляемой и накапливаемой. Ранее глубокое падение капитальных вложений компенсировалось поддержанием более или менее стабильного уровня реальной зарплаты. Начиная с 1995 года, произошел переход на качественно новый уровень хозяйственной активности, соответствующий потребностям изменившейся структуры экономики. Ее примитивность, происшедшая вследствие разрушения значительной части обрабатывающей, в особенности высокотехнологичной части промышленности, сопровождалась резким снижением загрузки производственных фондов и ростом безработицы. В результате ранее сбалансированный народнохозяйственный комплекс распался на два слабо связанных между собой сектора. Один – ориентирован на внешний рынок, это производства топливно-сырьевых отраслей. Они конкурентоспособны и могут сбывать свою продукцию на мировом рынке, а другой – на внутренний. При этом последний, представленный в основном отраслями обрабатывающей промышленности и сельским хозяйством, по существу исчезает (спад здесь по сравнению с докризисным периодом составляет уже более 2/3, а по многим отраслям – свыше 80%). Расслоение экономики на два сектора влечет за собой быструю деградацию ее структуры и утрату внутренних источников роста, так как умирающий сектор, ориентированный на внутренний рынок, состоит из отраслей, которые определяют научно-технический прогресс и современный экономический рост, уровень народного благосостояния. Для выхода из кризиса требуется кардинальное изменение этого экономического курса.

- 
1. Яковец Ю. Тенденция структурных сдвигов в экономике // Экономист. 1996. №12. – с.10-20.
  2. Бачурин А. Новое в организации хозяйственных структур // Экономист. 1997. №2. – с. 36-47.
  3. Седлак М. Структурные изменения в экономике и структурная политика // Проблемы теории и практики управления. 1996. №1. – с. 13-17.
  4. Проблемы теории и практики управления. 1996. №1. С.14

УДК 658.133.

М.Д.Прокудина

## **ИННОВАЦИОННЫЙ КРИЗИС И ПРЕДПОСЫЛКИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ.**

Сложное положение, в котором оказалась Россия в начале реформ, не обошло и инновационную сферу. Инновационная активность - наиболее гибкий индикатор состояния и конкурентоспособности экономики. Когда эта активность угасает, народное хозяйство теряет позиции на рынках, быстро стареет производственный аппарат, разрастается инвестиционный, технологический и экономический кризисы. Сокращаются доходы и поступления в бюджет, становится не из чего платить зарплату и пенсии. С расширением же базисных инноваций начинается инвестиционный бум как предпосылка преодоления кризиса и депрессии, перехода к оживлению и подъему производства. Таков механизм цикличной динамики науки, инноваций, техники, экономики подтвержден опытом многих стран, прошедших через фазы среднесрочных и долгосрочных (кондратьевских) циклов на протяжении почти двух столетий.

Для бывшего СССР издавна были характерны малая скорость инновационного цикла, слабая связь между различными его этапами. По оценкам, только из-за ведомственных барьеров, сроки создания новых технологических систем удлинялись в 3-5 раз. Из-за недостаточного согласования между этапами (монополистического положения некоторых участников технологической цепочки, ведомственных барьеров) инновационный процесс часто прерывался или вообще навсегда затухал.

В 80-е гг. управленческие структуры оказались не в состоянии обеспечить с помощью централизованного планирования неуклонный рост народного хозяйства и уровня жизни, планомерно обновляя производство и продукцию и осуществляя инновации за счет средств госбюджета. В результате произошло снижение инновационной активности, а с переходом к рынку и демонтажем прежнего механизма наступил глубокий инновационный кризис. В стране скопилось большое количество нематериализованных или невнедренных инноваций.



За десятилетие число созданных и освоённых в производстве образцов новой техники уменьшилось на 48%, особенно приборов и средств автоматизации - на 60%. В 90-е гг. количество образцов новой техники сократилось на 40, а приборов и средств автоматизации - на 61%. В результате резко ослабла конкурентоспособность промышленной продукции. Она стала активно вытесняться не только с внешнего, но и с внутреннего рынка.

Практически потерян рынок сложной бытовой техники, оборудования для легкой промышленности, сельхозмашин. Закупка вооружений и военной техники, где заметные позиции занимал современный, пятый технологический уклад, сократилась со 132 млрд. долл. в 1990 г. до 8 млрд. в 1996 г. т.е. в 16,5 раза. Это означает свертывание высокотехнологичного сектора экономики, потерю ею способности не только расширенного, но и простого воспроизводства, технической реконструкции и обновления производственного аппарата на собственной технологической базе, насыщения потребительского рынка отечественными товарами.

Преобладание третьего и четвертого технологических укладов в народном хозяйстве не отвечает современным условиям воспроизводства. Они подлежат замене на технические системы пятого уклада. Базисные инновации, направленные на решение этой задачи, охватили развитые страны в 80-90-е гг. В России же наблюдаются вымывание пятого уклада и технологическая деградация экономики, практически прекратилось освоение современных базисных инноваций.

Демилитаризация народного хозяйства, обвальное сокращение оборонных заказов фактически привели к демонтажу одного из самых сильных в мире и наиболее прогрессивного по технологическому уровню военно-промышленного комплекса. Попытка перевести его на выпуск высокотехнологичной гражданской продукции не удалась. Это не только подорвало оборонный потенциал страны, но и свело к минимуму возможность реконструкции и повышения конкурентоспособности промышленности. Государство, почти прекратило поддержку разработок и освоения техники новых поколений, отвлекая ресурсы частного сектора, которые могли бы быть направлены на инвестиции и инновации, с помощью чрезмерных налогов.

Зарубежные монополии и транснациональные корпорации захватывают один за другим сегменты внутреннего рынка. Они практически монополизировали рынок вычислительной техники, сложной бытовой техники, некоторых видов промышленных изделий и продовольствия, туристических услуг, подавляют и вытесняют отечественных производителей товаров и услуг с внутреннего и внешнего рынков, последовательно проводят курс на формирование зависимой экономики, рынка сбыта своей продукции.

В последнее время положение несколько улучшилось, появились предпосылки и первые признаки оживления инноваций. Начинает осознаваться их жизненная необходимость, разрабатывается концепция государственной научно-технической политики. Принимаются меры по возрождению инноваций в регионах. Создается сеть технологических инкубаторов иннова-

ционных, венчурных фондов. формируется соответствующая инфраструктура.

Перспектива развития и рыночной реализации научного достижения существенно зависит от того, на какой стадии жизненного цикла оно находится. Теоретически, чем быстрее осуществляется инновационный процесс, тем больше вероятность, что нововведение и страна в целом будут иметь успех. Очень важно также ускорить создание инновационного продукта. Ведь оно занимает часто многие годы, а за это время новшество может устареть, появятся другие, значительно лучшие, и инновация в первоначальном виде перестанет иметь какую-либо ценность.

Важно, чтобы инновационная стратегия, система мер по крупномасштабному освоению базисных и сопровождающих их улучшающих инноваций стали первым приоритетом в долгосрочной социально-политической, научно-технической, экологической, оборонной, внешнеэкономической политике. Это объяснимо и оправдано, поскольку проблемы выживания и возрождения страны в конечном счете зависят от степени и скорости освоения технических систем пятого, а затем шестого технологических укладов, способствующих повышению конкурентоспособности и эффективности экономики, возврату утраченных позиций на внутреннем и внешних рынках, а следовательно, обеспечению рабочих мест и роста доходов населения и бюджета.

В данной сфере требуются долгосрочные высокоэффективные вложения. Чрезмерно высокие на первых порах затраты невозможно перекладывать на покупателей, ибо это перекрыло бы дорогу на рынок. Производители принципиально новой продукции неизбежно являются монополистами, но их надо поддерживать. Важно законодательно закрепить льготы (налоговые, таможенные) для субъектов инновационной деятельности. Иначе не привлечь частный капитал, а без него невозможно добиться массового распространения новой продукции, не обеспечить выживание новаторов в жесткой конкурентной борьбе.

Долгосрочная государственная инновационная программа должна быть нацелена на реализацию такой стратегии и включать целевые программы и крупные проекты по освоению базисных инноваций в тех сферах, где есть научно-технический задел и возможность стать мировым лидером или в числе их. Нужно состыковать федеральные научно-техническую, инновационную и инвестиционную программы. Это, с одной стороны, откроет дорогу в производство важнейшим результатам НИОКР, крупным изобретениям, а с другой - усилит инновационный характер инвестиционных программ и проектов, осуществляемых при поддержке госбюджета. Производственные инвестиции без инноваций не имеют смысла, поскольку они закрепляют технологическую отсталость и не обеспечивают конкурентоспособность выпускаемой продукции. Необходимо ориентироваться на многоканальное финансирование, сочетание бюджетной поддержки с привлечением частного и иностранного капитала. С одной стороны, без бюджетной поддержки невозможно освоение базисных инноваций, рассчитанное на длительный срок, со зна-

чительным риском. Ни российские частные инвесторы, ни коммерческие банки, ни зарубежные инвесторы без хотя бы частичной поддержки и гарантии государства за такие проекты не возьмутся. Необходимы ощутимые экономические льготы для предпринимателей, берущих на себя риск освоения инноваций. Среди них - освобождение от налогов в первые два года производства принципиально новой продукции; освобождение от таможенных пошлин оборудования и материалов, завозимых для реализации таких проектов, и экспортируемой инновационной продукции. Эти и другие льготы следует предоставлять как на федеральном, так и на региональном уровнях. Нужны благоприятные условия и стимулы для использования в инновациях собственных средств предприятий (амортизация, прибыль) и кредитов коммерческих банков. На конец 1996 г. долгосрочные кредитные вложения в экономику составили 21,7 трлн. руб., или 9% от их общей суммы и менее 6% от инвестиций в основной капитал, долгосрочные кредиты коммерческих банков - 5,8 трлн. руб., т.е. 2,9% от объема предоставленных ими кредитов и 1,6% - от общих инвестиций в основной капитал. Роль банков на инвестиционно-инновационном рынке весьма незначительна, это положение необходимо менять.

Несмотря на трудности, инновационная сфера сохраняет жизнеспособность и тенденции к развитию. Этому способствуют как рыночные, так и административные рычаги. Однако роль государства должна быть более ощутимой.

---

1. Бжилянская Л. Инновационная деятельность: тенденции развития и меры государственного регулирования // Экономист. 1996. №3. - с.23-33.

2. Хорошилов Г. Инновации и конкурентоспособность техники // Экономист. 1998. №2. - с.17-23

3. Яковец Ю. Предпосылки преодоления инновационного кризиса // Экономист. 1998. №1. - с.32-37.

4. Викторов А. Стратегия инновационного развития региона // Экономист. 1998. №6. - с.59-63.

УДК 622.33.013:658.22

Т.Л.Пятакова, Е.И.Моисеева, Ю.С.Попова

## ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ И ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА С УЧЕТОМ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ

Формирование и управление прибылью - основа любой деятельности. Масса прибыли составляет результат и указывает на масштабы предпринимательской деятельности. Сравнение прибыли с затратами характеризует эффективность работы предприятия. Одним из наиболее простых и результа-

тивных методов финансового анализа с целью оперативного и стратегического планирования и управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия является операционный анализ, называемый также анализом "Издержки - Объем - Прибыль."

Данный метод позволяет выявить зависимость финансовых результатов деятельности предприятия от изменения издержек, цен, объемов производства и сбыта продукции.

Ключевыми элементами операционного анализа выступают пороговые показатели деятельности предприятия: критический объем реализации, порог рентабельности и запас финансовой прочности. [1]

Так, например, за 1997 год АООТ "Шахта им. 7 Ноября" имела следующие финансовые показатели работы (табл.1)

Таблица 1

Показатели деятельности АООТ «Шахта им. 7 Ноября» за 1997 год

Показатели	Значение
Объем реализации, т.т., (Q)	1397,2
Средняя цена, тыс.руб., (P)	122,71
Выручка от реализации угля, млн.руб., (QP)	171443
Переменные расходы, млн.руб., (З)	62962,78
Валовая маржа, млн.руб., (M = QP - З)	108480,22
Постоянные расходы, млн.руб., (П)	106478,22
Прибыль, млн.руб., (Пр)	2002

В финансовом менеджменте операционный анализ тесно связан с понятием операционного (предпринимательского) риска, расчет которого базируется на определении силы операционного (производственного) рычага. Значение операционного рычага (ОР) определяется по формуле:

$$ОР = М/Пр.$$

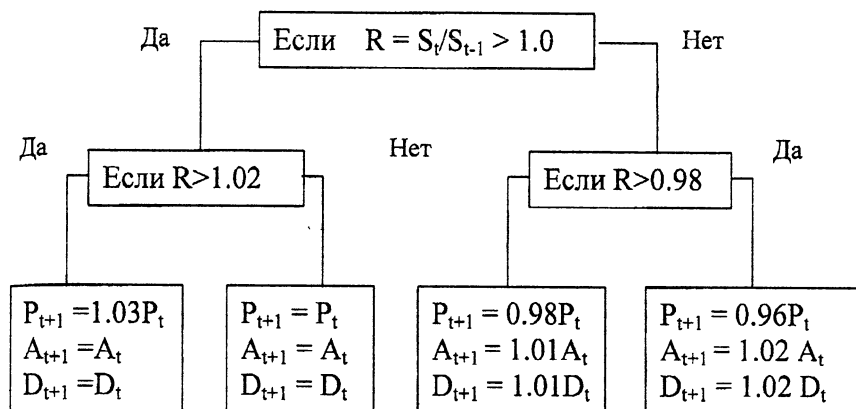
Сила операционного рычага по АООТ «Шахта им. 7 Ноября» в 1997 г. равна:

$$ОР = 108480,22/2002 = 54,2.$$

Полученная величина означает, что если предприятие увеличит объем реализации на 1%, то выручка от реализации также возрастет на 1%, а прибыль - с учетом действия операционного рычага - на 54,2%. В то же время, если предприятие сократит объем продажи угля, например, на 0,5%, то это приведет к падению прибыли на 27,1%.

Так как на предприятии постоянные расходы занимают наибольший удельный вес в себестоимости (63%), можно говорить о том, что АООТ «Шахта им. 7 Ноября» работает с высоким предпринимательским риском, а запас финансовой прочности невысокий. Следовательно, для обеспечения большей безопасности шахте необходимо скорректировать в сторону уменьшения постоянные расходы, либо она не должна снижать объемы производства и реализации продукции.

При изменении объема продаж предусматривается следующая схема корректирующих мероприятий (рис.1) [2]



S – объем продаж;

P – цена;

A – затраты на стимулирование;

t – время;

D – затраты на доведение продукта до потребителя.

Рис. 1.Схема управления сбытовой деятельностью в зависимости от изменения объема продаж.

Первоначально анализируется, имел ли место за предшествующий интервал времени (за 1996-1997 гг.) рост объема продаж (R)

$$R = 1397.2/1395.2 = 1.001 > 1.0$$

Рост в 1997 году был незначительным (0,1% от 1996 года). Тогда, исходя из схемы (рис.1) выберем следующую стратегию относительно данных элементов комплекса маркетинга: цена в 1998 году должна остаться на уровне 1997 года, кроме того, не меняются затраты на стимулирование и доведение продукта до потребителя.

При анализе безубыточности используют не только графический, но и математический подход к отражению и обработке исходной информации о затратах и результатах производственно-коммерческой деятельности предприятия. При разработке и применении математических формул следует иметь в виду, что постоянные затраты являются постоянной совокупной величиной для всего объема производства, а переменные отражают затраты на единицу продукции и изменяются в зависимости от изменения объема производства. Значит, удельная прибыль в расчете на единицу продукции также будет изменяться в зависимости от уровня производства.

Математическая зависимость между прибылью, объемом производства и затратами выглядит следующим образом:

$$NP = pq - (C + Vq),$$

где NP- чистая прибыль, млн.руб.;

q – количество проданных единиц продукции, тыс.т.;

p – цена реализации единицы продукции, тыс.руб.

V – переменные затраты на единицу продукции, тыс.руб.;

C – совокупные постоянные затраты, млн.руб.

На чистую прибыль влияют следующие факторы:

- объем произведенной или реализованной продукции;
- цена единицы реализованной продукции;
- переменные затраты на производство, реализацию и управление;
- постоянные затраты, связанные с производством, реализацией и

управлением предприятием.

Прежде всего необходимо определить объем производства и реализации, при котором предприятие обеспечит возмещение всех затрат.

Точка безубыточности – это такой объем продукции, при реализации которого выручка покрывает совокупные затраты. В этой точке выручка не позволяет предприятию получить прибыль, но и убытки тоже отсутствуют. В соответствии с чем точка безубыточности будет определяться:

$$C + Vq = pq - NP,$$

поскольку NP = 0, тогда

$$pq = C + Vq.$$

В 1997 году точка безубыточности для АООТ “Шахта им. 7 Ноября” была:

$$122,7q = 106478,22 + 47,9q$$

$$74,8q = 106478,22$$

$$q = 1427,1$$

При условии неизменности цены и затрат на производство, для того чтобы избежать убытков шахта должна была в 1997 году произвести продукции на 8% больше фактического объема производства.

Метод маржинальной прибыли позволяет быстро определить, какой объем продукции предприятию необходимо произвести и реализовать для получения желаемой величины прибыли в планируемом периоде.

Очевидно, что выручка от реализации продукции должна быть достаточно высокой и обеспечивать покрытие всех затрат и получение запланированной прибыли. Так как прибыль равна разности между выручкой от реализации продукции и затратами, то выручка будет равна сумме прибыли и совокупных затрат, которые складываются из постоянных и общих переменных затрат, или

$$pq = NP + C + Vq,$$

то

$$pq - Vq = NP + C$$

$pq - Vq = \Sigma MR$  - совокупная маржинальная прибыль.

Отсюда можно записать:

$$\Sigma MR = NP + C$$

Очевидно, что совокупная маржинальная прибыль должна, во-первых, покрывать постоянные затраты и, во-вторых, быть достаточной для получения запланированной прибыли. Но так как  $MR = p - v$ , плановое количество продукции ( $Q_{пл}$ ), которое предприятие должно произвести для получения необходимой прибыли, можно рассчитать по формуле [3]:

$$Q_{пл} = (NP + C) / MR.$$

Итак, АООТ «Шахта им. 7 Ноября» должно реализовать в 1998 году 1627,65 тыс.т. угля для того, чтобы получить прибыль в размере 15млрд.руб.

Анализ безубыточности позволяет определить, по какой цене нужно продавать продукцию, чтобы обеспечить спрос на неё и получить запланированную прибыль.

Исходя из формулы расчета точки безубыточности минимально допустимая цена ( $P_{min}$ ) будет определяться следующим образом:

$$P_{min} = (C + Vq) / q$$

или

$$P_{min} = C/q + V$$

где  $C/q$  – удельные постоянные затраты.

Данная формула является отправной для расчета цены, которую требуется установить, если спрос на продукцию неэластичен, а предприятие в краткосрочном периоде планирует получить прибыль, не снижая объема продаж, и устанавливает норму прибыли на продукцию. Тогда

$$P_{пл} = C/q + V + np/Q;$$

где  $NP/q$  - норма прибыли на одно изделие (1 тонну), руб.

В общем виде плановая цена будет определяться по формуле:

$$P_{пл} = (C + Vq + NP) / q.$$

Определим, какой должна быть цена на продукцию АООТ «Шахта им. 7 Ноября» в 1998 году, обеспечивающая покрытие затрат на производство продукции в размере 1627,65 тыс.тонн.

$$P_{пл} = (106478,22 + 62962,78)1627,65 = 104,3 \text{ тыс.руб.}$$

Для получения прибыли в размере 15 млрд.руб. АООТ «Шахта им. 7 Ноября» должна установить на свою продукцию цену в размере:

$$P_{пл} = (106478,22 + 62962,78 + 15000) / 1627,65 = 113,5 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, для получения прибыли в размере 15 млрд.руб., АО-ОТ «Шахта им. 7 Ноября» в 1998 году должно произвести и реализовать 1627,65 тыс.т угля по цене 113,5 тыс.руб. за тонну при условии, что себестоимость составит 169711 млн.руб., условно-постоянные расходы 62,9%. Увеличение объема производства позволит сэкономить на условно-постоянных расходах, что приведет к снижению себестоимости продукции. Следовательно, в 1998 году предприятие увеличит объем реализации на 16%, то есть спрос на продукцию возрастет.

- 
1. Быкова Е.В. Регулирование массы и динамики прибыли. – Финансы. – 1996. - №4.
  2. Прокопенко С.А., Красильников Б.В. и др. Разработка маркетинговой стратегии углепроизводителя. – Кемерово. – 1997.
  3. Ильенкова Н.Д. Спрос: анализ и управление. – М: Финансы и статистика. – 1997.

**УДК 336.008**

**З.П. Савосина, И.В. Середюк, А.И. Поминава.**

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ МАШИНОСТРОЕНИЕМ КУЗБАССА.**

Основной и определяющей линией развития промышленности Кузбасса в перспективе до 2000 г. и далее станет структурная ее перестройка. Главная цель этого процесса – стабилизация социально-экономических процессов в стране и регионе. Структурная перестройка промышленности должна состоять из следующих ключевых элементов:

1. Внедрение принципиально новых перспективных технологических процессов.
2. Развитие наукоемких, ресурсосберегающих производств.
3. Формирование конкурентоспособных предприятий, обеспечивающих свое самофинансирование в длительной перспективе.
4. Восстановление и развитие отраслей, отвечающих социально значимым потребностям населения и удовлетворяющих платежеспособный спрос (жилищное строительство, легкая и пищевая промышленность и т. д.).
5. Развитие малого предпринимательства в промышленности.
6. Обеспечение социальной защищенности работников и высвобождаемых трудящихся.
7. Последовательное снижение государственной поддержки предприятиям.

Структурная перестройка промышленности области должна опираться на следующие инструменты:

1. Государственная поддержка развития механизмов привлечения российских и иностранных инвесторов (обеспечение гарантий и страхование инвестиций; повышение ликвидности финансовых средств; четкое определение прав собственности; законодательная база; достоверная информация о направлениях инвестиций).
2. Осуществление целевых программ комплексного характера, направленных на решение задач в соответствии с приоритетами.



3. Создание необходимых юридических и экономических стимулов для местных товаропроизводителей по приоритетным направлениям структурной перестройки.

Несомненно, для каждой из отраслей промышленности, в частности машиностроения, необходима своя четко разработанная программа, учитывающая особенности становления и развития. Программа должна отражать источники средств, их направление использования, результат или эффект от проведенных мероприятий. На каждом этапе проведения структурной перестройки промышленности Кузбасса необходимо введение контроля, позволяющего отслеживать ход реформы и сопоставлять желаемые результаты с реальными.

Развитие машиностроения в Кузбассе исторически связано с периодом Великой Отечественной Войны, когда многие крупные промышленные предприятия западной и центральной части страны были эвакуированы в глубокий тыл.

Можно говорить об определенных особенностях развития машиностроения в Кузбассе:

- формирование большинства предприятий машиностроения происходило в течение длительного периода времени (можно выделить довоенный, военный и послевоенный периоды);

- в процессе формирования использовалось уже бывшее в эксплуатации оборудование, определенная часть из которого имела существенный моральный и физический износ, его возрастная структура была крайне неудовлетворительной;

- демонтаж и монтаж оборудования, эвакуированного с европейской части страны, не увязывался со спецификой, потребностями и экономическими интересами Кузбасса, а преимущественно был связан с нуждами военного времени, потребностями фронта.

Указанные особенности, хотя и носили в то время объективный характер, оказали существенное влияние на формирование машиностроительной отрасли Кузбасса, породили мощное ее отчуждение от потребностей большинства отраслей региона в машиностроительной продукции, заложили на последующие годы фундамент постепенного научно-технического отставания экономики региона, снижение ее эффективности и развития преимущественно по экстенсивному пути.

Несмотря на это, в результате расширения, реконструкции и нового строительства в Кузбассе сформировался крупный машиностроительный комплекс, который включает в себя более ста предприятий, из них тридцать шесть – крупные с численностью работающих более 500 человек на каждом. Основные направления специализации комплекса следующие:

- горношахтное и горнорудное (шахтные вагонетки, лебедки, скребковые конвейеры, буровые установки, буровой инструмент, средства шахтного освещения);

- электротехническое (низковольтная аппаратура, машины постоянного тока, взрывобезопасные электродвигатели и средства автоматизации);

- строительно-дорожное;
- химическое;
- военно-промышленный комплекс.

Кроме основной номенклатуры на предприятиях машиностроения области освоен выпуск целого ряда потребительских товаров: пылесосов, стиральных машин, электроплит, электроутюгов, плиток – духовок, клеенки, линолеума и пр.

В условиях финансово-экономического кризиса машиностроение испытывает трудности, характерные для всех отраслей промышленности:

- спад производства;
- отсутствие оборотных средств;
- неплатежеспособность;
- сокращение рынков сбыта;
- сложности в получении инвестиций;
- уменьшение количества рабочих мест.

Практика показывает, что наибольшую тяжесть от проведения в России экономических реформ испытали и продолжают испытывать на себе предприятия машиностроительной отрасли Кузбасса. Так, если в 1992 г. машиностроение занимало четвертое место в общеобластном объеме производства продукции. То уже в 1995-1996 г.г. – шестое. Удельный вес его снизился с 13,5 % в 1990 г. до 6,6 % в 1998 г. (5,4 % в 1996-1997г.г.).

Объем выпуска продукции машиностроения в 1998 г. составил около 55 % от уровня 1991 г. При этом производство электродвигателей взрывобезопасных соответственно только 14 %, шахтных лебедок 10 %. Подобная тенденция характерна и для другой основной номенклатуры машиностроительного производства.

Снижение объемов выпускаемой продукции предприятиями машиностроения привело к снижению уровня использования производственных мощностей, потере рабочих мест, высвобождению работающих, а соответственно увеличению числа безработных и снижению налогооблагаемой базы.

Кризисное положение, в котором оказалась промышленность и, в частности предприятия машиностроения, является результатом осуществления глобальных перемен в жизни общества и экономике России. Главная из причин, повлиявших на снижение объемов производства в машиностроении – разрыв экономических связей и кризис неплатежей.

Необходимость изменения ситуации требует осуществления комплекса взаимосвязанных мероприятий, направленных на преобразование производственной и организационной структур предприятий и на решение сопряженных социально-экономических проблем.

Стратегия развития машиностроительного потенциала Кузбасса должна быть ориентирована на последовательное увеличение доли рентабельно функционирующего производства путем повышения эффективности перспективных предприятий за счет их реконструкции, ликвидации особо убыточных производств, освоения новых, с использованием технологий, соответствующих мировому уровню в аналогичных условиях.

Для решения этих задач должна быть разработана программа реструктуризации машиностроительной промышленности. Эта программа должна стать основой структурной, технологической и финансовой перестройки.

Одно из возможных направлений в программе реструктуризации машиностроительного производства может стать создание в области регионального машиностроительного центра.

Такой орган должен быть самостоятельным, одновременно учитывать интересы большинства предприятий машиностроения области. Организационно региональный машиностроительный центр может быть акционерным обществом, акции которого будут распределены между Администрацией Кемеровской области и предприятиями машиностроения.

Общество может от своего имени заключать договоры, пользоваться кредитами банка, осуществлять экспортно-импортные операции и другую внешнеэкономическую деятельность, выступать на рынке ценных бумаг, создавать совместные предприятия, в том числе с участием иностранных фирм и т. д.

Управление акционерным обществом, закреплено действующим законодательством. Высший орган управления – общее собрание акционеров, из их числа избирается совет директоров, который назначает генерального директора общества.

Основными функциями регионального машиностроительного центра являются – разработка общей стратегической цели и концепции развития машиностроения, координация производственно-хозяйственной деятельности машиностроительных предприятий области, расширение и углубление специализации и развитие кооперации, организация производств и решения иных общих задач по машиностроению.

Реализация , предлагаемых мероприятий позволит увеличить долю машиностроительного комплекса Кузбасса на региональном рынке, сделать результаты его работы более эффективными.

УДК 336.008

**З.П. Савосина, И.В. Середюк, А.И. Поминова**

## **СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КУЗБАССА**

Анализ и оценка состояния работы в реальном секторе экономики показывает, что в экономике Кузбасса, как и России в целом происходит углубление кризисных явлений. Спад производства достиг критической отметки, потеряны хозяйственные связи, труд перестал быть источником существования, большинство производственных фондов физически и морально устарело, перестало обновляться, используются технологии «вчерашнего дня», выпускаемая продукция не всегда соответствует современным требованиям

по качественным параметрам. Кризис экономики приобретает хронический, ползучий характер. Недоучет, со стороны реформаторов, целого ряда важных и приоритетных направлений преобразования экономики породил большое число крупных проблем, привел к ухудшению экономической ситуации в России, в частности в Кузбассе.

Если в начале реформирования экономики России например, число убыточных предприятий составляло одну треть от их общего числа, то в настоящее время ситуация изменилась в худшую сторону. Доля убыточных предприятий достигла более 60%. Так, из двадцати двух машиностроительных предприятий Кузбасса четырнадцать работают убыточно, среди них: ОАО «Кузбассэлектромотор», АОТ «Юргинский машзавод», ОАО «Кузнецкий машзавод» и другие предприятия.

Главное же состоит в том, что сложилась глубокая деформация промышленного производства. Так, структура машиностроения в настоящее время не отвечает структуре спроса рыночной экономики. Структура машиностроения Кузбасса, сложившаяся ранее, была сориентирована таким образом, что две трети производственной продукции вывозилось за пределы Кузбасса. Так, за пределами области реализовывалось 90% взрывозащищенных электродвигателей и низковольтной аппаратуры, 85% самоходных кранов, 80-90 % магнитных пускателей, 90% подшипников, 70% погрузчиков-экскаваторов, 40% горно-шахтного оборудования, 95% гальванических элементов и батарей.

В связи с неконкурентоспособностью и отсутствием платежеспособного спроса объемы производства вышеперечисленной продукции сократились на 70-90%. Например, если ОАО «Кузбассэлектромотор» в начале 90-х годов выпускал более 65 тысяч электродвигателей в год, то в 1997 году только 7,3 тысячи. Производство электрических машин постоянного тока на Промышленном ОАО

«Электромашина» снизилось за этот период более чем в двадцать раз.

В тоже время в область ввозиться из ближнего, дальнего зарубежья, других регионов России 95% бытовой техники и товаров хозяйственно-бытового назначения, 70% угледобывающей техники, около 100% карьерного оборудования и запасные части для электро- и теплоэнергетики, металлургических предприятий. Жилищно-коммунальное хозяйство обеспечивается почти на 100% запорной арматурой, насосами, дорожно-эксплуатационными машинами, ввозимыми из-за пределов области.

Машиностроительные предприятия Кузбасса в условиях кризиса начинают, хотя и медленно, перестраиваться на производство продукции, необходимой области и региону.

Поскольку доминирующее положение в промышленности Кузбасса занимает угольная и от возрождения этой отрасли зависит благополучие Кузбасса, то и развитие машиностроения области должно быть направлено прежде всего, на обеспечение нужд угольной промышленности.

Однако машиностроительные предприятия Кузбасса не могут успешно конкурировать с фирмами Англии, Германии, Польши, Австрии преиму-

щественно поставляющими оборудование в область, в том числе и для горной промышленности. Ликвидация централизованного финансирования НИ-ОКР и экономический кризис предприятий привели к частичной или полной ликвидации научно-исследовательских и проектно-технологических институтов, лабораторий, конструкторских бюро в регионе. Отсутствие серьезных технологических и конструкторских разработок не позволяет производить технику на уровне мировых достижений. Несмотря на это, некоторые машиностроительные предприятия области, особенно военно-промышленного комплекса, имеющие значительный конструкторско-технологический и производственный потенциал, уже приступили к освоению производства продукции для топливно-энергетического комплекса, включая угольную промышленность. Например, ОАО «Юргинский машзавод» освоил выпуск механизированных крепей и очистных комбайнов на достаточно высоком качественном уровне. Для координации производственно-хозяйственной деятельности машиностроительных предприятий области, управления структурной перестройкой производства, расширения, углубления специализации и развитие кооперации, организации производства в области разработана и в марте 1999 г. рассмотрена на коллегии президиума обладминистрации комплексная целевая программа развития машиностроения Кузбасса на 1999-2001 г.г.

В программе при определении основных направлений развития машиностроения были учтены следующие факторы:

- удовлетворение потребности базовых отраслей промышленности Кузбасса в конкретных видах оборудования;
- непригодность отдельных видов оборудования, созданного в европейской части, к условиям Кузбасса, особенно горно-шахтного оборудования;
- объем производственной мощности машиностроительных предприятий;
- структура и состояние оборудования машиностроительных предприятий;
- значительная удаленность Кузбасса от центров машиностроения, расположенных в европейской части России и на Урале, что увеличивает транспортные расходы.

С учетом этих факторов, сопоставление потребностей базовых отраслей промышленности Кузбасса и возможностей машиностроительного комплекса показывает, что около 80 % потребной номенклатуры изделий может изготавливаться в Кузбассе.

Программой предусматривается создание высокопроизводительного, конкурентоспособного, импортно-заменяющего оборудования для добычи и переработки угля, нефти, включающего очистные угледобывающие машины, проходческие комбайны, металлоконструкции для трубопроводов и другое оборудование. Для электро- и теплоэнергетики будут производиться котлы, насосы и другое оборудование и запасные части к нему.

Укрупненная номенклатура изделий, в соответствии с которой целесообразно осуществлять совершенствование, разработку и постановку на производство оборудования для Кузбасса характеризуется данными следующей таблицы.

Таблица 1

№ п/п	Тип или аналог оборудования	Существующий производитель оборудования	Потенциальный производитель оборудования в Кузбассе
1	Механизированные крепи	г. Волгоград, завод "Баррикады"	г. Юрга, АООТ "Юргинский машзавод"
2	Очистные комбайны	Украина, Польша	г. Юрга, АООТ "Юргинский машзавод"
3	Проходческие комбайны	г. Копейск, Украина, Англия	Г. Юрга, АООТ "Юргинский машзавод"
4	Погрузочные машины	г. Копейск	Г. Юрга, АООТ "Юргинский машзавод"
5	Ленточные конвейеры	г. Пермь, Украина, Польша	г. Ленинск-Кузнецкий, АООТ "Крок"
6	Лебедки	Украина	Г. Киселевск, ОАО "Киселевский машзавод им. Черных"
7	Электровозы аккумуляторные	Украина	г. Киселевск ОАО "Тормаш"
8	Углесосы	Тульская область	г. Новокузнецк, ОАО "Гидромаш"
9	Насосные станции	г. Людиново	г. Новокузнецк, ОАО "Кузнецкий машзавод"
10	Насосы	г. Махачкала, Украина	г. Ленинск-Кузнецкий, АООТ "Крок"
11	Взрывозащищенные электродвигатели	Польша, Украина, ОАО "Кузбассэлектромотор"	г. Кемерово, ОАО "Кузбассэлектромотор", АООТ "НИИ-ВЭМ", ВОСТНИИ
12	Системы шахтной автоматики	Украина	г. Прокопьевск, ОАО "ПЗША"
13	Обогатительное оборудование	г. Коломна, г. Воронеж	Г. Юрга АООТ "Юргинский машзавод"
14	Оборудование для агропромышленного комплекса	Германия, Украина, Италия, Польша	ОАО "Первый Кемеровский авторемзавод", АООТ "Юргинский машзавод", Кемеровский мехзавод
15	Дорожно-эксплуатационная техника	Финляндия, Швеция, Германия	г. Кемерово, ОАО "Первый Кемеровский авторемзавод"
16	Оборудование для ЖКХ	г. Тула, Молдова	г. Кемерово, ОАО "Завод геологоразведочного оборудования"

Предполагаемая структурная перестройка машиностроительного комплекса Кузбасса может составить основу машиностроения области, обеспечить создание как собственной технологической базы, так и базы для других отраслей промышленности, особенно – угольной; отказаться от закупок оборудования по импорту, что позволит сэкономить валюту, снизить издержки, связанные с оплатой таможенных пошлин и транспортных услуг, создать новые рабочие места, увеличить налогооблагаемую базу и тем самым улучшить социальные условия жизни в Кузбассе.

Для решения этих задач создан региональный машиностроительный центр, который является самостоятельным, учитывающий интересы большинства предприятий машиностроения области. Организационно региональный машиностроительный центр является акционерным обществом, акции которого распределены между Администрацией Кемеровской области и предприятиями машиностроения.

Общество может от своего имени заключать договоры, пользоваться кредитами банка, осуществлять экспортно – импортные операции и другую внешне- экономическую деятельность, выступать на рынке ценных бумаг, создавать совместные предприятия, в том числе с участием иностранных фирм.

Управление акционерным обществом осуществляется на основе действующего законодательства. Высший орган управления – общее собрание акционеров, из числа избирается совет директоров, который назначает генерального директора общества.

Основными функциями регионального машиностроительного центра являются - разработка общей стратегической цели и концепции развития машиностроения, координация производственно – хозяйственной деятельности машиностроительных предприятий области, расширение и углубление специализации и развитие кооперации, организации производств и решения иных общих задач по машиностроению.

Создание регионального центра позволит более эффективно управлять выполнением мероприятий предусмотренных комплексной целевой программой развития машиностроения Кузбасса на 1999-2000 годы.

УДК 378.147

Т.Н. Свистунова, Н.Л. Семенова

## **ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПОЛУЧАЮЩИХ КВАЛИФИКАЦИЮ ЭКОНОМИСТА-МЕНЕДЖЕРА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Специалистов этой квалификации выпускает кафедра "Экономики и организации строительства" Кузбасского государственного технического Университета (КузГТУ). Кафедра считается относительно молодой на инженерно-экономическом факультете. Она была создана в 1979 году для подготовки специалистов с высшим образованием, которые могли бы работать в

экономических службах строительных организаций. За Уралом специалистов, имеющих квалификацию экономиста-менеджера в строительстве, готовят лишь ВУЗы Новосибирска, Иркутска, Хабаровска. Количество выпускников нашей кафедры колеблется в пределах 50-75 человек в год, и в настоящее время подготовка осуществляется по дневной и заочной ( в том числе ускоренной) формам обучения на бюджетной и коммерческой основе.

Престиж экономических знаний в настоящее время необычайно высок. Успешная деятельность любого предприятия или организации определяется тем, насколько каждый из их работников является экономистом на своем рабочем месте, т.е. обладает профессиональной привычкой ежедневно заботиться об эффективности производства, -целесообразности и рациональности своей повседневной деятельности. Цена, которую сегодня приходится платить за экономически неграмотно принятые решения нередко сводит к нулю трудовые усилия целого коллектива людей, и потому любая строительная организация сильна именно руководителями различных рангов, способными принимать правильные и обоснованные управленческие решения.

Наше публичное выступление имеет несколько целей. Во-первых, мы хотим привлечь к сотрудничеству с кафедрой специалистов, которые работают в строительных организациях, налоговой инспекции, банках, проектных институтах строительного профиля, управлении статистики, тем более, что многие из них - наши выпускники.

Во-вторых, мы хотим получить помощь от бывших выпускников и тех, кто заинтересован в качественной подготовке экономистов-менеджеров для строительства. И, наконец, мы позволим себе заявить о научном потенциале кафедры. Без сомнения, существуют проблемы, разрешение которых в наших силах.

Прежде всего, нужно отметить старение педагогических кадров кафедры. Третью часть преподавателей составляют люди пенсионного и предпенсионного возраста. Эта тенденция характерна и для инженерно-экономического факультета, для КузГТУ, для высшего образования России в целом. На смену старшему поколению преподавателей должно прийти молодое. Правильно это или нет, но до сих пор качество педагогических кадров определяется учёной степенью и званием. Как показывает практика, выполнение и защита кандидатской диссертации возможны в процессе работы над выполнением научно-исследовательской темы, которая актуальна для заказчика, финансируется им, обеспечивает возможность сбора и обработки информации, командировок, участия в конференциях. Без материального обеспечения научно-исследовательской работы защита диссертаций по проблемам конкретной экономики становится проблематичной. Кафедра не имеет хоздоговорных научно-исследовательских работ последние 5 лет. Поэтому перспективы защиты диссертаций нашими молодыми преподавателями неблагоприятны. Перечисленные ниже проблемы характеризуют научные интересы преподавателей кафедры:

1. Оценка конкурентоспособности отдельных предприятий и отдельных видов продукции.



2. Экономическая эффективность капитальных вложений.
3. Проблемы договорных цен на строительную продукцию и продукцию стройиндустрии.
4. Анализ хозяйственной деятельности строительных организаций.
5. Проблемы маркетинговой деятельности на предприятии.
6. Проблемы налогообложения строительных организаций.
7. Бизнес-планирование.
8. Управление запасами. Определение оптимального уровня запасов.

Динамичность экономической ситуации в стране ведет к быстрому старению знаний, к необходимости их обновления. Постоянное повышение квалификации преподавательских кадров - обязательное условие высокого качества высшего образования, успеха выпускников в устройстве на престижное место работы и их профессиональной карьеры. Традиционной формой повышения квалификации преподавателей многие годы была учеба на ФПЕ (факультеты повышения квалификации) столичных ВУЗов, занимающих передовые позиции по тем или иным проблемам экономики строительства.

Нищета высшего образования свела к нулю эти возможности повышения квалификации педагогических кадров. В этой ситуации единственным выходом из положения видится учеба в Кузбассе в форме стажировки в строительных организациях, банках, налоговой инспекции, управлении статистики, местных органах власти. В ответ на предоставление возможности стажировки мы, в свою очередь, могли бы организовать экономическое образование работников по вопросам менеджмента, маркетинга, сметного дела, анализа производственно-хозяйственной деятельности, бухгалтерского учета, аудита.

В последние годы мы отмечаем неудовлетворительную организацию учебно-производственной практики студентов. Существующая много лет государственная система договоров на проведение практики между ВУЗом и базовыми предприятиями осталась в прошлом. Поиск мест практики кафедра ведет самостоятельно и не всегда успешно. Предприятия и организации-заказчики и подрядчики - нередко отказывают нашим студентам в предоставлении статистической и бухгалтерской отчетности под предлогом коммерческой тайны. Работники экономических служб неохотно консультируют наших студентов, ссылаясь на занятость и отсутствие оплаты за руководство практикой. Без реальной информации о производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций студенты вынуждены выполнять курсовые и дипломные работы реферативного плана, что не способствует выработке у них необходимых профессиональных умений и навыков. А отсутствие оплаты за руководство практикой на предприятиях объясняется их сложным финансовым положением. Полагаем, что качественная организация студенческих практик отвечает интересам как института, так и предприятий, а потому считаем необходимым в самое ближайшее время принятие регионального закона о высшем образовании.

Материально-техническая база КузГТУ, по крайней мере, на инженерно-экономическом факультете не соответствует современным требованиям. Технические средства обучения отсутствуют полностью. Мы сейчас можем только вспомнить о том времени, когда студентам показывали учебные фильмы. По пионерным темам дипломных работ поиск вручную статей в периодической печати по своей трудоемкости превосходит обработку этой информации и написание дипломной работы. Хотя в принципе организация накопления и поиска информации в машинном режиме на уровне факультета возможна. Для этого необходимы только дополнительные денежные средства. Перечень периодических изданий, которые выписываются для факультета, крайне узок, а число экземпляров не превышает 1-2. То же самое следует сказать об учебной и научной литературе экономического профиля. А недостаток нормативной литературы, в частности, по сметному делу не позволяет качественно проводить практические и лабораторные занятия. На этих занятиях с одним сметно-нормативным справочником работает одновременно 5-6 студентов, что крайне неэффективно. Ведь навыки и умения в сметном деле достигаются именно на практических занятиях. Поэтому очень велика наша потребность в сметно-нормативной литературе 4-ой части СНиП.

Кафедра "Экономика и организация строительства" КузГТУ надеется, что к подготовке экономистов-менеджеров в строительстве проявят интерес ведущие строительные организации Кузбасса, администрация Кемеровской области, Законодательное собрание, и в результате будет принят Закон Кемеровской области «О высшем образовании», который во многом мог бы способствовать разрешению большинства затронутых проблем.

УДК 378.147

Н.Л. Семенова, И.Н. Третьякова

## ОСНОВЫ КАЧЕСТВЕННОЙ ПОДГОТОВКИ – НОВЫЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН.

Экономика России фактически поставлена сегодня перед необходимостью кардинального переосмысления самого подхода к подготовке специалистов в сфере экономики, в том числе в такой созидательной отрасли, как строительство.

Что происходит в настоящее время? Сокращается прием в вузы; выходящее, причем хорошее, образование становится достоянием все более ограниченного круга молодых людей. В недалеком будущем мы столкнемся с проблемой дефицита образованности населения.

Что делается в Кузбассе в части подготовки менеджеров - экономистов? Кафедра экономики организации строительства Кузбасского Государственного технического университета осуществляет в настоящее время подготовку специалистов такого профиля для строительства.

Свыше пятнадцати лет кафедра выпускала инженеров-экономистов специальности "Экономика и организация строительства". Современные экономические условия сделали необходимым переход к подготовке экономистов-менеджеров, способных действовать самостоятельно, без регламентации их деятельности сверху. Менеджер в строительстве должен уметь планировать, осуществлять организацию и контроль деятельности своего предприятия. Отличие их от обычных администраторов должно проявляться и в умении отвечать за организацию управления активами своего предприятия, его рентабельностью, соответствием состояния производства бизнес-плану и поставленным целям.

В основу обучения будущих специалистов положена система многоуровневой подготовки, позволяющая выпускникам получить различные виды высшего образования (см. табл.1).

Таблица 1

Система многоуровневой подготовки направления 521500 «Менеджмент» (со специализацией по 060800 экономика и управление на предприятии) по отрасли

Курс	Форма обучения	Вид практики	Возможность перехода на следующий уровень	Уровень	Полученное образование	Квалификация
1	Теоретическое обучение 34 недели	Ознакомительная практика 2 недели	Рекомендация Государственной аттестационной комиссии для продолжения обучения на II уровне	I	Неполное высшее	Экономист-менеджер
2	Теоретическое обучение 34 недели	Производственная практика по менеджменту 4 недели				
3	Теоретическое обучение 34 недели	Производственная практика по менеджменту 6 недель	Рекомендация Государственной аттестационной комиссии для продолжения обучения на III уровне	II	Базовое высшее общепрофессиональное	Степень бакалавра-менеджера
4	Теоретическое обучение 32 недели					
Выпускная аттестационная работа						

5	Теоретическое обучение 20 недель	Преддипломная практика 4 недели	Рекомендация Государственной аттестационной комиссии для продолжения обучения в магистратуре	III	Полное высшее специальное	Дипломированный инженер-экономист
Дипломное проектирование 12 недель						
МАГИСТРАТУРА						Магистр по направлению «Менеджмент»
АСПИРАНТУРА						Кандидат экономических наук
ДОКТОРАНТУРА						Доктор экономических наук

Формирование учебного плана подготовки специалистов, содержащего перечень всех дисциплин, их объем и последовательность изучения, происходит в соответствии с Государственным общеобразовательным стандартом высшего профессионального образования.

Продуманный подбор общих и профилирующих дисциплин создает надежную базу для формирования будущих профессиональных навыков менеджера. Главная задача менеджеров в строительстве - принимать на основе имеющейся информации о состоянии активов организации наиболее эффективные управленческие решения с учетом отраслевых особенностей. Однако в деятельности менеджеров имеется много общих черт, которые учитываются при подготовке специалистов. Благодаря обширности учебного плана, в частности, его блока, который назван "Цикл общепрофессиональных дисциплин", наш выпускник - менеджер может без трудностей перепрофилироваться из отрасли строительства в систему городского хозяйства, муниципального управления или частного бизнеса.

Кроме того, учебным планом предусматривается возможность адаптации выпускников к сфере деятельности в отраслях промышленности строительных материалов. Для этого введены дисциплины, которые условно можно объединить в «блок управления производством конечного продукта».

При подготовке менеджера большое внимание уделяется изложению дисциплины «Маркетинг». Это позволит выпускнику решать на предприятии задачи в области маркетинга, которые относятся ко всему производственному циклу данного вида строительных материалов или конструкций, начиная с разработки маркетингового плана, продвижения товаров на рынок или производства нового вида, который пользуется спросом на рынке. На начальном этапе своей профессиональной деятельности такой выпускник может претендовать на должность помощника менеджера по производству или маркетингу.

Не менее важной для будущего менеджера является его экономическая подготовка. В блоке экономических дисциплин сконцентрировано то, что позволит менеджеру овладеть методами бизнес-планирования, финансового анализа, другими экономическими инструментами, использование которых позволит менеджеру принимать оптимальные управленческие решения.

Многообразие усложнившихся условий функционирования отрасли требует и соответствующего разнообразия профилей специализации подготовки выпускников, подготовленных в рамках направления «Менеджмент». В связи с этим кафедра планирует ввести два вида специализации в границах традиционно практикуемой подготовки – «Организация предпринимательской деятельности в строительстве» и «Экономика недвижимости». На наш взгляд, эти наиболее актуальные направления деятельности позволяющие к тому же снизить остроту проблемы трудоустройства молодых и неопытных обладателей вузовских дипломов.

С этой целью в учебных планах пятого года обучения намечается введение параллельных курсов по указанным профилям специализации, а студенту предоставляется право выбора одного варианта из трех (третий путь – традиционная подготовка). Среди других мер по совершенствованию учебного плана подготовки менеджеров планируется непрерывная компьютерная подготовка, обеспеченная хронологическим и тематическим подбором соответствующих дисциплин, а также непрерывное изучение иностранных языков в течение всех лет учебы с широкой практикой защиты выпускных работ (для бакалавров) и дипломных проектов на иностранных языках.

В портфеле предложений кафедры по совершенствованию учебного процесса есть и другие разработки, относящиеся к подготовке не только менеджеров, но и технологов – выпускников шахтостроительного факультета, с которым кафедра длительно и плодотворно сотрудничает.

Считаем, что предполагаемый подход к подготовке специалистов для строительства позволит вооружить выпускников необходимыми знаниями, повысить их востребованность практикой.

Л.С. Скрынник, С.Ю. Наседкин

## УЩЕРБ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ ОТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ВЫБРОСОВ ШАХТЫ В АТМОСФЕРЕ

При разработке угольных месторождений Кузбасса наносится значительный ущерб окружающей среде. В настоящее время горные предприятия учитывают ущерб от загрязнения водоемов, производимых от сброса сточных шахтных вод, от загрязнения атмосферы выбросами от котельных. В тоже время не учитываются выбросы в окружающую среду отдельных технологических процессов и объектов, также как: проветривание горных выработок, буровзрывные работы, погрузочно-разгрузочные работы, открытые склады угля, породные отвалы, стоянки под гаражи, строительный участок, деревообрабатывающий участок, сварка и резка металлов, аккумуляторный участок, выброс метана и другие.

Не учитываемые на горных предприятиях выбросы составляют большой удельный вес от общего ущерба от загрязнений, производимых угольными, предприятиями Кемеровской области. Так, например, при годовой добыче в Кузбассе около 90 млн. тонн. угля выбросы метана в атмосферу существенно превышают 1 млрд. м<sup>3</sup> в год, при этом в официальной отчетности горных предприятий выбросы метана не находят отражения.

В настоящее время необходимо в полном объеме учитывать экологический ущерб от горных предприятий, что позволит точно определить эффективность природоохранных мер как на действующих, так и на закрываемых угольных вахтах и разрезы. Кроме того, полная оценка даст информации о негативном воздействии шахт на экологическую обстановку Кузбасса.

Загрязнение окружающей природной среды жидкими, твердыми, пылегазообразными выбросами приводит к отрицательным воздействиям на социальные, производственные, природные системы и объекты (реципиенты).

К основным видам реципиентов относят население, объекты жилищно-коммунального хозяйства (селитебная территория, жилой фонд, городской транспорт, зеленые насаждения и др.), сельскохозяйственные угодья, лесные ресурсы, основные фонды промышленности и транспорта, рыбные ресурсы и в целом реакрационные ресурсы природы.

Вследствие воздействия выбросов на перечисленные выше системы происходит рост заболеваемости и смертности людей, повышенный износ основных производственных фондов промышленности и жилищно-коммунального хозяйства городов, снижение продуктивности сельскохозяйственных угодий, лесных массивов, водных бассейнов. Загрязнение окружающей природной среды приводит к затратам, во-первых, на предупреждение (предотвращение) воздействия загрязнений среды на реципиентов и, во-вторых, на ликвидации последствий от загрязнений среды. Если нельзя

полностью предотвратить загрязнение, то необходимы затраты обоих видов. При этом затраты на ликвидацию остаточного воздействия загрязнений пропорциональны этому остаточному загрязнению. В горнодобывающей промышленности существует те и другие затраты, но часто сумма этих затрат оказывается недостаточной для соблюдения установленных требований к чистоте окружающей природной среды.

При оценке ущерба от выбросов необходимо учитывать все выбрасываемые вещества, включая микропримеси. Игнорирование наличия какой либо примеси в составе выбросов приведет к получению заниженной оценки эффекта атмосфероохранных мероприятий.

Расчет выбросов вредных веществ производился на примере шахты Бутовская, результаты, которых представлены в сводной таблице.

Интенсивными неорганизованными источниками пылеобразования являются открытые склады угля, места пересыпки горной массы, погрузка в открытые вагоны, полувагоны, бункера, автосамосвалы, перемещение бульдозером и другие.

Загрязнение атмосферного воздуха при взрывных работах в игольных разрезах происходит за счет выделения вредных веществ из пылегазового облака и выделения газов из взорванной горной массы. Пылегазовое облако - мгновенный залповый неорганизованный выброс твердых частиц и нагретых газов, включающее оксид углерода и окислы азота.

Взорванная масса - постоянно действующий в течении периода ее экскавации неорганизованный источник выброса оксида углерода.

Сводная таблица экономического ущерба от выброса вредных веществ в атмосферу.

Показатели	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1	2	3	4	5	6	7
Годовой ущерб от выбросов вредных веществ в атмосферу, учитываемых на предприятии, тыс. руб	552118,1	379763,1	403998,4	305035,3	220349,6	175414,8
Годовой ущерб от выбросов вредных веществ в атмосферу от неорганизованных источников не учитываемых на предприятии, тыс. руб., в том числе от:						
открытого склада угля	64931,4	50916,1	49674,3	53045,0	42755,3	41690,9
погрузочно-разгрузочных работ	12418,6	9757,5	9580,1	10112,3	8160,8	7983,4
буровых работ	3903,0	3903,0	3903,0	3903,0	3903,0	3903,0
взрывных работ	17052,6	17052,6	17052,6	17052,6	17052,6	0,0

1	2	3	4	5	6	7
деревообрабатывающего участка	18210,5	18210,5	18210,5	18210,5	18210,5	18210,5
выбросы метана	525,8	411,3	403,2	427,4	346,8	330,6
Итого по неорганизованным источникам, тыс. руб.	117041,9	100251	98823,7	102750,8	90429	72118,4
Всего ущерб от выбросов в атмосферу, тыс. руб.	669160	480014,1	503822,1	407786,1	310778,6	247533,2
в том числе, от неорганизованных источников, %	17,5	20,9	19,6	25,2	29,1	29,1

Как видно из таблицы на шахте Бутовская за последние 6 лет происходит постоянное снижение выбросов вредных веществ в атмосфера, так за этот период ущерб снизился с 669,2 до 247,5 млн. руб. (т.е. в 2,5 раза). Это объясняется не повышением эффективности природоохранных мероприятий, а снижением объемов производства вследствие санации предприятия. Также видно, что общий объем ущерба от неучитываемых на предприятии неорганизованных источников, составил в 1997 году 30, т.е. ущерб был значительно занижен. Его доля выросла от 17,5 до 29,1 вследствие того, что выбросы вредных веществ от неорганизованных источников мало зависят от объемов производства. Для сравнения, в таблице представлены данные о экономическом ущербе в результате сброса шахтной воды в водоемы.

Экономический ущерб от загрязнения водоемов, тыс. руб./год.	265171	312909	327547	420753	417121	339129
---	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Нет полных данных, необходимых для расчета ущерба загрязнений от стоянки под гараж, строительный участок и ряд других. Данные источники загрязнения окружающей среды не учитываются на предприятии, в тоже время они представляют значительную доли от общего воздействия шахты на природную среду и, в некоторых случаях, достигают 50.

Таким образом недостаточно полный учет всех промышленных выбросов шахты Бутовская существенно искажает результаты расчетов экономического ущерба от промышленных выбросов на предприятии в период его функционирования и, что не менее важно, экологическим и экономический эффективность после его закрытия.



## К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Проблема инноваций всегда стояла чрезвычайно остро для России. В теоретическом плане невосприимчивость экономики к нововведениям долгое время расценивалась как некое временное, вполне устранимое явление локального характера. При этом с началом реформ в 1985 году (приоритетным тогда было объявлено именно данное направление) ни руководством страны, ни обществом тогда еще не осознавалось, что проблематичным является не только ускорение научно-технического прогресса, но и само его наличие в существовавшей тогда социально-экономической системе. Нельзя не признать, что фактор отставания бывшего СССР в данной сфере, безусловно, повлиял на смену курса страны в 1991 году.

В настоящее время в связи с промышленным спадом и финансовой дестабилизацией в области обновления научно-технического потенциала и инновационного развития, в целом, официальная государственная идеология как бы не провозглашается, но де-факто приоритет отдается импорту технологий, оборудования, привлечению иностранных инвестиций.

С точки зрения расходования государственных финансовых ресурсов такое положение может выглядеть как экономия бюджетных средств, в частности, на науку и образование, если не принимать во внимание, что в результате снижаются производственный, общекультурный уровни страны, и в конечном счете возникает угроза ее национальной безопасности.

И тем не менее, в условиях переходной экономики на начальных этапах реформ едва ли оправдано ожидать другой инновационной стратегии. Но нельзя не отметить, что она, пусть и дает некоторый эффект в краткосрочном плане, все же является заведомо проигрышной в перспективе, поскольку в нынешнем виде предполагает чрезвычайно слабые экономические, кадровые, технические, ментальные предпосылки к созданию собственных инновационных возможностей развития.

Государственный характер отечественной экономики определяет ее явно выраженную антиинновационную природу. Государство абсолютно господствовало над обществом в недавнем прошлом, велика его роль и сейчас, при этом речь идет не столько об объеме, сколько о характере воздействия. Выразитель государственных интересов - аппарат управления - бюрократия - принципиально формируется таким образом, что оценка его деятельности, а следовательно, и вознаграждение отнюдь не связаны ни с затратами труда, ни с его результатами. Они зависят от положения в иерархии и возникающими в связи с этим преимуществами в доступе к государственным, общественным и даже частным ресурсам. Инновационный климат в такой среде невозможен, поскольку отсутствуют отношения конкуренции и

предельно ограничена частная собственность. Более того, инновации любого рода в этих условиях разрушительны и для самого государства, в силу того, что распатывают святая святых – государственную собственность и власть бюрократического аппарата. В то же время государственная экономика идеально приспособлена к стабильным условиям и проблема инновационного развития не существовала бы, если бы не проявляла себя постоянная экспансия (военная, торговая, информационная и др.) исходящая из стран с рыночной экономикой:

Не выдерживая такого противостояния, государственная (российская, в частности) экономика вынуждена идти на принципиальные и весьма болезненные изменения, жертвуя частично элементами и специфическими отношениями управления и общественной организации.

Применительно к условиям России трудно ожидать, что идеология ее инновационного развития, формирование которой происходит уже сейчас, будет принята в западном или азиатском виде. Нельзя не отметить, что сложившийся в настоящее время в общественном сознании своего рода комплекс неполноценности: «Россия-де - развивающаяся страна, сырьевой придаток Запада», чрезвычайно непродуктивен с точки зрения выработки макроэкономической инновационной политики.

Перспективы развития инновационного климата в России, безусловно, существуют и, прежде всего, в области добычи, первичной (а в последствии и глубокой) переработки сырьевых ресурсов и применении ресурсосберегающих технологий. Также можно предположить развитие инновационного бизнеса в энергетике, строительной индустрии, оптике, космических исследованиях и т.п.

В этой связи следует принять как данность, что в областях, например, электроники, автомобилестроения, производства бытовой техники и т.п. конкуренция со странами Запада и Азии, по меньшей мере, проблематична.

Вне всякого сомнения, на пути формирования инновационной среды Россию ожидает немало трудностей, причем, вопреки расхожему мнению, финансовые среди них – не первые по значимости [ 1 ].

Решения о направлениях и объемах расходования финансовых ресурсов принимают, разумеется, люди – специалисты и руководители разных уровней, и качество решений во многом зависит от того, насколько эти люди образованы, какими ценностями и установками руководствуются. Следовательно, возникает проблема подготовки руководителей, что сразу влечет за собой вопрос о финансировании науки и образования.

Для Кузбасса, являющегося достаточно противоречивым с точки зрения инвестиционной привлекательности, региона данная проблема стоит острее, чем где бы то ни было. Среди субъектов Российской Федерации область занимает 13 место по трудовому потенциалу, причем образовательная составляющая здесь очень низка – 34 место; 9 – по уровню преступности. Такое положение в сочетании с политической нестабильностью (социальный риск – 16 место) делают Кузбасс непривлекательным для инвесторов – 62 место среди 89 регионов, в то время как положительные факторы: наличие ресурс-

но-сырьевой базы и мощного промышленного потенциала - могли бы вывести на одно из ведущих мест. Подобная противоречивая картина вызывает опасения относительно перспектив региона [ 2 ].

Другой настораживающий фактор состоит в том, что будущие руководители области, чья деятельность придется на первые десятилетия XXI века, получают образование сейчас - в период инвестиционной паузы в целом и катастрофического недофинансирования науки и образования, в частности, что не может не сказываться на качестве этого образования.

Таким образом, и для страны, и для региона наиболее желательным путем развития может быть только инновационный. Для Кузбасса в плане его реализации имеется надежная ресурсно-сырьевая база; создание необходимой инфраструктуры – сложная, но решаемая задача. Кроме всего прочего, инновационный путь развития повлечет за собой дальнейшую децентрализацию управления страной. Основные работы по управлению в ближайшие годы в еще большей степени должны смещаться в регионы. В этой связи, наиболее сложная проблема - кадровая. Причем в отдаленной перспективе (15-20 лет) она проявится в качестве управления субъектами хозяйствования, регионами, государством, а, следовательно, и в уровне и качестве жизни, в ближайшие годы это выразится в финансировании науки и образования.

Кемеровская область, как, пожалуй, никакой другой регион, нуждается в скорейшем переходе на путь инновационного развития. Результат реструктуризации угольной промышленности на сегодняшний день – закрытие шахт и рост безработицы. В такой ситуации бездействие, как со стороны государства, так и со стороны местных властей воспринимается населением крайне остро. Это также необходимо учитывать в процессе формирования инновационной стратегии. Вложение финансовых средств не в отсталые отрасли и убыточные предприятия, а в структуры и людей, способных к развитию новых видов бизнеса, должно привести к сокращению количества безработных и снижению социальной напряженности.

Одним из важнейших условий начала экономического роста является подготовленность общества к тому, что инвестиционные ресурсы необходимо вкладывать не в «железки», а в людей. В противном случае еще более усилится угроза экономической безопасности России, а Кузбасс останется ее сырьевым придатком.

---

## 1. Инвестиции в России

2. Инвестиционный рейтинг российских регионов. 1997-1998 годы. // Эксперт – 1998. - №39. - с.18-37.

## КЕМЕРОВЧАНЕ О ФИНАНСОВОМ КРИЗИСЕ: ИТОГИ ОПРОСА ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ.

Обострившийся в августе-сентябре 1998 года финансовый кризис проявился в весьма примечательных общественных явлениях и процессах. Для их изучения кафедрой «Финансы и кредит» КузГТУ совместно с региональным отделением фонда «Общественное мнение» было организовано социологическое исследование – опрос жителей города Кемерово, с целью выявить их отношение к кризису и поведение в условиях высокой инфляции и политической нестабильности. В качестве интервьюеров были задействованы студенты 5 курса специальности «Бухгалтерский учет и аудит». Объем выборки составил 1057 человек, что обеспечивает репрезентативность.

В период обострения кризиса (август-сентябрь 1998 года) большим интерес представляло поведение жителей города, как потребителей товаров и услуг. Большинство из них утверждает, что не доверяет рекламе и советам окружающих, а полагается на собственные силы при выборе удовлетворяющих по ценам и качеству товаров и услуг. Подавляющая часть респондентов (86,4%) не покупали в этот период товары длительного пользования, что вызвано, скорее, не «потребительской паникой», а недостатком денежных средств в руках населения. Кризис в гораздо большей степени повлиял на отказ от покупок: 28% опрошенных отказались от покупки товаров длительного пользования или перенесли ее на более поздний срок.

Кризис заставил экономить на различных потребительских благах. Лишь 6% опрошенных кемеровчан считают, что в условиях роста инфляции им не придется экономить. Наиболее важные, по мнению населения, статьи экономии семейных доходов – расходы на одежду и обувь (47%) и питание (35%). Эти результаты свидетельствуют, прежде всего, о том, что в той или иной мере гражданам придется экономить на всем. Интерес представляет тот факт, что в первую очередь люди собираются экономить на товарах, спрос на которые теоретически неэластичен, а в последнюю очередь на развлечениях (26%), спиртных напитках (24%), проведении отпуска (20%).

Объясняется это, на наш взгляд, прежде всего значительным удельным весом в личных бюджетах расходов на товары и услуги первой необходимости – одежду, обувь, питание, оплату квартиры и т.п. Они зачастую являются практически единственными направлениями расходов семейных бюджетов – признак бедности страны и неразвитости потребления. Таким образом, уже до августовского обострения финансового кризиса для большинства кемеровчан в первую очередь стоял вопрос, как одеть и прокормить семью, а не об отпуске и развлечениях.

Более половины опрошенных в будущем ожидают самого худшего (53%), пережившие худшие времена оптимисты составили 7 %, 32% опрошенных считают, что худший период переживают именно сейчас.

Материальное положение болсс чем 70% опрошенных ухудшилось по сравнению с таким же периодом прошлого года, причем у 47,3% - ухудшилось значительно. Благосостояние относительно небольшой части опрошенного населения (18,9%) осталось неизменным, преумножить свое состояние удалось 8,4% опрошенным.

Если принимать во внимание весь десятилетний период реформ, то следует отметить значительные изменения в материальном положении различных слоев населения. 21,4% опрошенных считают, что смогли улучшить свое материальное положение, но материальное положение 54,7% опрошенных стало гораздо хуже и лишь 6,4% опрошенных не ощутили перемен в этом плане. Необходимо отметить, что на эти результаты в значительной степени повлиял возраст опрошенных: значительную часть населения города составляют люди пенсионного и предпенсионного возраста.

Политическая нестабильность и тяжелое материальное положение значительно повышают социальные риски и вызывают большие опасения у жителей города. Опрос показал, что наибольшую угрозу, по мнению кемеровчан, в случае продолжения экономического и политического кризиса будут представлять:

- повышение цен на все товары (46,3%);
- массовые бунты (40%);
- массовая безработица (36%);
- наступление голода (35,3%);
- прекращение выплат зарплат и пенсий (33,6%).

Помимо этого, опасность население видит в политическом перевороте и захвате власти насильственным путем, а также в возникновении дефицита и нехватки товаров (около 25% опрошенных). По поводу последнего около половины респондентов (47%) считают, что и в кризисных условиях не должна вводиться вводиться карточная система – товары должны оставаться в свободной продаже пусть и по более высокой цене. В то же время, около четверти опрошенных высказались за введение карточной системы – это, в основном, люди старшего возраста и работающие горожане, чей доход не превышает 500 рублей на члена семьи.

Немногим менее половины опрошенных (45%) склонны считать причиной августовского финансового кризиса преднамеренные действия определенных сил. По их мнению, прежде всего это выгодно российскому правительству с целью – заполучить деньги населения (48,6%). 40% респондентов склонны винить в этом банкиров и финансистов, которые для личного обогащения привели страну к кризису. Почти четверть опрошенных видят злой умысел со стороны внешних сил, каковым являются страны Запада и их спецслужбы, которые, чтобы ослабить Россию, довели ее экономику до кризисного состояния.

В то время, как оценка населением города социальных рисков подводит к выводу о возможных скорых и серьезных социальных потрясениях, то ответы на вопрос о лидерах России свидетельствуют о том, что если и состоится бунт, то будет он, по обыкновению «бессмысленным и беспощадным». Около половины опрошенных (46%) не потеряли веру в сильное руководство страны, способное взять на себя ответственность в трудное время. Подавляющая часть опрошенных кемеровчан считают, что нынешний финансовый кризис носит затяжной характер, а период его преодоления составит 5-10 и даже более лет. Лишь около 9% опрошенных считали, что кризис может быть преодолен в течение полугода.

Другая сила, которая, по мнению горожан, поможет вывести Россию из кризиса – это опытные хозяйственники. Такое мнение высказали около четверти респондентов. Сомнения по поводу возможностей данной социальной группы (большинство «крепких хозяйственников» наработало свой управленческий опыт во времена перестройки и социализма) может развеять, пожалуй, то, что в условиях нестабильности население желает, наконец, получить твердое надежное руководство. Его социальную базу усматривает в той категории управленческого аппарата, под началом которой жило и работало в условиях стабильности и уверенности в будущем.

Лишь 15,4% опрошенных считают реальной силой Коммунистическую партию. В целом результаты опроса показали, что кризис в значительной мере усугубил и до того тяжелое финансовое положение населения. В обществе достаточно сильны инфляционные ожидания, существенно снизился платежеспособный спрос. Ухудшение материального положения населения как в последние 12-18 месяцев, так и в последние 10 лет, явилось следствием не столько постигшего страну экономического кризиса, сколько неадекватного условиям России курса рыночных преобразований. Их проведение призвано было открыть большие возможности для людей, а обернулось против них. В результате кемеровчан уже не пугает ни угроза свертывания гражданских и политических свобод, ни возможный распад России, как государства. Самые страшные последствия кризиса – экономические – полная экономия на личном потреблении. Опрос показал, что жители города не ждут особых улучшений, однако осталась надежда на некие силы – правительство, хозяйственных руководителей, которые примут на себя руководство страной. Чтобы начался экономический подъем, потребуются, возможно, десятилетия, но пока у людей есть надежда, возрождение России возможно.

Организаторы исследования благодарят АО «Управление тепловых сетей» г. Кемерово (гл. инженер Зенков Г.М.) и финансовую компанию «Апрель» (директор Медникова Н.Е.) за оказанную помощь.

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Кризис Российской экономики и связанные с ним процессы нарушения цепочек воспроизводственных связей, лавинообразного спада производства приводят к разрушению экономических структур, потере рынков сбыта и невозможности восстановления роста производства. В этих условиях переход к рынку означает определенную устойчивость экономического развития, что обусловлено присущей рынку самоорганизацией, определяемой в первую очередь движением информационных ресурсов, без которого невозможно воспроизводство в общественном масштабе. Поэтому экономическое определение информационных ресурсов, условий их формирования и влияния на социально-экономическую атмосферу общества становится необходимым.

С точки зрения экономической теории важным является преодоление технической и технологической ограниченности понятия «информация», понимание его как отдельного момента процесса труда и соответствующий подход к информации как к средству производства. Любой фактор производства вещественно и субъектно определяем, чего нельзя сказать об информации в качестве материального объекта, вместе с тем, информация как фактор производства не замыкается на непосредственном процессе производства.

Как экономический ресурс информация предназначена для обмена, имеется в ограниченном количестве, на нее предъявляется платежеспособный спрос. Информационный ресурс влияет на эффективность производства и экономический рост без физического увеличения традиционных ресурсов, оказывает непосредственное воздействие на субъективный фактор производства, на человека, его интеллектуальный уровень, характер его социального и экономического поведения; способствует ускорению воспроизводства, сокращению времени производства и времени обращения [ 1 ]. То есть информационные ресурсы - это ключ к новым возможностям, которые имеются в протекающих в обществе процессах.

До середины 80-х годов в нашей стране инновации осуществлялись за счет госбюджета, при этом планомерно обновлялось производство и продукция, но помимо освоения новых технологий, воспроизводились (а не заменялись) и старые. Это сформировало своеобразную расширяющуюся многоукладность [ 2 ] экономики, требующую постоянного планового поддержания за счет госбюджета. При этом и отчасти от этого доля в национальном доходе на образование, науку имела устойчивую тенденцию к снижению (1965 г - 7,4%, 1970 - 6,9%, 1980 - 6,8%, 1983 - 6,3%) [ 3 ]. В результате произошло падение инновационной активности. Среднегодовое количество созданных образцов новой техники неуклонно уменьшалось и составляло в 1985 г менее 3,5 тыс., что на 25% меньше, чем было в 1960 г., при этом затраты на разработку и внедрение новой техники постоянно возрастали [ 4 ]. С переходом к

рынку и разрушением прежнего механизма планового хозяйства глубокий инновационный кризис становится неизбежным: «За десятилетие число созданных и освоенных в производстве образцов новой техники уменьшилось на 48%, особенно приборов и средств автоматизации - на 60% В 90-е годы количество образцов новой техники сократилось на 40, а приборов и средств автоматизации на 61% В результате резко ослабла конкурентоспособность промышленной продукции Она стала активно вытесняться не только с внешнего, но и с внутреннего рынка Экспорт машин, оборудования и транспортных средств (без стран СНГ) сократился с 12,5 млрд. долларов в 1990 г до 2,9 млрд. в 1993 г, затем увеличился до 5,4 млрд. в 1996 г За 1986 - 1995 гг. доля страны в мировом экспорте снизилась вдвое Но и внутренний рынок готовой продукции все более захватывают иностранные монополии удельный вес импортных товаров в товарных ресурсах потребительского рынка увеличился с 23 в 1992 г до 52% в 1995 -1996 гг. ... » [ 5 ].

В данных условиях те меры, которые могли бы помочь стабилизировать положение при плановом хозяйстве, не могут быть использованы сейчас Хотя, по-видимому, именно только планомерное государственное регулирование [ 6 ], а не упование на самоорганизующую функцию рынка, могут исправить положение «Скорые» реформы в данном случае провоцируют обострение ситуации Например, попытка быстрого исключения старых, бесперспективных укладов из экономики - закрытие в 1996 - 97 годах 22 нерентабельных шахт в Кузбассе, вызвала резкий рост безработицы, а однообразие экономических и организационных структур, слабость развития рыночных отношений, скудность условий предпринимательства и, как следствие, слабость мотивов для удовлетворения собственных потребностей привели к резкому обнищанию населения региона

Реальное воздействие на воспроизводственный процесс информационный ресурс оказывает только тогда, когда информация из общего условия производства сама становится предметом труда, и в народном хозяйстве выделяется сфера производства информации, в развитии которой решающее место принадлежит человеческому фактору.

В ситуации Российского кризиса освоение внутреннего рынка страны для Запада является проблематичным именно из-за слабости развития информационных структур внутри страны В настоящее время в России на 100 служащих приходится 4 персональных компьютера, в то же время в среднем по Западной Европе этот показатель равен 72 [ 7 ].

Вялость развития компьютеризации и информатизации России по сравнению не только с такими странами как США, Япония, но и некоторыми «развивающимися странами» может объяснять слабое развитие информационных потребностей в нашем обществе Важность данного факта в том, что он подчеркивает социально-экономический аспект, т к с точки зрения марксовского понимания потребности, она является моментом общественного производства

Процесс информатизации общественного производства не состоит только из внедрения технических новшеств, а является процессом такого из-



менения общественного производства, который развивает, формирует потребность в информатизации через развитие таких самостоятельных факторов как информационный процесс, технология, наука. Новые понятия и ценности возникают на основе прежнего общества. Их внутренний мотив и направленность связаны с тем, в каком отношении к общественному производству находятся процессы информатизации и компьютеризации и те элементы его организации, которые формируют предпосылки другого общества.

---

1. Социально-экономическая природа информационного продукта и информационного ресурса - М, 1992.-С 46-47
2. Россия - XXI век // Экономист. - 1998. №1 С. 18.
3. Абалкин Л. Интенсификация и экономический рост//Плановое хозяйство 1985 №8 С 21
4. Соловьев А. Экономические и организационные условия внедрения новой техники в производство//Плановое хозяйство 1987 №12 С 64
5. Яковец Ю. Предпосылки преодоления инновационного кризиса // Экономист 1998 № 1 С 32
6. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Экономист 1997 №6 С 3 - 25
7. Финько О. О развитии информационного пространства России // Информационные ресурсы России 1998 №1 С 14

УДК 338.45.69

Е.В. Теребенина

## КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОД ЗАЛОГ ИМУЩЕСТВА.

Согласно блиц-опроса, проведенного газетой «Экономика и жизнь» в декабре 1998 года, независимые специалисты по управлению имуществом отметили, что большинство российских предприятий «перегружены» собственностью, используя ее в хозяйственной деятельности лишь наполовину, и не имеют порой средств даже на их консервацию. Это усугубляется тем, что в большинстве случаев производственные мощности промышленных предприятий низколиквидны и за их счет сложно привлечь столь необходимые финансовые ресурсы.

Обязательным условием разрешения такой ситуации является грамотное и профессиональное «управление собственностью», в первую очередь это касается владельцев и первых руководителей предприятия. Ни для кого не секрет, что руководители отечественных предприятий - далеко не всегда их рачительные хозяева. К тому же, в ходе приватизации зачастую средства производства передавались новым владельцам практически бесплатно. От-

сюда и, порой, халатное, отношение к преследующим производственным мощностям. Но есть и руководители, искренне стремящиеся улучшить положение предприятия в нелегких современных условиях, но не имеющие представления об оптимизации своей деятельности.

Одним из наиболее важных аспектов в области управления имуществом является оценка недвижимости. Здесь и оптимизация налогооблагаемой базы для налога на имущество, и изменение амортизационной политики предприятия, и реструктуризация долгов, и консервация, и получение кредитов. Как видно, ни один важный шаг в управлении предприятием не обходится без такой оценки. Важно, но далеко не обязательно, понимать сущность и принципы оценки в каждом отдельном случае. Грамотные эксперты-оценщики составят и подготовят подробный и грамотный отчет, из которого даже в оперативной деятельности можно использовать очень многое.

В данной статье хотелось бы отдельно рассмотреть такой важный вопрос, как кредитование предприятия под залог имущества. Сюда бы можно было включить и ипотечное кредитование - т.е. под залог строящейся недвижимости, но его механизм, к сожалению, на отечественном кредитном рынке еще не работает. Имеющееся же положение вещей в отношении кредитования под залог тоже можно охарактеризовать как весьма запутанное и сложное. Банки, с одной стороны, стараются выдать под залог имущества кредит в размере около 50%, а то и меньше, от стоимости имущества. Тем не менее, порой остаются в проигрыше из-за полной дезориентации на рынке, к примеру, производственного оборудования или подсобных промышленных зданий. Клиент, с другой стороны, стремится получить максимально выгодный кредит, и при обобществленном подходе со стороны банка, старается высоколиквидное имущество заменить менее ликвидным, может быть даже и новым. Как правило, объектом рассмотрения выступает балансовая стоимость имущества, порой даже не переоцененная по рыночной, или же заключение БТИ о стоимости имущества, которая зачастую резко отличается от рыночной. Подобный подход к определению стоимости объекта, выступающего объектом залога, приводит к разногласиям сторон, и даже доводит до суда. Трудно списать все на непрофессионализм и некомпетентность банковских и руководящих сотрудников. Ведь нельзя же требовать от банков и предприятий создание целого штата экспертов и оценщиков, к тому же такую оценку будет трудно назвать независимой оценкой. Для этого в стране уже существует образовавшийся институт *независимых оценщиков*, призванный решать все без исключения проблемы предприятия, связанные с управлением имуществом. А в описанной выше ситуации это необходимо и банкам, и предприятиям.

В данном случае перед оценщиками стоит сложная задача. Если подходить к ней грамотно, то необходимо решить или учесть, помимо тех, которые решаются в рамках обыкновенной оценки, такие проблемы, как:

- прогноз цен на имущество на срок до окончания погашения кредита,
- износ имущества в процессе погашения кредита,

- определение рыночной стоимости закладываемого имущества как в рублях, так и в твердой валюте, откуда прогноз изменения курса рубля,
- учет и прогноз инфляции,
- вероятностные расчеты, как один из необходимых методов расчетов, при малых объемах необходимой информации,
- последнее, и самое главное, *вероятность возврата кредита* данным, конкретным, предприятием, учитывая не только финансовое состояние предприятия на данный момент, но и прогноз его деятельности и положения соответствующей отрасли на , как минимум, срок до полного погашения кредита.

Имея на руках заключение о рыночной стоимости объекта, выполненное с учетом всех факторов, и клиент, и банк гораздо легче могут договориться о размере кредита, и скорее всего он будет составлять уже не 50% от стоимости закладываемого имущества, а гораздо больше. Например, банк мог бы просто от стоимости имущества вычесть дисконт в виде процентов по кредиту, на случай невозврата кредита, и предполагаемую сумму дополнительных расходов на случай реализации заложенного имущества, причем, либо в виде конкретной суммы , либо в % от рыночной стоимости. Для наглядности, это можно представить в виде упрощенной формулы:

$$A = P - A1 - C,$$

где  $A$  - сумма выдаваемого кредита,

$P$  - рыночная стоимость, определенная независимыми оценщиками, с учетом всех вышеперечисленных факторов,

$A1$  - сумма всех процентов по кредиту, неполученных банком в случае полного непогашения кредита, т.е. их максимальная сумма процентов, рассчитанная путем дисконтирования денежных потоков для учета инфляции,  $C$  - сумма всех предполагаемых расходов и убытков банка в случае реализации заложенного имущества, в % от  $P$  или в руб., или в \$.

Такая, заранее известная и логичная процедура, существенно могла бы не только облегчить, но и ускорить выдачу кредита, а банку, использующему такие реальные обоснованные расчеты, увеличить количество клиентов. Такая точность расчетов, естественно, не позволит банку получать сверхприбыли, но зато и обезопасит банк от вероятных убытков. К тому же, время спекуляций и сверхприбылей прошло, и лишь логичная и честная политика банка позволит ему привлечь как можно большее число клиентов.

Все перечисленные выше проблемы пока не нашли своего решения в современной методологии оценки вследствие того, что в нашей стране институт оценщиков создан недавно, можно даже сказать еще не полностью сформировался. Первичные основы и методики взяты из зарубежного опыта, где рынок недвижимости, залоговое кредитование, в т.ч. ипотечное, имеют уже многовековые традиции, но к нашей современной ситуации, в условиях формирующегося рынка, применимы не полностью. Для окончательного формирования всех методик оценки требуется время, но уже сейчас любой

грамотный оценщик может грамотно поставить проблему и решить ее самостоятельно, с применением различных математических методов, современных компьютерных технологий, на основании собственного опыта. К сожалению, острая конкуренция и большая разрозненность оценщиков не позволяет им обмениваться информацией, и заставляет создавать собственную методику каждого в отдельности. Вследствие различного уровня компетентности, практического опыта и профессионализма между такими методиками могут возникнуть большие разногласия. Это, в первую очередь, отразится на клиентах, банках и предприятиях в целом, и может существенно подорвать имидж независимых оценщиков, и даже, в крайнем случае, заставить клиентов отказаться от их услуг и начать действовать «по старинке», на глаз.

Таким образом, остро назрела необходимость создания отечественной методологии оценки, именно в случае кредитования под залог имущества. Это особенно важно осуществить в промышленных регионах, в т.ч. в Кузбассе, где явно наблюдается перегруженность предприятий основными фондами, и рынок недвижимости в части промышленных объектов еще не сложился. Чтобы избежать такой типичной ситуации, как выдача кредитов предприятиям под залог наиболее важных объектов, в целях их последующего присвоения, требуется немедленно начать процесс создания отечественного, даже регионального, механизма грамотной и профессиональной, а главное абсолютно законной оценки имущества, отдаваемого под залог. Это, кстати, могло бы не только обезопасить Кузбасс от возможных махинаций с недвижимостью, но и поднять его имидж как наиболее передового, готового к условиям цивилизованного рынка региона.

**УДК 338.006**

**Н.М. Тренихина**

## **СОТРУДНИЧЕСТВО С ПРЕДПРИЯТИЯМИ – ПОТРЕБИТЕЛЯМИ, КАК РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ**

Современный этап развития нашей страны отличается динамизмом и качественными изменениями и ставит перед предприятием сложные задачи, решение которых невозможно без использования методов и принципов современного маркетинга. В условиях рыночной экономики нашим предприятиям приходится работать по новому, в том числе овладевать мировым опытом формирования "своего" рынка.

Кризисное состояние экономики во многом обусловлено разрывом традиционных выгодных хозяйственных связей производителей с потребителями. Одной из современных и эффективных рыночных стратегий является сотрудничество и партнерские отношения между ними, которые должны наилучшим образом служить их обоюдным интересам. Однако это не всегда наблюдается в практической жизни. Конкретные исследования нередко пока-

зывают, что интересы одной из сторон не соблюдаются. Кроме того, известны случаи, когда фирма – изготовитель, не имея ясного представления о том, что именно надо делать теряет крупных заказчиков.

Учитывая эти обстоятельства, используя анализ результатов экономических связей, предлагается ряд стратегических подходов, наиболее подходящих для установления коммерческих или партнерских взаимоотношений.

Наиболее распространенным типом взаимоотношений поставщиков и потребителей являются коммерческие связи, поддерживая которые партнеры стремятся совершить своеобразную куплю-продажу по приемлемым для обеих сторон ценам. Стремясь к достижению взаимовыгоды на основе снижения валовых издержек производства и/или увеличения добавленной стоимости, предприятия устанавливают между собой прочные, широкие связи в социальной и экономической сфере, в области сервиса, инвестиций и пр.

Стратегический подход налаживания партнерских отношений, давший положительные результаты ряду промышленных предприятий предусматривает шесть этапов:

- деление рынка на сегменты в зависимости от способа применения продукта и специфики потребителей;
- стоимостная оценка выгод для потребителей от использования предлагаемого продукта в каждом сегменте рынка;
- выбор конкретных сегментов рынка и потребителей в каждом из них для установления партнерских взаимоотношений;
- разработка и внедрение различных видов маркетинговых предложений продукта в зависимости от типа взаимоотношений с потребителями;
- оценка результатов сотрудничества с потребителями и пересмотр форм сотрудничества;
- периодическое обновление маркетингового предложения продукта.

Для преимущественно партнерских отношений выбирают сегменты рынка, где предлагаемая продукция приносит большие выгоды для потребителя, чем продукция конкурентов, а для преимущественно коммерческих отношений – те сегменты рынка, где эта продукция не превосходит конкурирующей продукции по выгодности её использования потребителем. Здесь важным фактором выгоды является высокий научно-технический потенциал изготовителя, а партнерские отношения способны ускорить дальнейшее его повышение.

Одной из первых задач производителя при разработке стратегии развития взаимоотношений с потребителем является проведение исследования рынка, целью которого является деление рынка на относительно однородные группы потребителей. Наиболее приемлемым признаком деления выбираются сфера деятельности и размеры предприятий – потребителей, после чего выделенные группы подразделяются на основе оценки выгоды, получаемой потребителем от использования продукта в данной области применения. Здесь же выясняются отличия потребителей по научно-техническому уровню. Стоимостная оценка выгод от предлагаемого продукта складывается из оценки социальных, экономических, технических и сервисных выгод, полу-

чаемых потребителем с учетом цены, уплаченной за предлагаемый продукт. При этом учитываются такие же предложения других поставщиков и установленные ими цены. Результаты этих оценок позволяют измерить выгоды и определить пути их повышения, в частности благодаря укреплению взаимоотношений с клиентами.

Для применения рыночной стратегии выбирается нужное количество сегментов рынка; производитель останавливает свой выбор на одном из них и устанавливает узкий диапазон взаимоотношений, а если выбрано несколько сегментов – подбирается целый ряд вариантов взаимного сотрудничества. Решив вопрос о количестве сегментов рынка, руководство поставщика решает, какие сегменты будут выбраны для преимущественно партнерских взаимоотношений, а какие – для коммерческих.

Расширение сотрудничества можно провести путем разделения маркетингового предложения продуктов и услуг. При коммерческих взаимоотношениях объектом маркетингового предложения является основной продукт и набор различных услуг. Здесь ценовая политика имеет свою специфику: услуги предлагаются на выбор с надбавкой к цене продукта. Чем больше заказано услуг, таких как поставка, установка, обучение персонала, техническое обслуживание и текущий ремонт и т.д., тем выше цена самого продукта. Следует отметить, что при коммерческих взаимоотношениях сумма надбавок за весь набор услуг отдельно от продукта будет значительно выше, чем при партнерских взаимоотношениях. В этом выражается экономическая закономерность предприятий – потребителей в установлении партнерства.

Как показывают исследования, для промышленных предприятий стратегия так называемого "смешанного комплектования" маркетинговых предложений приносит наибольшие прибыли. При этом они включают предложения основного продукта, продукта с частичным набором услуг и продукта с полным набором услуг, оцененных по разным преysкурантам.

Для выявления отдельных заказчиков, подходящих для партнерских отношений используется ряд критериев отбора, наиболее важным из которых относятся философия бизнеса потребителя, относительная зависимость эффективности изготовителя и потребителя от их взаимоотношений и возможности достижения технического превосходства в результате сотрудничества.

Взаимозависимость эффективности партнёров основывается на их обоюдной заинтересованности в сотрудничестве в целях получения добавленной стоимости или снижения удержек, а также во взаимовыгодном распределении между ними полученной в результате сотрудничества дополнительной прибыли. Выгода партнёрства может быть также выражена от совместных разработок при изменчивости рынка, в результате которых достигается техническое превосходство перед конкурентами – лидерами. Таким путём образуется "стратегический альянс" производителя и потребителя, позволяющий благодаря тесным партнерским отношениям производить инновационную политику и непрерывно наращивать ценные качества своей продукции, оставаясь предпочтительным поставщиком своим сегменте рынка.

Реализуя стратегию сотрудничества с потребителями, предприятия – поставщики нередко реорганизуют свою деятельность в области сбыта, и маркетинга для лучшего удовлетворения запросов своих клиентов. Крупные заказчики нередко запрашивают заниженную цену на услуги при прежнем уровне обслуживания. Если потребитель надёжен и непозволительно его терять, с ним следует достичь компромисс, который может состоять в согласии на предоставление основных услуг, таких как, например доставка продукции клиенту и техническая помощь, в обмен на принятое потребителем обязательство произвести крупные долгосрочные закупки. Такие взаимодействия имеют направленность на коммерческое сотрудничество.

Предприятия – поставщики не ранее чем через год-два производят оценку результатов сотрудничества. При оценке обращают внимание на два важных момента: создание информационной системы с базой данных потребителей и анализ различных сфер их деятельности. По истечении достаточного срока необходимо провести сравнительную оценку результатов, достигнутых в партнерстве и коммерческих отношениях. Если результаты анализа выявили тенденции обоим партнерам сотрудничество углубляется и расширяется, если просматриваются негативные моменты, как у поставщика, так и у потребителя стратегии сотрудничества пересматриваются или прекращаются.

---

1. Гончаров В.В. руководство для высшего управленческого персонала в 2-х томах. Том 1. – М.: МНИИПУ. – 1997. – 768с.

УДК 330.567.25.

**И.Н. Третьякова, Н.В. Дорожкина**

## **СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ – ВНУТРЕННИЙ ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ.**

Одним из важнейших условий выхода народного хозяйства из кризиса является активизация инвестиционной деятельности. В связи с этим развернувшиеся научные дискуссии охватили широкий спектр вопросов инвестиционной проблематики. Проведенная авторами исследовательская работа позволила расширить представления о причинах низкой инвестиционной активности и путях ее повышения.

В условиях бюджетного кризиса субъекты Федерации должны искать дополнительные источники инвестиций. Ставка на иностранные инвестиции и внешние заимствования пока себя не оправдывает, поэтому необходимо обращаться к внутренним возможностям, к региональным финансовым ресурсам, в том числе и к средствам населения. Сбережения населения как специфический инвестиционный ресурс в России до сих пор недооценены.

В ходе исторического и экономического развития России понятию «сбережения» придавалось разное значение.

В эпоху социализма в России под сбережениями понималась часть личного дохода, которая образовывалась преимущественно в денежной форме, аккумулируясь в сберегательных кассах и других кредитных учреждениях, они помещались в сберегательные сертификаты и выпускаемые мелкими купюрами облигации, бонны, акции.

С переходом экономики страны на рыночные отношения расширилось качественное содержание «сбережений». Под «сбережениями» теперь понимаются кроме рублевых и валютных банковских вкладов населения вложения в корпоративные и действительные ценные бумаги, а также свободные денежные средства на руках у населения в рублях и в валюте.

Такой элемент понятия «сбережения» как корпоративные и действительные ценные бумаги появился и стал рассматриваться только в условиях рыночной экономики. Понятие «сбережения» должно было получить полноценное содержание в результате приватизации государственной собственности. Однако недостаточные знания в области рыночной экономики, а также недостатки механизма приватизации не позволили населению воспользоваться в полной мере возможностями приватизации и увеличить свои сбережения.

По оценке Центрального Банка РФ у российского населения имеются далеко не малые накопления, которые могут быть использованы как инвестиционный потенциал экономического развития страны. По его данным, на начало 1998 г. на руках у населения находилось около 30 млрд. долларов наличной иностранной валюты. Учитывая, что размер наличной иностранной валюты, по экспертным оценкам банковских работников, сопоставим по объему с рублевой наличностью, размер сбережений населения составляет порядка 60 млрд. долларов. [1].

Стремление к максимизации своего дохода и его сохранению от инфляционного обесценивания диктует экономическую логику поведения любому рыночному субъекту. Поэтому с переходом к экономике рыночного типа кардинально изменились стратегии накопления и структура сбережений населения России.

Таблица

Динамика структуры сбережений домохозяйств в России (в %). [2]

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Доход домохозяйств	100,0	100,0	100,0	100,0
Доля сбережений	23,5	16,8	10,2	10,0
включая:				
депозиты и ценные бумаги	5,6	5,0	4,9	2,3
доходная иностранная валюта	14,7	8,3	0,9	12,6
наличность	4,5	3,5	1,4	1,7



Данные таблицы отражают невысокую эффективность рынка сбережений как основного макроэкономического инструмента формирования инвестиционных ресурсов на протяжении 1994-1997 гг. (ситуация не изменилась и в 1998 году):

- значительная доля сбережений населения накоплена в форме иностранной валюты;
- вклады домохозяйств в качестве источника ресурсов финансовых учреждений незначительны.

Сбережения, вкладываемые в ценные бумаги, то есть непосредственно ориентированные на инвестирование, имеют пока ограниченный характер. В странах с развитой рыночной экономикой большая часть сбережений домохозяйств приходится на такие формы хранения как государственные и корпоративные ценные бумаги, негосударственные пенсионные фонды (НПФ), паевые инвестиционные фонды (ПИФ) и т.д. Однако в России их удельный вес остается незначительным из-за недостаточной адаптированности населения к рыночным условиям и не развитой финансовой инфраструктуры.

Кроме того, склонность населения к сбережению сегодня блокируется политической и экономической нестабильностью в обществе, а также качеством инвестиционной среды. Основными факторами подрыва доверия населения к государственным и частным финансовым структурам, являются:

- массовый характер потерь населением своих сбережений в результате «шоковых» мер 1992 г.;
- крах финансовых пирамид;
- банкротство банковских учреждений в результате августовского кризиса;
- отсутствие соответствующей инфраструктуры делает недоступными для большинства населения новые финансовые инструменты, созданные с целью привлечения частных инвестиций (акции приватизированных предприятий, муниципальные займы, векселя банков и предприятий);
- существующая система законов, которая не стимулирует сберегательную деятельность и др.

Несмотря на предпринимаемые усилия по развитию рыночных отношений в отечественной экономике, их слабое влияние на склонность к сбережению сохранится до тех пор, пока не начнут действовать внутренние мотивации к наращиванию объема сбережений, адекватного рыночному спросу. Поэтому исходным условием возникновения полноценного рынка сбережений является устойчивое функционирование цепочки: предложение сбережений со стороны домохозяйств – спрос на сбережения со стороны субъектов финансовой инфраструктуры.

Вместе с тем необходимо в короткие сроки завершить создание организационно-правовой базы рынка сбережений, прежде всего в части защиты вкладов и формирования требуемой инфраструктуры, включая:

- информационное обслуживание потенциальных сберегателей;
- создание сети организованных финансовых форм долгосрочного хранения сбережений;

- развитие обязательного страхования депозитов;
- стимулирование сбережений, включая предоставление налоговых льгот частным инвесторам.

Эффективное функционирование рынка сбережений предполагает обеспечение конкурентной среды и активное противодействие монополизму государственных банков, в частности Сбербанку. В данной связи важная роль отводится становлению региональных ПИФ, НПФ, которые являются серьезным фактором ускорения развития рынка сбережений благодаря созданию реальной конкуренции в инвестиционной сфере. А наличие собственной инвестиционной программы у каждого человека в рыночных условиях позволит не спонтанно формировать свои сбережения, а вкладывать их в наиболее доходные формы.

В целях развития рынка сбережений и усиления роли государства в экономическом регулировании инвестиционной деятельности правительство должно разработать механизм трансформации личных сбережений населения в инвестиции, учитывающий интересы различных групп российских сберегателей и способствующий формированию доверия государству со стороны его граждан. Это позволит государству перенести акценты с внешних заимствований на внутренние источники финансирования своих неотложных нужд. Внутренние ресурсы страны стратегически, несомненно, эффективнее и предпочтительнее.

Предлагаемые меры далеко не новы. Главной проблемой, для решения которой мы хотели бы подчеркнуть важность этих мер, является необходимость становления рынка сбережений как внутренней предпосылки к экономическому подъему в стране.

---

1. Замараев Б. Сбережения: проблемы формирования и использования // Экономист. 1998. - №9. - С.60.

2. Авдашева С., Яковлев А. Влияние асимметрии информации на структуру российского рынка сбережений домохозяйств // Вопросы экономики. 1998. - №12. - С.35.

3. Яковлев А. Отношение частных вкладчиков к различным формам и способам сбережений // Вопросы экономики. 1998. - №12. - С.46-55.

4. Бакунц Э. Особенности национальной модели создания и развития приватизационных инвестиционных фондов // Общество и экономика. 1998. - №3. - С.66-69.

5. Гаврильева Т.Н. Региональная политика доходов и частные инвестиции // ЭКО. 1998. - №4. - С.60-72.

## ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КУЗБАССА

В современных условиях острой проблемой экономического развития становится дефицит инвестиционных ресурсов. Вместе с тем, функционирование хозяйственного комплекса региона немыслимо без инвестиций. Они обеспечивают непрерывность воспроизводства, разработку и реализацию производственных и социальных программ, инновационных проектов.

Тем не менее, несмотря на обширность сибирской территории, богатейшие природные ресурсы, значительный научно-промышленный потенциал, Кузбасс переживает инвестиционный кризис. Свидетельством чего является долговременная тенденция снижения объема капитальных вложений (в 1998 г. объем капитальных вложений составил 21 % от уровня 1990 г.).<sup>\*</sup> В результате быстрого старения и выхода из строя основных фондов (степень износа основных фондов в угольной промышленности, металлургии, в химической промышленности достигает 60 - 70 %) предприятия и целые отрасли теряют не только конкурентоспособность, но и саму возможность существования. Эта ситуация выглядит еще более проблематичной после финансового кризиса в августе прошлого г..

Анализ динамики объемов производства и объемов капитальных вложений в годы экономического спада (1992-1997) показал, что за данный период среднегодовое падение объемов капитальных вложений опережало снижение объема производства на 15%. Так, объем производства в 1997 г. составил 43 % уровня 1992 г., в то время как капитальные вложения - 28 %.

В первой половине 1998 г. ситуация несколько стабилизировалась, снизились темпы падения объемов производства и инвестиций. Однако, начиная со второй половины третьего квартала, ситуация резко ухудшилась, падение инвестиций превысило падение производства уже на 17 %.

Инвестиционный кризис, с одной стороны, вызван спадом производства, однако, в последующем, если инвестиционная деятельность не активизируется, он явится причиной еще более глубокого промышленного кризиса.

В данной финансово-экономической ситуации наиболее вероятным источником инвестиций остаются бюджетные средства. Внешние и внутренние инвесторы, и ранее проявлявшие незначительную активность, сейчас еще более осторожны.

Сложившийся неблагоприятный имидж региона и страны в целом обусловлен следующими основными факторами:

- слабая предсказуемость ситуации;
- политическая нестабильность;
- отсутствие в стране и регионе осмысленной и четко обоснованной

---

<sup>\*</sup> здесь и далее подготовлено по материалам областного комитета государственной статистики

инвестиционной политики;

- несовершенство законодательства в области инвестиций;
- отсутствие в регионе организационных структур, способных профессионально привлекать в регион инновации и инвестиции;
- отсутствие региональных залоговых механизмов;
- закрытость реальной информации о региональных предприятиях и финансовых структурах;
- низкий платежеспособный спрос населения и высокая социально-политическая напряженность в регионе (в 1998 г. в Кузбассе были зарегистрированы забастовки на 200 предприятиях и учреждениях области, в них приняло участие 50 тыс. человек).

В условиях, когда регионы России являются зонами повышенного риска, для привлечения в Кузбасс инвестиций необходимо предложить инвесторам отрасли, в которых область имеет явные конкурентные преимущества по сравнению с другими территориями страны.

*Анализ инвестиционной привлекательности отраслей промышленности России*, проведенный доктором экономических наук, профессором И. Ройзманом, показал, что наиболее привлекательными отраслями для вложений инвестиционных ресурсов являются:

1. газовая промышленность;
2. нефтеперерабатывающая промышленность;
3. нефтедобывающая промышленность;
4. пищевая промышленность;

Данные отрасли в общем объеме промышленного производства Кемеровской области вообще отсутствуют или имеют незначительный удельный вес. Так, доля пищевой промышленности в общем объеме промышленного производства Кузбасса в 1998 г. составила 4,8 %. Отрасли, имеющие наибольший удельный вес в общем объеме промышленного производства Кемеровской области (угольная промышленность (33,8 %), черная и цветная металлургия (29 %)), являются непривлекательными отраслями для вложения инвестиционных ресурсов в виду их капиталоемкости и инерционности.

Из тринадцати анализируемых отраслей угольная промышленность занимает самое последнее место по уровню инвестиционной привлекательности, черная металлургия - девятое место. Что является свидетельством их малопривлекательности для вложения инвестиционных ресурсов.

Органы государственной власти Кемеровской области должны стимулировать вложение инвестиционных ресурсов в развитие отраслей, ориентированных на конечный потребительский спрос, способных стабилизировать региональную экономику и обеспечить долговременные стимулы ее развития. Сегодня, в условиях ограниченности инвестиций - это отрасли, не требующие значительных капитальных вложений и имеющие небольшой срок окупаемости (прежде всего отрасли потребительского комплекса).

Кроме того, необходимо сконцентрировать особое внимание хозяйствующих субъектов на состоянии внутренней экономики предприятий и объединений, поиске внутренних резервов повышения эффективности производ-

ства, за счет изменения технологических схем, максимального снижения производственных издержек, подготовке высококвалифицированных управленческих кадров, рационализации использования рабочего времени, применение современных подходов к управлению предприятием. Без собственных серьезных и реальных усилий по повышению конкурентоспособности производства и продукции, минимизации непроизводственных расходов не удастся привлечь инвестиционные средства.

Выход из кризиса невозможен без серьезной, научно-обоснованной инвестиционной политики федерального правительства и региональных органов власти, направленной на создание благоприятного инвестиционного климата. Неотъемлемой ее частью должна стать разработка региональной инвестиционной программы с привлечением молодых специалистов и научных исследователей, в которой должны найти отражение следующие вопросы:

- стратегия деятельности органов государственной власти Кемеровской области в сфере инвестиционной политики;
- законодательное и нормативно-правовое обеспечение инвестиционной деятельности в регионе;
- система налогообложения региона;
- региональные гарантийно-страховые институты;
- информационная инфраструктура;

Органы областной государственной власти должны обеспечивать исполнение принятой инвестиционной программы, своевременно информировать инвесторов обо всех изменениях в областном законодательстве, способных повлиять на условия инвестиционной деятельности.

Проанализировав положительный опыт ряда регионов РФ, следует разработать и принять ряд законов для усиления инвестиционной привлекательности Кузбасса:

1. Закон "О стимулировании инвестиционной деятельности на территории Кемеровской области", предусматривающий налоговые льготы (в части, зачисляемой в областной бюджет) для инвесторов, направляющих инвестиции в приоритетные сферы экономики и объекты производственного назначения.

2. Закон "О залоге пакетов акций предприятий под кредиты", согласно которому, кредиты под гарантии областного бюджета будут выдаваться только под залог акций предприятий. Так как предоставление кредитов предприятиям под залог оборудования и недвижимости очень рискованно в связи с их низкой ликвидностью, такой закон будет снижать фактор риска по невозврату кредитов, выдаваемых под гарантии областного бюджета.

3. Закон "О консервации", освобождающий временно неиспользуемое имущество от налога на имущество при представлении перспективных программ оздоровления производства с привлечением прямых инвестиций. При этом необходимо создание фонда неликвидного имущества. В случае реализации инвестиционного проекта должен действовать механизм аннулирования долгов предприятий.

В условиях недостатка собственных средств предприятий, дефицита бюджетного финансирования, высоких процентов по банковским кредитам - проведение вторичной эмиссии может стать оптимальным источником привлечения необходимых инвестиционных ресурсов. Для решения этого вопроса необходимо формирование и развитие регионального фондового рынка. В этом процессе роль органов государственной власти Кемеровской области должна сводиться к регулированию процесса функционирования фондового рынка, созданию стимулов для привлечения новых участников, разработке законодательно - правовой базы.

Возможно проведение в области конкурса на лучшие инвестиционные проекты. Проекты наиболее значимые и привлекательные для региона могут рекомендоваться для участия в конкурсах, проводимых Министерством Экономики РФ по размещению централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета Развития, а также могут рекомендоваться на финансирование за счет займов МБРР и ЕБРР. Инвестиционные ресурсы данных финансовых институтов являются наиболее дешевыми для стран с развивающейся и реформируемой экономикой. ЕБРР осуществляет инвестирование не только государственных программ и проектов, но вложений в негосударственный сектор. При этом государственные гарантии не требуются, а реализация проектов осуществляется на основе расчетов окупаемости с учетом степени риска.

В настоящее время положение осложняется отсутствием региональных гарантийных и страховых институтов, совершенной законодательно-правовой базы, что увеличивает долю риска инвесторов при вложении капитала в экономику Кузбасса. В связи с этим целесообразно создание в области *Гарантийно-Страхового Фонда*. Следует отметить, что роль такого фонда объективно возрастает после событий августа 1998 г.

Фонд обязательно должен иметь имущественное обеспечение, иначе его учреждение не имеет смысла. Созданный при участии региональных органов власти Гарантийно-Страховой Фонд будет предоставлять государственные гарантии по высокоэффективным инвестиционным проектам.

В регионе целесообразно создать *Совет по иностранным инвестициям* с участием иностранных фирм, осуществляющих наиболее крупные инвестиции в экономику региона, для подготовки предложений по улучшению инвестиционного климата, законодательной базы и увеличению притока иностранных инвестиций на территорию Кемеровской области.

В современных условиях необходимо обеспечить *подготовку специалистов по инвестиционной деятельности* в рамках российских и международных образовательных программ.

Кроме того, органы государственной власти Кемеровской области могли бы способствовать улучшению инвестиционного имиджа Кузбасса с помощью:

- организации *презентаций региона и инвестиционных проектов* для зарубежных и отечественных предпринимателей, с целью установления рабочих контактов, развития производственных и внешнеэкономических связей;

- разработки и издания *регионального каталога*, информирующего российских и иностранных потенциальных инвесторов об экономических возможностях и коммерческих интересах предприятий области:

- публикации в зарубежных средствах массовой информации и международных компьютерных сетях материалов об инвестиционном климате в Кемеровской области.

Реализация предложенных мероприятий по созданию благоприятного инвестиционного климата в регионе будет способствовать притоку инвестиций в экономику области, а значит:

- будут создаваться новые рабочие места;
- снизится безработица и социальная напряженность;
- будут развиваться сопутствующие производства и инфраструктура, обеспечивающие спрос на продукцию новых предприятий (транспорт, сельскохозяйственное производство, упаковочное производство, сервисное обслуживание);

- появятся дополнительные доходы областного бюджета;

- стабилизируются отчисления во внебюджетные фонды.

В процессе реализации вышеизложенных мероприятий деятельность органов государственной власти Кемеровской области играет решающую роль.

Региональные органы государственной власти могут коренным образом изменить ситуацию и превратить область в один из мощнейших экономических регионов Сибири. В этом случае "Кузбасс" будет ассоциироваться не с забастовками шахтеров и «рельсовой войной», а с энергичными, умными и талантливыми менеджерами, сумевшими превратить сырьевую депрессивную территорию в процветающий, благополучный регион России.

УДК 174

Ю.Ю. Хмелевская

## ПРОБЛЕМЫ ЭТИКИ И КУЛЬТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Этика бизнеса - деловая этика, базирующаяся на честности, открытости, верности данному слову, способности эффективно функционировать на рынке в соответствии с действующим законодательством, установленными правилами и традициями.

Бизнесмен в первую очередь - руководитель, поэтому приоритетное значение имеет этика и культура управления. Существует закономерность: чем фундаментальнее образовательный и культурный уровень людей, тем ближе к цивилизованной экономике общество, тем меньше в нем недобросовестности, нечестности в деловых отношениях между людьми. Из этого следует, что тот этический и культурный уровень управления, который имеет место в современной России, во многом зависит от хозяйственных условий,

неплатежей, задержек заработной платы, противоречивости законодательной базы, потери авторитета государственной власти.

Поскольку этическую сторону управления определяют его реализаторы - менеджеры, то очень важно всесторонне рассмотреть социальный портрет современного российского руководителя. Еще Гомер подчеркивал, что в действительности идеального руководителя не существует, к нему можно только приблизиться, когда различные руководители - каждый с присущими ему качествами - будут целенаправленно работать вместе. При этом руководитель обязан помнить о своих сильных и слабых сторонах; в противном случае он может стать жертвой собственного высокого положения.

Современные ученые полагают, что для хорошего менеджера необходимы:

- а) физические качества - активность, энергичность, здоровье и сила;
- б) личностные качества - приспособляемость, уверенность в себе, авторитетность, стремление к успеху;
- в) интеллектуальные качества - ум, умение принять нужное решение, интуиция, творческое начало;
- г) способности - контактность, легкость в общении, тактичность, дипломатичность.

Мы очень часто слышим о том, что менеджмент - это искусство. Доля истины в этом есть. Научить руководителей фирмы эффективно управлять людьми и организовать свое дело невозможно. Даже самый усердный и умный выпускник любого ВУЗа, зная все законы, методы и принципы эффективного менеджмента, не умея их применять на практике, выйдя на реальный рынок, будет выглядеть не лучшим образом. Для этого нужно иметь особые способности, которые заключаются в одном слове - опыт. Значит менеджмент - это не только искусство, а искусство плюс обучение, плюс опыт. И опыт этот набирается годами, путем проб и ошибок.

Наиболее сложными для всех руководителей в России практическими вопросами современного менеджмента были и остаются: методы управления командой, работниками; проблемы осуществления деловых контактов; разрешение цивилизованным путем конфликтных ситуаций; преодоление стрессов и способы управления ими.

В работе с людьми, будь то работники, сотрудники, коллеги, клиенты, конкуренты, деловые партнеры очень важна профессиональная репутация руководителя. Такую репутацию трудно приобрести, на это уходят годы, утратить же ее можно мгновенно, зачастую из-за пустяка: не ответив во время на телефонный звонок или письмо, не отправив факс, которого ждут, проявив невоспитанность. Для репутации важны и культура речи, и манеры, и одежда, и интерьер офиса и многое другое. Опыт убеждает - контакты обрываются сразу, как только обнаруживается некомпетентность, непорядочность.

Как же выглядит и ведет себя современный российский руководитель? Картина представляется весьма печальная, хотя и появляются на ней "светлые пятна", но так редко, что заметить их весьма сложно. Управленческая этика, имеющая глубинные корни в российском обществе, в новых ус-



ловиях как бы заново формируется. Облик российского руководителя, менеджера, сколотившего свой капитал на спекулятивных операциях, на обмане клиентов, партнеров и всего государства. наложил свой отпечаток и на формировании особой предпринимательской культуры, которую можно назвать спекулятивной. Ее характерная черта - стремление к быстрому успеху, для которого любые пути и средства хороши. Спекулятивная деловая культура не нацелена на производство и реализацию высококачественных продуктов, налаживание современного обслуживания потребителей, на увеличение числа рабочих мест, на развитие общества. Здесь ориентация - на максимальную прибыль, по возможности, без производительного труда. Многие российские бизнесмены заботятся больше о своих карманах, чем о своей репутации. Отсюда - случаи недобросовестного исполнения обязательств, пренебрежение интересами партнера, а то и откровенное желание обмануть его.

О "дурном поведении" российских предпринимателей, торговцев говорили иностранцы, побывавшие в разное время в России. Так, немецкий купец Герберштейн, посетивший Россию еще в VII веке, пишет "...они ведут торговлю с величайшим лукавством и обманом." В 70-х годах XIX века англичанин Уоллес, который долгое время проработал сотрудником газеты "Таймс" в России, в своей книге "Россия" дает весьма мрачную характеристику русскому торговому сословию: "Двумя большими недостатками в характере русских купцов ... является их невежество и бесчестность". Известна торговая прибаутка московских купцов, которая остается весьма актуальной и в наши дни: "Береги сапог кимрский от воды, а не то наживешь беды. Он на бумажках шитый - от воды размокнет, от солнышка усохнет". Но можно найти много имен российских купцов, промышленников, предпринимателей, считавших высшей ценностью свою репутацию честного человека.

Однако, вернемся из истории в наше время. Сегодня в зарубежных деловых кругах считают, что российский стиль руководства отличается недобросовестностью и неаккуратностью, стремлением что-то выгадать для себя. И даже порядочный российский руководитель часто проигрывает в глазах потенциальных иностранных партнеров, потому что просто не умеет себя вести. Нашим российским менеджерам, с их недавно созданными фирмами, еще не хватает авторитета. За рубежом ценят проверенных временем, "устойчивых" деловых партнеров, а к новичкам относятся очень осторожно. А молодым российским руководителям, не признающим законы управленческой этики надеяться на успех бесполезно. Очень часто российские менеджеры отправляются в деловую поездку без малейших представлений о том, что их там ждет и какие правила игры там приняты. Такие контакты, как правило, обречены на провал, так как задумав вести дело с зарубежными партнерами, необходимо и очень важно направить к ним достойных представителей, осознающий серьезность своей миссии и создающих имидж не только своему предприятию, но и России. Особенно этот момент касается государственных служащих. Всегда следует помнить, что в своей стране каждый человек всего лишь обыкновенный гражданин среди многих сограждан, в то

время как за границей он “русский” или “японец”, и от его поступков зависит мнение о стране в целом.

У деловых людей всего мира существует строгое понятие деловой этики и культуры поведения. В США, например, существует понятие “техасское рукопожатие”, когда стороны просто договариваются работать над чем-то вместе. И если кто-то нарушает условия, никто больше не будет вести с ним дело. Простая, на первый взгляд, формула успеха западных руководителей: “успех = профессионализм + порядочность”, оказывается довольно трудно выполнимой для российских менеджеров. Для них сегодня характерна ориентация на индивидуалистические этические стратегии. Главное для них - быстрый и крупный результат любой ценой.

Интересен результат опроса студентов первого курса кафедры региональной экономики Кузбасского Государственного Технического университета об их ассоциациях со словосочетанием “русский бизнесмен”.

Из 30 опрошенных студентов 20 человек (то есть 67 %) на первое место ставят такие материальные ценности (можно сказать необходимые атрибуты) как “крутая машина”, деньги, сотовый телефон. Только 7 человек (то есть 23%) указывают такие необходимые качества как ум, образование, коммуникабельность. И только 3 человека указывают культуру, и то далеко не на первом месте. Такими студенты видят современных российских руководителей.

На Западе понятие “этика управления” давно не ограничивается взаимоотношениями между руководителями и деловым этикетом, а включает в полном объеме взаимоотношения бизнеса и общества в целом. Сюда входит проведение социально ответственной и нравственной политики в области инвестиций и занятости, производства и охраны окружающей среды, и конечно же менеджмента и маркетинга. Но как показывает российская практика, именно в этих областях российское предпринимательство пока себя мало проявило. Таким образом, в сфере “бескультурного” бизнеса российские руководители сегодня “впереди планеты всей”.

Таким образом, в России сегодня необходимо формирование руководителя нового плана, в котором сильно стремление к реализации своих творческих способностей, кто постоянно изучает запросы людей, стремится завоевать их доверие высоким качеством товара и обслуживания, кто совестлив и порядочен, показывает личный пример постоянного профессионального роста и духовного самосовершенствования. А значит, главным путем продвижения к честности и порядочности, к истинной культуре в деловых отношениях является подъем экономики, переход не просто к рынку, а к цивилизованному рынку. Это позволит ликвидировать те исторические, социальные и культурные условия, которые порождают нравственные пороки в сфере управления. Успешное развитие современной России требует усвоения общественным сознанием того факта, что рыночное общество - это не общество, где все торгуют, а общество, где все работают.

1. Булыгина А.А. Этика делового общения. - Новосибирск, 1995.
2. Венедиктова В.И. О деловой этике и этикете. - М.: Фонд "Правовая культура", 1994.
3. Кови С.Р. Семь навыков высокоэффективных людей. - М.: Вече, Персей, АСТ, 1998.
4. Уткин Э.А. Этика бизнеса. - М.: "Зерцало", 1998.

УДК 657.31:312

Е.В. Цыбакова, И.В. Савосин

## НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ВНУТРИФИРМЕННОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ

В результате экономических преобразований, осуществляемых в нашей стране, российские предприятия оказались в совершенно новых условиях хозяйствования. В советское время планирование охватывало все уровни народного хозяйства. Предприятиям директивно предписывались из центра почти вся программа производства и все экономические показатели. При такой системе хозяйствования рынок практически отсутствовал. Роль денег сводилась лишь к учету, не работали такие экономические рычаги, как цена, прибыль, налоги.

В начале 90-х годов произошел отказ от централизованного планирования. Качество плановой работы на предприятиях значительно ухудшилось. Многие руководители и работники экономических служб рассматривают планы как формальные документы, отношение к ним безразличное. На некоторых предприятиях вообще отказались от планирования, считая, что бизнес – это умение «крутиться», правильно ориентироваться в текущей обстановке. Этому способствовало противопоставление плановой советской экономики и стихийной капиталистической. Действительно, при частной собственности, рыночной экономике государство не доводит до предприятий контрольных цифр по выпуску продукции, ценам, прибыли и т.д., но при этом роль планирования и прогнозирования не только не уменьшается, а наоборот, возрастает. В капиталистической экономике выработаны и используются на практике свои подходы к планированию развития отдельной фирмы в интересах ее владельцев и с учетом реальной обстановки на рынке.

В настоящее время и российские предприниматели приходят к пониманию необходимости планирования, определения долгосрочной перспективы развития предприятия. При отсутствии госзаказов и контрольных цифр, предприятиям необходимо самостоятельно прогнозировать спрос, искать поставщиков и потребителей, определять те «директивные» показатели, которые раньше они получали сверху.

Сейчас в нашей стране происходит процесс осмысления новых методов, подходов и принципов планирования. На ряде предприятий в последние

годы составляются бизнес-планы, причем очень узкой направленности – поиск инвестиций. Больше внимания в последнее время уделяется также составлению финансового плана. Это объясняется возрастающим значением показателей прибыли, рентабельности для самих предприятий и для инвесторов, трудностями большинства предприятий с финансами.

Однако ни финансовый план, ни бизнес-план не могут охватить все сферы деятельности крупных и средних предприятий. Необходима разработка системы планов, которую можно разделить на следующие элементы:

1. Стратегический план. Включает в себя видение и миссию, общие цели предприятия на перспективу, общую стратегию достижения поставленных целей. Стратегический план является ориентиром для принятия решений на более низких уровнях. Общие цели организации, определенные в стратегическом плане, конкретизируются в цели текущей деятельности, называемые задачами.

2. Долгосрочные планы, разрабатываемые на несколько лет и нацеленные на решение отдельных самостоятельных проблем стратегии фирмы. Такие планы разрабатываются чаще всего как составная часть стратегического плана.

3. Текущие планы, в которых увязываются все направления деятельности фирмы и работа всех функциональных подразделений на текущий финансовый год. Охватывают сбыт, производство, снабжение, маркетинг, развитие персонала, финансовые итоги. Имеют детальный характер и разрабатываются по функциональным подразделениям в форме бюджетов. Совокупность бюджетов находит отражение в годовом финансовом плане, где планируются денежные потоки, прибыли и убытки, состояние баланса компании. Общефирменные планы текущей деятельности иногда называют «хозяйственными планами» или «планами прибыли». С помощью планов текущей деятельности товары и услуги производятся и поставляются на рынок [6, стр.62];

4. Оперативные планы - детальные планы, посвященные решению конкретных вопросов деятельности предприятия в краткосрочном периоде. Имеют узкую направленность, высокую степень детализации и характеризуются большим разнообразием используемых приемов и методов;

5. Программы. Обычно определяют развитие одного из важнейших аспектов жизни организации;

6. Проекты. Отличаются от программ тем, что, ориентируясь на определенный аспект жизнедеятельности и развития организации, они имеют установленную стоимость, график выполнения, включают технические и финансовые параметры, то есть отличаются высоким уровнем конкретной работы;

7. Бизнес-план. Это специальный инструмент менеджмента, представляющий собой четко структурированный и тщательно подготовленный документ, описывающий план развития предприятия на определенный период времени. Бизнес-планирование решает следующие проблемы: определяет степень жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия; конкретизи-

ирует перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития; знакомит с деятельностью предприятия потенциальных инвесторов.

В настоящее время стратегическое планирование приобретает новое содержание, наряду с формальными, количественными методами стратегическое планирование использует творческий, интуитивный подход. Происходит также сокращение горизонта планирования, это видно из данных представленной ниже таблицы [5, стр.145-195]. Данный процесс связан с непрерывными переменами, происходящими на мировом рынке, быстрой сменой технологий, переменчивостью во вкусах потребителей. Стратегическое планирование для ряда фирм уступает место стратегическому мышлению менеджеров [3, стр. 216].

*Таблица 1*

#### Изменение горизонта планирования

Вид планирования	Старый подход	Новый подход
Долгосрочное	10-20 лет	3-5 лет
Среднесрочное	5 лет	2-3 года
Краткосрочное	1 год	До 1 года

Функция планирования дополняется также функцией маркетинга. [2]. Некоторые специалисты сводят стратегическое планирование и стратегический маркетинг в единую концепцию, называя ее стратегическим планированием рынка.

В последние годы в нашу жизнь вошла концепция, новая для России, но давно испытанная в странах с традиционной рыночной экономикой, - управление проектами (Project Management).

Основу этой концепции составляет взгляд на проект как на изменение исходного состояния любой системы (например, предприятия), связанное с затратой времени и средств. А вот процесс этих изменений, осуществляемых по заранее разработанным правилам в рамках бюджета и временных ограничений, - это управление проектами, осуществляемое на основе делового планирования. На сегодня планирование и управление проектами - это единственная целостная методология, многократно проверенная на практике и дающая хорошие результаты именно в условиях рынка [4, стр. 17-28].

В соответствии с концепцией делового планирования бизнес план рассматривается не как самостоятельный документ, а как составляющая бизнес - проекта, который в свою очередь проходит три фазы [4, стр. 29-31]:

1. Прединвестиционная;
2. Инвестиционная;
3. Эксплуатационная (оперативная) фаза.

4. На сегодняшний день отсутствует единая комплексная методика разработки текущих планов предприятия. Текущее планирование охватывает годовой период и представляет собой совокупность планов по различным видам деятельности предприятия. В современных условиях текущее плани-

рование, во-первых, должно рассматриваться как этап реализации стратегии предприятия. Во-вторых, если раньше отправной точкой текущих планов был план производства, то теперь это место занимает прогноз сбыта на текущий год.

В зависимости от того, ориентированы ли основные идеи планирования в прошлое, настоящее или будущее, различают четыре типа планирования: реактивное, инактивное, преактивное и интерактивное [1, стр. 37].

При реактивном планировании всякая проблема исследуется с точки зрения ее возникновения и прошлого развития. Найти в прошлом причину проблемы, подавить ее или сдержать – и проблема исчезнет. Экономическая организация воспринимается как устойчивый, стабильный, хорошо отлаженный механизм. Все происходящее в организации заранее известно. Управляться она должна сверху вниз при помощи личного авторитета высшего руководства. Реактивное планирование опирается на предшествующий опыт и осуществляется снизу вверх. Первоначально оформляются планы нижних подразделений и передаются руководству следующего уровня, которое корректирует их и передает на следующий уровень и т.д. Вторично общий план более низкими подразделениями не корректируется.

Недостатки реактивного планирования заключаются в следующем[1, стр. 38].

1. оно рассматривается не как система, а как простая единица, совокупность элементов. Вследствие этого теряется положительный эффект взаимодействия отдельных частей целого (например, отдела маркетинга и отдела производства).

2. Планирование производится без достаточного учета обстоятельств сегодняшнего дня и будущих изменений. Не соблюдается принцип гибкости.

3. Реактивное планирование – это функция в основном только высшего руководства (не соблюдается принцип участия).

4. Руководители нижестоящих подразделений стремятся завысить уровень своих запросов и тем самым увеличивают непроизводительные затраты дефицитных экономических ресурсов, что снижает общую эффективность хозяйственной деятельности организации.

К достоинствам реактивного планирования относятся:

- постоянное обращение к прошлому опыту, и которого можно многое почерпнуть;
- сильное ощущение преемственности, охраняющее от резких и необдуманных изменений;
- сохранение традиций, создающее чувство безопасности у работников предприятия.

При инактивном планировании не считается нужным возвращаться в прошлое и вместе с тем стремиться к движению вперед [1, стр. 39]. Отличительная черта инактивизма – удовлетворение настоящим. Характерно также представление о том, что равновесие в положении экономической организации достигается естественным путем, автоматически. Предотвращение изменений и сохранение своего "стиля" становятся основной целью организаций.

пользующих инактивное планирование. В инактивном планировании льшую часть времени занимают собиание фактов и их первичная обработка.

Недостатки инактивного планирования [1, стр. 40].

1. неспособность приспособливаться к изменениям. Хорошо идет работа только в стабильных, благоприятных условиях. При этом выживают только те предприятия, чьи доходы не зависят от рынка, а формируются из бюджетных средств. Но и бюджетные организации выживают только в том случае, если материальное состояние общества велико, и оно может обеспечить бюджет необходимыми финансовыми ресурсами. В российской экономике бюджетные организации, применяющие инактивное планирование обречены на "вымирание".

2. Слабое использование творческого потенциала сотрудников фирмы, ограничение их служебной самостоятельности.

Положительной стороной инактивного планирования является осторожность в планировании хозяйственной деятельности.

Современная российская действительность полна образцами предприятий, которые сочетают реактивное и инактивное планирование. В большей степени это относится к государственным или приватизированным предприятиям, еще недавно бывшими государственными, которые пока не готовы отказаться от прежних представлений в хозяйствовании и не умеют приспособливаться к изменениям. Вновь создаваемый в России частный бизнес обычно предпочитает другие типы планирования.

Преактивное планирование ориентировано в основном на будущие изменения. Преактивисты стремятся ускорить изменения, побыстрее приблизить будущее [1, стр. 41]. Особенно важной считается возможность угадать вероятные направления изменений. Преактивное планирование ориентируется не на минимизацию усилий, а на поиск оптимальных решений. Преактивисты положительно относятся к научным, в том числе экономико-математическим, методам планирования. Планирование осуществляется сверху вниз: на высших уровнях прогнозируются внешние условия, формулируются цели и стратегии, затем определяются цели низших уровней и программы их действий.

Недостатки преактивного планирования:

- слабое использование накопленного опыта;
- недостаточное внимание к повседневным нуждам организации;
- чрезмерное увлечение футурологией и новыми методами исследований, когда к каждому новому методу относятся как к панацее.

Основным достоинством преактивного метода являются адекватная оценка внешней среды и стремление учесть факторы внешней среды в процессе планирования.

Интерактивное планирование обладает двумя основными чертами:

- основано на принципе участия и максимально мобилизует творческие способности участников организации;

- предполагает, что будущее подвластно контролю и в значительной мере является продуктом созидательных действий участников организации. Цель интерактивного планирования – проектирование будущего [1. стр. 42].

С интерактивным планированием связаны две основные проблемы. Во-первых, интерактивное планирование – это скорее идеальное построение, чем практическая модель менеджмента. Даже в странах с длительным опытом рыночного хозяйствования наиболее распространенной формой планирования вплоть до последних двух десятилетий был инактивизм, который в нынешних условиях медленно уступает место планированию, ориентированному на будущие изменения и их учет.

Во-вторых, экономическая организация, взятая отдельно, не может полностью контролировать свое будущее. Самое большое, на что она способна, - эффективно приспособиться к нему. Следовательно, способом отношения фирмы к своему будущему является не проектирование его, а адаптация, приспособление. Но даже этот тип планирования медленно находит свое признание в среде бизнеса, хотя его применение подстегивается многочисленными внешними факторами.

Таким образом, российское планирование вступает в новую фазу своего развития. Наступает пора переосмысления своего собственного и зарубежного опыта. Российским предприятиям необходимо изучить зарубежный опыт стратегического планирования, его инструменты и методы, подходы и принципы.

Современные принципы планирования мало отличаются от прежних, сформированных в советское время. Необходимо лишь очистить их от идеологии, подкорректировать некоторые из них с учетом мировых тенденций в области внутрифирменного планирования. Необходимо вовлекать в процесс планирования весь персонал предприятия.

Одним из важных направлений планирования сегодня можно считать создание методики разработки текущих планов развития предприятия.

Еще одной важной задачей планирования на современном этапе можно считать создание прикладного программного обеспечения для внутрифирменного планирования.

---

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие.-М.: Финансы и статистика, 1997.-248 с.

2. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник.-3-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.-501 с.

3. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала в 2-х томах. Том 2.- М.: МНИИПУ, 1997.-736 с.

4. Деловое планирование (Методы, Организация. Современная практика): Учеб. Пособие/ Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 1997.-368 с.: ил.



5. Стерлин А.Р., Тулин И.В. стратегическое планирование в промышленных корпорациях США (опыт развития и новые явления). - М.: Наука, 1990.-200 с.

6. А. Куксов. Планирование деятельности предприятия. //Экономист – 1996 - №6 – стр.61-67.

ДК 330.567.25.

С.Ф. Чирва

## **ПРИЧИНЫ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КУЗБАССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ**

За последние пять лет вопрос о неплатежах в Кузбассе встает все чаще и чаще. В чем же причины их возникновения и как их можно преодолеть? Ответ на этот вопрос пытаются дать самые разные люди и организации самых разных профессий и направлений: финансисты, экономисты, политологи, социологи, исследовательские институты, центры анализа и многие другие организации.

К концу 1998 года по Кузбассу было произведено промышленной продукции (работ, услуг) на сумму 40,5 млрд. руб., отгружено потребителям продукции на сумму 35,3 млрд. руб. Следовательно, продукция на 5,2 млрд. руб. была произведена, однако не была реализована. Индекс физического объема произведенной в 1998 г. продукции к 1997 г. составил 95%, т.е. проследовал постепенный спад промышленного производства, хотя по некоторым отраслям производство напротив возросло (электроэнергетика, топливная и некоторые другие отрасли народного хозяйства). По данным Главного финансового управления, консолидированный бюджет области за 1998 г. исполнен по доходам в сумме 8,2 млрд. руб. (т.е. 70,5% от утвержденного на год), по расходам – 8,9 млрд. руб. (38,3% от утвержденного). За январь-декабрь 1998 г. крупные и средние организации области получили убытки на сумму 2,35 млрд. руб. (53% предприятий от их общего количества). Доля убыточных организаций от их общего количества составила: в промышленности - 59%, на транспорте - 57%, жилищно-коммунальном хозяйстве - 62%. Просроченные ссуды кредитных организаций составили 193 млн. руб. Просроченную задолженность по заработной плате на начало 1999 г. имели 7610 предприятий. Суммарная задолженность составила 3,9 млрд. руб. За прошедший год сумма задолженности по заработной плате увеличилась на 523 млн. руб., т.е. на 16%. Следовательно, как мы можем видеть, для Кузбасских предприятий характерны высокая задолженность по заработной плате, значительная задолженность по ссудам, а также высокая задолженность в бюджет, при постоянном наличии спада производства и большого количества убыточных предприятий, и эти показатели имеют тенденцию к увеличению.

Как объяснить такую ситуацию на кузбасских предприятиях ? Проведенный анализ ситуации в регионе, позволяет выделить 4 основных причины, приведшие к неплатежам предприятий и утечке денег.

Одной из главных причин большинство экономистов считают либерализацию цен, проведенную в 1992 г. Экономика страны оказалась абсолютно не подготовленной к такому шагу. Существовавшие при плановой экономике связи между предприятиями были нарушены, произошло резкое обесценение оборотных средств предприятий, а также возникла нехватка ресурсов для обеспечения производственного процесса, что и привело к их неспособности расплачиваться с другими предприятиями и бюджетом. Аналогичный процесс произошел и с предоставленными кредитами и отсрочками по платежам, которые также обесценились. Так, например, полученные за отгруженную продукцию деньги (еще по старым ценам) не могли дать предприятию реальную прибыль. Не видя другого выхода из ситуации, предприятиям пришлось продавать свою продукцию по новым ценам в долг, что и послужило одной из первых причин возникновения значительной дебиторской задолженности.

Еще более усугубил положение предприятий кризис 17 августа 1998 г., основным последствием которого стал финансовый кризис банковской системы, повлекший за собой новую волну инфляции и неплатежей. Повторное обесценение оборотных средств предприятий привело к еще более значительной задолженности предприятий и организаций. Так, например, задержаны и не поступили в Пенсионный Фонд страховые взносы в размере 37,4 млн. руб., из них 5,3 млн. руб. задержал КАБ «Кузбассоцбанк», 21,9 млн. руб. - АКБ «Кузбасспромбанк» [2]. Аналогичная ситуация сложилась и в других секторах экономики. Так, например, количество предприятий-должников «Кузбассэнерго» после событий 17 августа превысило 300 предприятий [3].

Другая причина неплатежеспособности предприятий - неравное экономическое положение посредников и производителей продукции. Сразу после проведения либерализации цен возникла возможность получения прибыли за счет перепродажи товаров. Как следствие, повсюду стали появляться посреднические организации, которые поставили своей целью не оказание услуг по сбыту продукции (и, таким образом, ускорение оборачиваемости капитала обслуживаемого предприятия и снижение части его издержек), а получение прибыли за счет предприятий-производителей, в основном крупных. Таким образом, посредники оказались в более выгодных экономических условиях по сравнению с крупными предприятиями, которые потеряв рынки сбыта были вынуждены воспользоваться их «услугами», поскольку утратили связи с покупателями. Т.е. посредник, ничего не производя, получал «легкие» деньги, в то время как производитель продавал свою продукцию по невыгодным ценам. Так, в августе 1998 г. была обнаружена утечка денег из Западно-сибирского металлургического комбината [4]. Назначенный на Запсиб в 1997 г. внешний управляющий пришел из 000 «Альфа-Эко». Новый управляющий - новые порядки. Первым делом 000 «Альфа-Эко» заключает с Запсибом договор о поставке угля, который оно закупает по договору у ОАО «Южный Кузбасс». Таким образом, если раньше Запсиб получал уголь на-

ямую у ОАО «Южный Кузбасс» теперь он это делает через совершенно нужного посредника. Аналогичный договор заключается с основным поставщиком концентрата Коршуновским горно-обогатительным комбинатом. В результате комбинат за апрель недополучает выручки около 6 млн. 265 тыс. долларов. Трудно представить сумму, которую недополучил комбинат за год, в течение которого он управлялся назначенным внешним управляющим. Не удивительно, что при таком явно невыгодном положении комбинат становится неплатежеспособным и не способен даже полностью оплачивать потребляемую электроэнергию, не говоря уже о заработной плате работников.

Переход к рыночной экономике невозможен без перестройки финансово-кредитной сферы экономики, поэтому реформы были осуществлены и в банковской системе. Раз уж начали перестройку экономики на коммерческий лад, так уж и банки должны обязательно стать коммерческими. В итоге теперь все банки преобразовались в акционерные общества и прочие формы экономических организаций на основе долевого участия. Даже Центробанк, стал коммерческим, хотя все акции принадлежат государству. Казалось бы в этом нельзя усмотреть ничего особенного, но постоянные задержки денег бюджетополучателей ярко свидетельствуют о недостатках такой системы. Решили мы, скажем, перевести приличную сумму денег из Москвы в Кузбасс. Как нам это сделать? Только через коммерческие банки. Но они, конечно, не упустят возможность придержать наши деньги на пару дней, вроде бы как бумажная волокита, да и взаиморасчеты за один час не сделаешь. Однако, делая все вроде бы по правилам, при нынешних темпах инфляции эти два дня принесут банку огромную прибыль. Так в 1998 г. отделением Пенсионного фонда России по Кемеровской области была проведена 31 проверка коммерческих банков на предмет своевременности перечисления страховых взносов на счета Пенсионного фонда России. Проверки показали, что, например, КАБ «Кузбассоцбанк» задерживал платежи предприятий до 140 дней, АКБ «Кузбасспромбанк» - до 72 дней, Кемеровский региональный АКБ «СБС-Агро» - до 69 дней. Кемеровский банк Сбербанка РФ - до 20 дней [2]. Следовательно, получается, что ничего не произведя, банки получают приличный доход.

И, наконец, разработанная налоговая система также сыграла не последнюю роль в ухудшении положения предприятий. Не секрет, что большинство предприятий ведет двойную бухгалтерию с целью сокрытия доходов. В чем же причины такого поведения? Ответ прост: если денег не хватает даже на выплату заработной платы собственным работникам, то и видимо нельзя вести и речи о том, что предприятие будет полностью выплачивать налоги. В сложившейся ситуации предприятие вынуждено скрывать поступающую выручку, чтобы хоть как-то существовать. Таким образом, существующая сегодня система налогообложения не только не приносит достаточного дохода государству, но и «выкачивает» у предприятий последнюю наличность, тем самым ухудшая их положение. Иногда предприятия прибегают и к выплате налогов при помощи произведенной продукции. Ясно, что такая

система расчетов неэффективна, поскольку государству приходится брать на себя роль продавца продукции, что усложняет процесс выплаты налогов

Однако проведенные реформы имели куда большие последствия, чем это ожидалось. Задержка поступления денег их утечка к различного рода посредникам и попросту прямые финансовые хищения приводят к отсутствию оборотных средств у предприятий не только в виде «живых» денег, но и денег на расчетных счетах, а также сырья, материалов и прочих необходимых ресурсов. В результате предприятия вынуждены обратиться к забытой форме взаиморасчета - бартер. Если проанализировать состояние расчетов Кузбасских предприятий мы сразу увидим, что большинство из них практически не используют наличность. Таким образом, дефицит денежных средств на промышленных предприятиях становится, скорее, правилом, чем исключением. Только около 16% предприятий имеют удельный вес наличного способа расчета в выручке на уровне, выше 50% [5]. Т.е. 84% предприятий осуществляют основную массу расчетов неденежными способами. По многим предприятиям денежная составляющая в выручке оказалась настолько маленькой, что поступающих денег не хватает даже на выплату заработной платы работникам. Отсюда появляется натуроплата произведенной продукцией, применение собственных денежных суррогатов и кредитных карточек, что недопустимо в рыночной экономике. Анализ также показал, что более 80% предприятий не в состоянии рассчитываться с налогами деньгами из-за отсутствия таковых в результате проведения большинства взаимозачетов по бартерной схеме. Следовательно, силовые методы изъятия денег у предприятия (арест счетов, проведение различных комиссий и т.п.) не принесут никакого результата.

Из-за отсутствия наличности, предприятия также вынуждены брать различные кредиты и ссуды в банках. Однако это не только не помогает предприятиям выйти из цепочки неплатежей, но еще более усугубляет положение предприятия. Взяв в кредит деньги, предприятие выплачивает часть задолженности другим предприятиям и работникам, а часть денег оставляет на собственные нужды, чтобы хоть как-то поддерживать производственный процесс. Однако этот «экономический ход» лишь дает предприятию отсрочку. Взятый в банке кредит, а также непомерно высокие проценты, необходимо вернуть. Попад в такое положение, предприятие вынуждено искать другие источники средств, т.е. взять кредит в другом банке или использовать средства других предприятий и направить эти средства на погашение предыдущего кредита. Очевидно, что предприятию все равно не удастся полностью освободиться от задолженности по займу, так как необходимо выплатить проценты, и таким образом получается, что предприятия одалживают намного больше, чем возвращают своим должникам. В итоге образуется своеобразная «пирамида займов» развивающаяся по спирали и как долго она будет существовать неизвестно.

Задолженность между самими предприятиями также имеет тенденцию увеличиваться. Так, например, уже около двух лет идет «война» между Новокузнецким алюминиевым заводом и ОАО «Кузбассэнерго», т.к. завод не

имеет достаточной выручки, для того чтобы оплатить электроэнергию. Однако энергию поставлять необходимо, так как ее выключение отрицательно повлияет на производственные процессы, повлечет разрушение производственных мощностей и даже может создать ситуацию, опасную для жизни [6]. В итоге алюминиевый завод постоянно недоплачивает за поставленную электроэнергию и тем самым увеличивает свою задолженность.

Совершенно ясно, что при той ситуации, которую достигли предприятия, последние не способны выплатить задолженность как налоговой системе, так и др. предприятиям. Так, например, многие предприятия имеют задолженность своим поставщикам в размере 20-30 размеров месячной выручки. Т.е. даже при условии невыплаты заработной платы, невыплаты налогов и кредитов предприятие, направив всю выручку на ликвидацию задолженности, погасит ее только через 1,5-2,5 года.

Что можно предложить для преодоления выше изложенных проблем? Ясно, что необходимо такие предприятия перевести в особый статус и разработать для них определенную программу «оздоровления». Такая программа должна предусматривать ряд мер по повышению платежеспособности предприятий.

Во-первых, необходимо стремиться к повышению доли денежных способов расчетов в общей совокупности расчетов. Т.е. необходимо стимулировать денежный расчет между предприятиями и ограничивать бартерный. Этой целью необходимо, чтобы в отчетности предприятия расчеты денежным способом и бартерным способом записывались в отдельных статьях. Это позволит налоговым службам легко определять текущее количество денежных средств у предприятия и принимать соответствующие меры. Так, например, предприятие, не имеющее достаточного денежного ресурса, может стимулироваться при помощи различных льгот, вплоть до полного искоренения бартерных способов расчетов. Напротив, если предприятие имеет денежные средства в обороте, необходимо препятствовать проведению бартерных операций, тем самым возвращая деньги в расчеты между предприятиями и организациями.

Во-вторых, необходимо преобразование всех текущих обязательств в долгосрочные обязательства со сроком погашения 5 лет и выше. Т.е. в первые годы этого срока предприятие освобождается от выплаты текущих задолженностей, что позволит предприятию не отдавать всю наличность на их выплату другим предприятиям и банкам, а позволять направить ее на финансирование производственного процесса, восстановление производственных мощностей, модернизацию и прочие мероприятия по повышению эффективности работы предприятия.

В-третьих, необходима реорганизация налоговой системы, т.е. следует снизить налоговую нагрузку на предприятия путем снижения ставок налогов. Понятно, что большинство предприятий сегодня не способны полностью расплачиваться по налогам, а поэтому необходимо приведение ставок налогов к соответствию с выручкой предприятия. Для этого необходимо определить среднюю выручку основных наиболее устойчивых предприятий и исхо-

дя из нее определять налоговую нагрузку, учитывая потребности предприятий и их задолженность прочим организациям. Т.е. метод «кнута», как мы уже увидели, не работает, и высокие налоги не дают государству необходимый доход. Скорректированные с выручкой налоги позволяют предприятию развиваться, а налоговые поступления повысятся не за счет высоких ставок налогов, а за счет увеличения количества предприятий, способных производить налоговые платежи.

В-четвертых, нужно сказать, что существенным недостатком в налоговой системе является слияние выручки от продукции, продаваемой по ценам выше себестоимости и ниже ее. Т.о. многие предприятия вынуждены продавать свою продукцию по ценам ниже себестоимости и такого рода доходы не должны облагаться какими-либо налогами, поскольку они только увеличивают убытки предприятия. С целью же избежания злоупотреблений и намеренного занижения себестоимости продукции необходимо осуществлять жесткий контроль за предприятиями, продающими продукцию по таким ценам. Предприятие должно получить особый статус и быть поставлено под наблюдение налоговых органов РФ.

В-пятых, следует уделить внимание утечке денег в посреднические организации. Так, например, для этого можно, скажем, ужесточить налоги с предприятий занимающихся деятельностью «спекулятивного» характера, т.е. поставить их в невыгодные экономические условия, тем самым заставив их отказаться от этой роли. Эти функции по выяснению характера деятельности предприятий должны взять на себя налоговые органы совместно с Федеральной службой России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению, т.е. необходимо расширить задачи последних от простого подсчета доходов конкретного юридического лица до разграничения и анализа этих доходов в зависимости от их источников.

В-шестых, требует некоторой доработки банковская система. В настоящее время перечисление бюджетных денег осуществляется через множество банков, что затрудняет контроль за их перемещением и увеличивает время их перевода на нужный счет. Для преодоления этой проблемы необходимо: 1) проводить все банковские операции связанные с бюджетом через единый банк, который будет обслуживать данные перечисления по региону; 2) каждое предприятие должно в обязательном порядке открыть в таком банке так называемый «бюджетный счет», через который и будут производиться расчеты с бюджетом. При этом надо заметить, что эти меры облегчат работу Казначейства РФ, поскольку сегодня приходится следить за перемещением бюджетных денег через множество счетов, открытыми Казначейством в различных банках. В случае же проведения расчетов с бюджетом предприятиями через единый банк потребуются счета только одного финансового учреждения. Создание такого банка очень затруднительно, так как необходимо также создание большого количества филиалов, поэтому наиболее оптимальным будет использование уже существующих банков, находящихся под контролем государства, например, Сбербанка. Проведение всех расчетных операций через этот банк позволит Казначейству более эффективно осуществ-

лять контроль за денежными средствами. а также будут легко обнаружены места задержки денег и прочее несоблюдение правил

---

1. Газета «Кузбасс» 4 февраля 1999 г.
2. Газета «Кузбасс» 2 марта 1999 г.
3. Газета «Кузбасс» 19 августа 1998 г.
4. Газета «Кузбасс» 13 августа 1998 г.
5. «Российский экономический журнал» №4 1998 г.
6. Газета «Кузбасс» 4 декабря 1998 г.

**УДК 657**

**Т.Я. Чугурян, Ю.Ю. Хмелевская, Ю.В. Дерябина**

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В РОССИЙСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ**

### **НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ.**

Управление себестоимостью является одним из наиболее важных моментов благополучной деятельности предприятия и представляет собою системный процесс, неотъемлемой частью которого является управленческий учет, входящий в систему бухгалтерского учета. В свою очередь, управленческий учет, включает в себя учет затрат на производство, обеспечивает важную информацию для всей системы управления. В условиях рынка и конкуренции сможет выжить и, тем более, преумножить свой капитал только тот, кто наиболее правильно распорядится своими ресурсами, сократит размер расходов, чем, возможно, поможет себе получить большую прибыль. Эффективное управление себестоимостью поможет предпринимателю изыскать наиболее выгодных экономических партнеров, приобрести сырье, материалы, комплектующие на более выгодных условиях. Далее уже внутри предприятия ведение бухгалтерского учета затрат на производство в соответствии с законодательством поможет определить точную величину производственных затрат. Анализ затрат на всех стадиях производства продукции поможет определить резервы снижения себестоимости в будущем. Релевантные затраты должны всегда анализировать до принятия решения. Это более эффективно, так как возможно предугадать уменьшение лишних расходов. Анализ затрат на производство невозможен без информации предоставляемой системой бухгалтерского учета. Очень важно, чтобы эта информация была точной и достоверной, отражала фактическую величину производственных затрат за отчетный период. На основании данных бухгалтерского учета составляются расчеты нормативных или плановых величин затрат по каждому виду продукции и предприятию в целом.

Таким образом, точный учет в системе «Стоимость – Объем – Прибыль» - мощный инструмент эффективной деятельности предприятия. Основу этой системы составляет учет затрат на производство. В современных условиях, при расширении возможностей бухгалтерского учета и бухгалтеров отдельных предприятий России в выборе методов учета, у предприятий имеется возможность приблизиться к международным учетным стандартам.

Предприятия в условиях рыночных отношений становятся юридически и экономически обособленными и независимыми. Это объективно обуславливает усложнение его ориентации в системе экономических связей и, значит, происходит возрастание функции управления себестоимостью.

## СИСТЕМА УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО «СТАНДАРТ – КОСТ».

Аналогом нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости в международной зарубежной практике является система «Стандарт – Кост»[2].

Идея метода «Стандарт – Кост» и нашего отечественного нормативного метода одна – установление нормативов (стандартов), выявление и учет отклонений с целью обнаружения и устранения проблем в производстве и реализации продукции.

Метод «Стандарт – Кост» наиболее широко применяется в США.

Существуют и отличия системы «Стандарт – Кост» и нормативного метода учета:

1. *по способу калькулирования себестоимости продукции и определению прибыли* (полное включение затрат и распределение всех периодических и накладных расходов в отечественной практике и частичное включение нормативных расходов в себестоимость продукции в системе нормативных затрат «Стандарт – Кост»);

2. *по способу установления нормативов и стандартов* (более четко регламентированных в отечественной практике);

3. *по движению затрат по счетам бухгалтерского учета.*

4. Нормативные затраты используются во всех видах деятельности, в любом производстве, при любой форме собственности. Их используют промышленные, торговые предприятия, организации и предприятия непроизводственной сферы. Первичным источником информации о нормативах в производстве являются маршрутно-технологические карты.

В системе «Стандарт – Кост» используются несколько типов нормативов и способов их определения:

1. *«базовые» стандарты* - нормативы, не корректирующиеся после их первоначального определения, если не происходит существенных изменений.

2. *«текущие» стандарты* – нормативы, отражающие величину расходов средств для данного периода времени; предусматривают постоянную корректировку на основе изменения технических условий, цен и тарифов;



3. *«идеальные» стандарты* включают в себе нормативы в себя нормативы лишь тех элементов издержек и на таком уровне, которые применяются и возникают в отдельных условиях производства, причем оптимальных условиях, при наиболее благоприятных ценах;

4. *«мотивирующие» стандарты* – нормативы затрат, которые можно выдерживать, прилагая различные условия в нормальных производственных условиях;

5. *«реальные» стандарты* – отражают нормативные затраты, которые можно ожидать при данных вероятных условиях функционирования производства. Они предусматривают все ожидаемые элементы затрат, включая возможные потери, брак и отходы. Опыт западных компаний показывает, что этот вид затрат является наилучшим.

В системе «Стандарт – Кост» применяют различные группировки затрат в соответствии с их классификацией.

В системе оперативного управленческого учета, использующего нормативные затраты, достигаются традиционные цели учета и определения дохода. Одновременно удовлетворяются разнообразные потребности определенных менеджеров предприятия. Обеспечивается это путем организационных файлов данных в соответствии с системой их классификации. Данные подвергаются перекрестной классификации, чтобы удовлетворять практически все потребности, связанные с принятием решений и регулированием деятельности.

Применяют классификацию затрат по категориям расходов (совпадает с российской) и по подразделениям предприятия.

В системе «Стандарт – Кост» особое место занимают отклонения и их изучение. Применяют систему анализа и учета отклонений, которая предполагает элиминирование отклонений от нормативов цен и от нормативов количества.

Определяются такие отклонения по выручке от реализации, по расходам, по количеству материалов, по затратам труда.

Большое внимание за рубежом уделяется учету и контролю накладных расходов, так как они являются комплексными расходами и включают в себя несколько статей калькуляции.

Таким образом, основной целью системы «Стандарт – Кост» является определение эффективности работы фирмы. Учет при данной системе заключается в фиксации большого числа отклонений от норм. При этом нормы – это минимальные затраты для фирмы в данных условиях, то есть фактические затраты всегда будут превышать нормативные. Любые затраты в сравнении с нормативными приводят к перерасходу средств. Анализ отклонений является источником информации о недоиспользованных ресурсах, потенциале предприятия и неоправданных затратах. Если отклонений не возникает, то значит неправильно установлены нормы или их необходимо скорректировать (понижить, так как отсутствие отклонений свидетельствует о том, что норма установлена не предельно низко).

То есть система «Стандарт – Кост» направлена на предотвращение неоправданных затрат, которых можно избежать.

### СИСТЕМА УЧЕТА «ДИРЕКТ – КОСТИНГ».

Во избежание затрат времени и трудоемкости работы бухгалтеров, связанных с высокой величиной накладных расходов, учетная политика российских предприятий может быть переориентирована на широко используемую систему затрат на производство «Директ – Костинг» [1] (Direct Costing System – система учета прямых затрат). В основе которой лежит деление всех затрат на условно – переменные и условно – постоянные (косвенные) расходы. Главной особенностью «счета 25 «Общепроизводственные расходы» основанного на деление затрат постоянные и переменные, является то, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется (нормируется) только в части переменных затрат. Постоянные расходы собираются на отдельном счете и с заданной периодичностью списываются непосредственно на дебет счета финансовых результатов, например, «Прибыль и убытки» или счета реализации, например, «Реализация продукции, работ, услуг».

По переменным расходам оцениваются также остатки готовой продукции на складах и незавершенное производство на начало и конец отчетного периода.

Косвенные расход исключаются из себестоимости, так как по мнению сторонников этого метода они вызваны не столько непосредственно процессом производства, сколько течением времени.

При этом под постоянными затратами понимают такие затраты, величина которых не изменяется с изменением степени нагрузки производственных мощностей или изменения объема производства (амортизация, арендная плата, проценты по кредитам и займам, общехозяйственные расходы и значительная часть общепроизводственных расходов).

К переменным относятся затраты, величина которых изменяется пропорционально изменению объема производства (сырье, материалы, топливо, энергия, полуфабрикаты, основная заработная плата основных производственных рабочих).

Прямые производственные затраты собирают по дебету счетов 20 «Основное производство» или 23 «Вспомогательные производства», косвенные производственные затраты (в основном связанные с содержанием и эксплуатацией оборудования) по счету 25 «Общепроизводственные расходы» с кредита счетов производственных и финансовых ресурсов. В конце отчетного периода в расчете себестоимости отдельных видов продукции, работ, услуг помимо прямых производственных затрат, включают и косвенные производственные затраты, учтенные в течение отчетного периода на счете 25 «Общепроизводственные расходы» (что отражается записью по Д 20,23 и К 25 счета). Периодические затраты собираются на счете 26 «Общехозяйственные расходы» и не включаются в себестоимость объектов калькулирования.

и списываются в течении отчетного периода непосредственно на уменьшение выручки от реализации продукции (Д 46 – К 26).

При использовании метода «Директ – Костинг» не исключается использование счета 37 «Выпуск продукции, работ, услуг», но при этом на нем счет также ведется по производственной себестоимости: по дебету – по производственной фактической, а по кредиту – по производственной нормативной. Являясь признаком организации на предприятиях нормативного учета, аналогично западной системе «Стандарт - Кост», счет № 37 в комбинации с вариантом раздельного учета производственных (постоянных) и периодических или косвенных (переменных) затрат открывает уже сегодня реальные возможности интеграции в отечественном учете нормативного учета и элементов системы «Директ – Костинг».

Этот вариант учета затрат (по нормативной себестоимости с элементами системы «Директ – Костинг») имеет свои особенности. Он представляет собой интегрированную систему организации финансового и управленческого учета, когда учет осуществляется в единой системе счетов. Однако, организация производственного учета по данному варианту предполагает, выбор между системой аналитического учета к соответствующим счетам или самостоятельной системой счетов.

С применением системы «Директ - Костинг» бухгалтерский учет затрат на производство и выпуска готовой продукции выглядел бы следующим образом:

По счету 20 «Основное производство» собираются все производственные затраты.

При этом, общехозяйственные расходы имеют четко выраженный постоянный характер, относятся к периодическим, то есть на прямую зависят от длительности отчетного периода, и поэтому на счет 20 списываться не будут.

Общехозяйственные расходы с точки зрения системы «Директ – Костинг» делят на постоянные и переменные. К постоянным относят прочие общепроизводственные расходы и на счет 20 они списываться не будут аналогично общехозяйственным расходам. К переменным относят расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, которые более приближены к технологическому и производственному процессам. В конце отчетного периода они распределяются по видам выпускаемой продукции и списываются со счета 25 на счет 20. Таким образом, к счету 25 «Общепроизводственные расходы» открывают два субсчета: 1. «Переменные» и 2. «Постоянные». Общехозяйственные расходы в полной сумме, а также часть общепроизводственных расходов относятся непосредственно на счет 46 «Реализация продукции (работ, услуг)» минуя счет 20 и 37 в полной величине без распределения по видам продукции.

Интеграция метода «Директ – Костинг» с подходами нормативного учета затрат на производство позволяет извлекать двойную выгоду в целях контроля и управления себестоимостью, так как:

1. снижается трудоемкость (нет необходимости распределять общехозяйственные и часть общепроизводственных расходов по видам продукции);

2. происходит упрощение учета (косвенные расходы минус счета 20 и 37 относятся в полной сумме на счет 46);

3. появляются дополнительные аналитические возможности (учет затрат по местам их возникновения (цехам), дополняется классификацией затрат на постоянные и переменные, что повышает аналитичность производственного учета).

Эти перечисленные преимущества (особенно 2) дает повод к возможной практической реализации системы «Директ – Костинг» как раз на средних и крупных предприятиях, со сложной внутренней структурой и крупносерийным производством.

Значит, нормативные калькуляции по переменным затратам – один из элементов интеграции «Директ – Костинг» и нормативного учета, положительно влияющий на оперативность и аналитичность производственного учета. Связывая динамику изменения условно-переменных затрат и динамику изменения объема производимой продукции «Директ - Костинг» дает оперативную информацию об эффективности расходования средств за короткие промежутки времени, и кроме того, указывает на каких именно участках производства возникают неоправданные затраты. При этом, значительным достоинством этого метода является возможность оперативно получать данные, характеризующие непродолжительный период хозяйственной деятельности.

Как уже было отмечено, применение учетной системы «Директ - Костинг» позволит расширить аналитические возможности. В частности применить в анализе затрат на производство широко используемый на западе и в США операционный анализ, позволяющий решать взаимосвязанные задачи с целью оперативного учета и планирования, а также стратегического планирования, называемый также анализом «Издержки – Объем – Прибыль», отслеживающий зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства.

---

1. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «Директ – Костинг», М., 1993.

2. Николаева С.А. Формирование себестоимости в современных условиях // Бухгалтерский учет, № 11, 1997.

3. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: изд-во Перспектива, 1996.

4. Управленческий учет / Под ред. В. Паля и Р.Вандер Вила, -М.: ИНФРА – М, 1995.

## АНАЛИЗ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО РАСЧЕТАМ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

В контексте системы по Управлению стоимостью на всех стадиях реализации инвестиционного проекта большое значение придается созданию информационно-программного обеспечения, для чего на основе анализа программных комплексов (ПК) необходимо:

1. Рекомендовать участникам инвестиционного процесса одну (специализированную) или несколько программ (Базовый комплект ПК) для производства стоимостных расчетов, удовлетворяющих территориальным условиям рынка строительных работ;

2. Базовый комплект ПК должен быть в составе региональной системы ценообразования;

3. Базовый комплект ПК должен обеспечивать управление стоимостью строительства и стоимостные расчеты по основным направлениям:

- при оценке и прогнозировании стоимости инвестиционного проекта;

- для разработки отдельных сметных расчетов и бюджета в целом;
- для осуществления контроля затрат в рамках бюджета и конкретно-го промежутка времени исполнения этапов проекта и всего проекта;
- при анализе затрат, создании банка и использовании стоимостных показателей для создания аналоговых объектов и эксплуатации объектов.

В [1] и [2] рассмотрено определение стоимости объекта (вида работ или услуг) на разных фазах проведения подрядных торгов с различной степенью точности и соответствующими требованиями к четырем видам смет: концептуальной смете, смете инвестора, смете подрядчика, смете на стадии рабочей документации.

В настоящее время рынок программного обеспечения ПЭВМ предлагает покупателю широкий спектр программных комплексов (ПК) по расчету стоимости строительства. Каждый из ПК обладает рядом преимуществ и недостатков, отвечает запросам определенного круга пользователей. Некоторые из программ с успехом решают поставленные перед ними задачи, отдельные экземпляры откровенно разочаровывают своих пользователей. Не будем останавливаться на технической реализации и оформлении программных продуктов, это персональный выбор каждого пользователя и зависит от его привычек, технических характеристик его компьютера. Подробнее остановимся на методах и способах реализации расчетов стоимости инвестиционного проекта на стадии разработки рабочей документации (РД).

Вид показателя	Программные продукты						
	ПВР	ПК «Кос- мос-3р	ПК «АВС»	ПК «ССА »	ПК «Барс»	ПК «Баги- ра-Сме- та»	ПК «РНК- Net»
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Область применения</b>							
Проектные органи- зации	+	+	+	+	+	+	+
Строительные орга- низации	+	+	+	+	+	+	+
<b>Методы определения стоимости строительства</b>							
Базисный	+	+	+	+	+	+	+
Индексный		+			+		+
Ресурсный	+	+			+	+	+
Ресурсно- индексный	+	+			+	+	+
Индексно- компенсационный		+			+		
<b>Нормативная база</b>							
База 1984 г.		+	+		+	+	+
Ремонтная база 1984 г.		+			+	+	+
Реставрационная база 1984 г.							+
База 1991 г.	+	+		+		+	
База УПБС ВР 1991 г.	+	+		+		+	
РСН 1991 г.	+	+		+		+	
Региональная база Кемеровской облас- ти	+	+	+				
<b>Выходные документы</b>							
Локальная смета	+	+	+	По ви- дам работы	+	+	+
Объектная смета	+	+	+	+	+	+	+
Сводный сметный расчет	+	+	+	+	+	+	+
Ведомость ресурсов	+		+		+	+	+
Ведомость потреб- ных материалов	+		+	+		+	+
Ресурсный сметный расчет	+		+				+
Акт приемки вы- полненных работ (форма 2)	+	+		+	+	+	+
Отчет о расходе ре- сурсов по сравне- нию с нормативами	+	+			+	+	+

1	2	3	4	5	6	7	8
Сводка объемов и стоимости работ	+		+		+		+
Локальная смета							
Выбор расценки из сборников	+	+	+	+	+	+	+
Набивка норматива вручную	+	+			+	+	+
По фрагментам				+		+	
По объемам работ				+		+	
Выпуск ведомости потребных ресурсов							
По локальной и объектной смете	+	+	+	+	+	+	+
По сводной смете и акт выполненных работ	+	+	+	+	+		+
Привязка местных материалов	+	+	+			+	
Расчет в текущих ценах							
Расчет по Материалам/Материалам-Представителям	М-П	М	Расчет не ведется		М	М	М
Формирование локально сметы – автоматическое	+	+			+	Пересчет по каждому пункту	+
Районный коэффициент							
На зарплату	+	+	+		+	+	+
На эксплуатацию машин	+		+				
Другие параметры							
Кодификатор ресурсов	+	+	+	+	+	+	+
Фрагменты	Фрагменты можно использовать только как типовые сметы. Логических фрагментов нет.						
Архивация данных	+	+			+	+	+
Файл настроек кондовки смет	+	+	+		+	+	+
Набор выходных документов	Ограничен						
Возможность редактирования выходных документов	+	+	+	+			

Сравнительный анализ характеристик программных комплексов по расчету смет приведены ниже. Проводя данный анализ программного обеспечения можно сделать следующие выводы.

Все анализируемые программные комплексы предлагаются к использованию как в проектных, так и в строительных организациях.

Программные комплексы "АВС" и "ОСА" предлагают пользователю расчет смет исключительно в базисном уровне цен (в уровне цен 1984 года и в уровне цен на 01.01.1991 года) соответственно единственным методом расчета стоимости - базисным. Для расчета смет в текущем уровне цен они не предназначены. Кроме того ПК "ОСА" не предполагает использование районных коэффициентов на (зарплату) и эксплуатацию машин.

В следующих программных комплексах: ПК "АВС", ПК "Барс" и ПК "Рик-Мел" расчеты ведутся с помощью устаревшей нормативной базы в уровне цен 1984г., которая не отражает современное состояние строительного комплекса, не предполагает использование новых материалов и не предусматривает применение новых технологий. Все это вносит значительные погрешности в результаты проведенных расчетов.

Расчет в текущих ценах в названных программных комплексах производится следующим образом:

- ПК "АВС" и ПК "ОСА" не производят его совсем.
- ПК "ГВР" и ПК "Космос-Зр" проводят расчет цен на основе материалов-представителей и предполагают наличие индивидуальных цен на каждый материал - представитель. После чего происходит автоматическое формирование локальных смет в текущем уровне цен.
- ПК "Барс" использует индивидуальные цены на ресурсы, цены на отсутствующие материалы индексируются по группам. Отмечена некоторая некорректность при формировании локальных смет (сбой программного обеспечения) предусмотрено автоматическое формирование локальных смет в текущем уровне цен.
- ПК "БагираСмета" кроме индивидуальных цен на ресурсы предлагает использовать индексы "КО-Инвест". Локальную смету необходимо пересчитывать по каждому пункту.
- ПК "Рик-Мел." также предлагает проставлять цены на материалы индивидуально, цены на отсутствующие материалы считаются по удельному весу. Представляется возможность формирования индексов на диапазон ресурсов. Автоматическое формирование локальных смет в текущем уровне цен.

Использование имеющейся в каждой программе нормативной базы для составления локальных смет, достаточно гибкое. Предполагается не только выбор расценок из сборников нормативов, но и набивка этих расценок при необходимости вручную (кроме ПК "АВС" и ПК "ОСА"). Хотя данные операции в некоторых программах весьма затруднительны (например, ПК "Барс" предусматривает при выборе расценки из сборника режим быстрого поиска по ее номеру, но при этом приходится делать много лишних операций для этого выбора).

Ведомости потребности в ресурсах могут формироваться по широкому спектру документов -по локальной, объектной и сводной сметам и акту приемки работ. В ПК "Багира-смета" формирование данной ведомости по сводной смете и акту приемки работ разработчиками не предусмотрено.

Районный коэффициент на зарплату предлагается к использованию



всеми программами, за исключением ПК "ОСА" и ПК "Багира-Смета", который применяет районный коэффициент только на зарплату, поэтому его учет связан с определенными трудностями. Кроме того, ПК "ПВР" и ПК "АВС" дают возможность пользователю применять районный коэффициент к зарплате, учтенной в затратах на эксплуатацию машин и механизмов. При анализе состава выходных документов можно сделать следующие выводы:

- ПК "ПВР" и ПК "Рик-Кел" имеют наибольший состав необходимой выходной документации,

- ПК "Космос-Зр" не предусматривает формирование ведомостей потребных материалов и ресурсов в целом, а также ресурсного сметного расчета и сводки объемов и стоимости работ. Но в тоже время он предлагает к использованию разбивку сметы по субподрядчикам и реестр выполненных работ собственными силами и субподрядчиками;

- ПК "АВС" не предлагает пользователю вывод некоторых отчетных документов: Акт приемки выполненных работ (форма 2), Отчет о расходе основных материалов по сравнению с нормативом (форма М-29). Но в то же время дает возможность вывода большого разнообразия локальных смет (с оборудованием и без, по объектам) и сводок (к локальной ведомости, объемов и стоимости работ с оборудованием и без);

- В ПК "ОСА" основной упор в выходных документах сделан на локальные сметы по видам работ (прочие работы, строительные работы, сантехнические работы, монтаж оборудования, проектно-изыскательские работы и другие), калькуляции (транспортных расходов, стоимости материалов, стоимости оборудования и машино-часа) и сводных таблиц (выборки материалов и механизмов по сметам).

- ПК "Барс" помимо стандартных отчетных документов предлагает пользователю аналитические (финансовая сводка).

Набор выводимых этими программными комплексами документов ограничен, кроме того, ПК "Багира-Смета", ПК "Барс" и ПК "Рик-Кел" не допускают возможности редактирования выходных документов, а ПК "Багира-Смета" предлагает к выводу неудобочитаемые формы заголовков.

Для практического применения, как отмечено в (3), наиболее предпочтительным является программно-методический комплекс (ПМК) "ПВР-93" и УПБС ВР ("Инвестор"), а также разработанные на их основе ПК "Конструктивные элементы" и ПК "Региональный каталог".

ПК "Инвестор" основан на применении новых укрупненных сметных нормативов по видам работ, сборников показателей по видам работ (ПВР) - на стадии разработки рабочей документации, сборников укрупненных показателей базисной стоимости (УПБС ВР) - на ранних стадиях проектирования. Данная система обладает целым рядом достоинств. Она пронизывает все стадии разработки технической документации для строительства: от обоснования инвестиций до рабочей документации.

В ней используются реальные результаты регистрации текущих цен на применяемые ресурсы, получаемые как со стороны самих подрядных организаций, так и со стороны РЦЦС. Разработчики ПМК "ПВР-93" в (4) отме-

тили его преимущество и эффективность. Разработанные сборники ПВР практически охватывают все виды работ, предусмотренных действующими сметными нормами и расценками на строительные работы (СНиР-91). Включение в состав нормативной базы материалов-представителей, ведущих машин, наиболее часто применяемых в строительстве, позволяет без существенного изменения точности расчетов сократить объемы нормативной базы, что обеспечивает точность расчетов 2-5 процентов от фактической.

УПБС ВР предназначены для предварительной оценки заказчиком стоимости строительства с выбором вариантов проектных решений на различных этапах планирования капитальных вложений, подготовки торгов или для переговоров с подрядчиками. Они используются также для расчета стоимости работ при подготовке подрядных организаций к участию в торгах и для взаимных расчетов заказчиков и подрядных организаций при установлении твердой цены на строительство объектов до разработки рабочей документации (РД).

Сборники УПБС ВР сформированы по базовым показателям видов работ из сборников ПВР. Единые для ПВР и УПБС ВР материалы-представители и ведущие машины, необходимые для выполнения данного вида работ, обеспечивают преемственность нормативной базы при переходе от определения стоимости на начальных этапах проектирования к составлению смет при детальной разработке РД. Использование ПЭВМ коренным образом меняет технологию выпуска сметной документации. Центральным звеном процесса становится автоматизированное рабочее место (АРМ) сметчика. На машинных носителях располагается вся необходимая информация: Нормативная сметная база (НСБ) ценообразования, архив оперативной информации, программные средства по ведению базы данных и формированию сметной документации, техническая документация по работе с программным обеспечением и т.д.

В зависимости от детализации проектной документации нормативы должны иметь разный уровень укрупнения и должны обеспечивать преемственность при переходе от одного этапа инвестирования к другому.

Следующим этапом совершенствования ценообразования, необходимого для проведения торгов, является разработка подрядными организациями на базе УПБС ВР фирменных сметных норм (ФСН).

Составление сметной документации подрядными организациями осуществляется с использованием единой для всех участников строительства унифицированной номенклатуры видов работ, материалов представителей и ведущих машин. При этом подрядные организации могут при составлении смет применительно к особенностям их деятельности вносить изменения в конструктивные решения проектов без ухудшения эксплуатационных свойств объектов. Подрядчики могут учитывать фирменные нормы расхода ресурсов и цены на них, давать предложения по сокращению нормативных сроков строительства.

В составе региональных систем ценообразования в строительстве ПМК "ПВР-93", УПБС ВР, "Региональный каталог", а также другие вариан-

ты и составляющие этого программного обеспечения находят большое применение на протяжении нескольких последних лет, что обеспечивает в определенной мере Управление стоимостью при реализации инвестиционных

---

1. Дидковский В.М. "Управление стоимостью строительства при проведении подрядных торгов" "КО-ИНВЕСТ", 1998г., Москва

2. Дорожкин В.Р. "Торги как оптимизация стоимости строительства" Строительство сегодня, №9,1998г. г. Воронеж.

3. Крылов Л.Н. Система ценообразования и сметного нормирования. Панорама цен на строительную продукцию, №10,1996г.

4. Антипов В.П. Слагаемые стоимости объекта, "Строительная газета", №2, 1994г.

УДК 338.2

Л. Н. Щербакова, А.И. Щербаков

## **НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА СУБЪЕКТИВНОГО ФАКТОРА В ОЗДОРОВЛЕНИИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.**

Экономическая теория и экономическая политика России переходного периода во многом опирается на научные концепции западных экономистов.

В достаточной степени нов для российской экономической мысли, а потому и представляет особый интерес вопрос о роли человека, субъекта. Периоды спада, инфляция, моменты стабилизации и надежд наводняют нашу экономическую жизнь, при этом на первый план выходит то одна, то другая из вышеназванных ситуаций. Учебная, научная литература дает нам массу попыток российских ученых- экономистов объяснить природу российских диспропорций, неурядиц. Вновь и вновь поднимаются вопросы о денежном рынке, банковских кризисах, инвестиционном кризисе, ошибках в экономической политике. Встает вопрос: а какова роль субъекта, какую роль он играет в этом сложном кризисном механизме? Представляет ли российский субъект такую же по значимости фигуру, как это представлено в структуре зарубежных рыночных отношений?

Человек, субъект российской переходной экономики - это фигура, которая несет на себе печать всех потрясений этих лет, в то же время в период перехода к новой системе отношений человек просто обязан стать активным субъектом, а не просто объектом, отражающим негативы экономики. Субъект как инвестор, как предприниматель, субъект как носитель склонности к накоплению или склонности людей к расходованию представляется как фигура активная уже в том смысле, что она воздействует на эффективный спрос, и соответственно, на экономику в целом.

Еще в первые годы реформирования А. Лившиц, изучая явление инфляции, обращал внимание на такой труднопреодолимый барьер как «ин-

фляционные ожидания» населения. Как известно, в учебных пособиях «Экономика» говорится о том, что ожидание роста цен ведет к росту спроса. Либерализация цен в России 1992 года привела к ликвидации денежного навеса, формирование которого началось с 1960-ых годов на базе более быстрых темпов роста денежной массы по сравнению с ростом ВВП. Вместе с тем это мероприятие привело к росту цен, исчисляемому в сотнях процентов. Потребители настраиваются на ажиотажный спрос, стремясь избавиться от «горячих» денег. Денежная политика, проводимая в стране, не способствовала погашению инфляционных ожиданий населения.

Существовало мнение, что если бы после ликвидации денежного «нависа» проводилась бы жесткая политика на денежном рынке хотя бы 6-8 месяцев, то это могло бы привести к стабилизационной ситуации. Вместо этого достаточно быстро осуществился возврат к кредитам экономике, государствам рублевой зоны. По сути дела, до 1995 года жесткая кредитно-денежная политика сменялась мягкой политикой через достаточно непродолжительные периоды. Попытки ужесточения кредитно-денежной политики выражались в стабилизационной программе Федорова, в так называемой «тайной стабилизации Черномырдина», которые впоследствии менялись на массированную кредитную экспансию. Последняя заключалась в нерыночных способах воздействия на денежную массу: Центробанк предоставлял льготные кредиты, ставка процента очень низка, выражается в отрицательном выражении, так что кредиты расцениваются как подарки; широко используется дополнительная эмиссия денег. Во время ограничительной денежной политики снижалась инфляция, но росли неплатежи, падали доходы населения, росло недовольство масс. Во время смягчения денежной политики последние факторы компенсировались, однако нарастала инфляция. Все это не могло не отразиться на субъективном восприятии ситуации. Склонность к сбережениям сокращается до предела, так как возрастает склонность к расходованию. В свою очередь снижение сбережений ведет к уменьшению базы инвестирования. Сами субъекты инвестирования снижают свою активность, так как возрастает фактор неопределенности, ситуация становится все менее предсказуемой, наблюдается тот самый слом прежней оценки ситуации, о котором говорил Кейнс и которую мы рассматривали выше. В условиях инфляции сложно рассчитать, по какой цене реализовывать товары, приобретать средства производства, наконец, сопоставить ожидаемую норму прибыли ставку процента.

Весной 1995 года осуществляется отказ от нерыночных способов воздействия на денежный рынок, с этого периода инфляционные процессы можно считать находящимися под контролем. Не случайно весной-летом 1995 года наблюдался полугодовой рост сбережений. В то же время за такой короткий период невозможно погасить инфляционные ожидания населения, тем более что разразившийся банковский кризис этого периода вновь привел к их усилению. Ликвидация достаточно большого числа коммерческих банков, выполнение своих обязательств лишь пятой частью крупнейших банков России привело к тому, что реальный объем сбережений населения в августе

1995 года снизился на 1,2% по сравнению с ростом на 25,2% с февраля по июль (См.:2,147). При этом резко возрастает склонность к сбережениям в валюте, сокращается склонность к рублевым сбережениям.

Анализ экономического положения после этих двух лет несет определенную положительную информацию. Основной особенностью экономического развития в 1995 году явилось достижение впервые за годы проведения радикальных реформ существенного замедления темпов инфляции и экономического спада, а в некоторых отраслях экономики относительной стабилизации и определенного оживления деловой активности, укрепления курса рубля. Как следствие этого в инвестиционной сфере в 1995 году сложились предпосылки, свидетельствующие об определенном улучшении ситуации по сравнению с предыдущим годом: значительное (в 2 раза) замедление темпов спада общих объемов капитальных вложений, уменьшение роста цен в сфере капитального строительства, повышение объемов иностранных инвестиций в российскую экономику. В последующие годы, вплоть до 1997 года, эта тенденция сохранялась.

Были сделаны предположения, что в динамике долгосрочного (кондратьевского) цикла нижняя точка достигнута к концу 1996 г., и с 1997 г., после небольшого периода депрессии, начнется фаза оживления – сначала вялотекущего, а затем, по закону цепной реакции, все ускоряющегося и создающего предпосылки для структурной перестройки экономики. Темпы роста, приближающиеся к нулевым, подтверждали данную ситуацию. Наблюдались улучшения и в других сферах экономики. Намечившаяся со второй половины 1995 года тенденция снижения темпов инфляции и ставки рефинансирования создала предпосылки для заинтересованности банков во вложении средств в производство, в 1996 году удельный вес долгосрочных кредитов в общих объемах кредитных вложений в экономику возрос. С января по декабрь 1995 года вложения в операции с ценными бумагами более чем удвоились. Примечательным являлось то, что начинал постепенно развиваться вторичный рынок акций предприятий; наибольшую ценность и ликвидность в 1995 году имели акции базовых, инфраструктурных и экспортноориентированных производств. В начале 1997 года производство возрастало лишь в цветной металлургии и машиностроении, в январе – ноябре зафиксирован рост в черной и цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, машиностроении, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Близки к стабилизации были объемы производства в топливной промышленности, значительно снизились темпы спада в легкой и пищевой промышленности.

Моменты стабилизации возможны были при соответствующей роли субъекта. Во многом была преодолена ситуация «инфляционных ожиданий». Российский потребитель, потерявший веру в возможность разумного и рационального поведения в первой половине девяностых годов, наконец-то входит «в норму». Прекращается ажиотажный спрос, вместе с тем растет его вера в финансовую систему, быстрыми темпами растут сбережения, укрепляется доверие к рублю. Все это положительно влияет на общеэкономическую

ситуацию. При условии продления стабилизационного момента хотя бы на два года, могла бы реализоваться кейнсианская теория поведения человека как экономического субъекта. Российский потребитель, вкладчик, инвестор считал бы сегодняшнюю ситуацию заданной, надежным «проводником в будущее» причем в позитивном смысле. Но как отмечено здесь же, он считал бы ее правильной до тех пор, «пока что-нибудь новое и существенное не появится в поле нашего зрения.» (См.:1, 106).

К сожалению, это «новое» и «существенное» появилось в российской экономике. Кризис на мировых фондовых рынках повлиял на ситуацию в октябре – ноябре 1997 года. Рост ставки процента, падение курса рубля, мощный виток инфляции, отток средств с рынка корпоративных бумаг – все это разрушило только начавший складываться положительный стереотип хозяйственной жизни в сознании субъектов России. Нарастают инфляционные ожидания, что особенно проявилось в августе – сентябре 1998 года через средство деформированного ажиотажного спроса на продукты первой необходимости. Россияне требуют возвращения вкладов, начинается массовый сброс ценных бумаг, возрастает стремление избавиться от всяких видов фиктивного капитала. Возрастает спрос на иностранную валюту.

Новый виток кризиса, возникший из-за внешних факторов, преодолеть сложно сам по себе. Во-первых, это объясняется ограниченными возможностями влияния на мировую экономику отдельной страной, тем более, не относящейся к высокоразвитым. Тем более что глубина, масштаб действия и механизм мирового финансового кризиса до конца не известен. Во-вторых, вызывает сомнение возможность разработки правильной экономической политики нашим правительством и тем более, ее последовательного, гибкого применения. Но даже в случае благоприятного развития событий в отношении первого и второго пунктов, как мы выяснили выше, существует еще и субъект, который должен функционировать и активно участвовать в этой новой экономической политике. Есть опасения, что этот третий пункт будет более сложным, чем какой-либо другой и чем в какое-либо другое время в переходной российской экономике. После стольких потрясений и шоков он тяжелее, чем когда-либо будет возвращаться к разумному экономическому поведению.

Особое положение на российских рынках занимает фигура предпринимателя, инвестора. В «Экономикс» обращается внимание на то, что ожидания инвестора более оптимистичные или пессимистичные влияют на его склонность к инвестированию. Кейнс различал три вида риска: первый – связан с сомнениями в отношении получения ожидаемого дохода, второй обусловлен системой одалживания и ссужения денег, третий риск – тот, который связан с возможным изменением ценности единицы денежного стандарта.

Колебания российской экономики, постоянная смена ориентиров, моделей, вариантов экономической политики гасят оптимистичность во взглядах на инвестирование. Россия занимает 43 место в мире по степени эффективности фискальной политики. По количеству налогов наша страна занимает одно из первых мест в мире. В соответствии с кривой Лаффера в россий-

ской экономике достигнут тот предел в налогообложении, далее которого рост становится отрицательным. Базой налога на добавленную стоимость является не только прибыль и заработная плата, но и амортизация.

Кроме того, в базу налога включаются акцизы и таможенные пошлины. Разумеется, такая система налогообложения не дает лишних иллюзий в отношении отдачи от инвестиций. Что касается второго фактора риска, то здесь мы можем сказать об огромных нерыночных ставках процента. Лишь незначительный сектор производства нашей экономики имеет нормы прибыли, которые могут перекрыть ставку процента. Ситуация последнего времени сокращает шансы и этих отраслей.

Итак, фигура инвестора не является исключением. Ожидания российских потребителей, вкладчиков, инвесторов подвергается постоянным испытаниям в виде шоков экономической конъюнктуры. К сожалению, приходится констатировать, что российский человек «экономический» большую часть переходного периода, будучи сам жертвой перепадов в экономике, оказывал и будет оказывать негативное влияние на нее. Вместе с тем, это лишний раз указывает на необходимость учесть данный фактор, превратить человеческий, субъективный фактор в компонент оздоровления российской экономической системы.

---

1. Кейнс Д.М. Общая теория занятости// Экономист. 1997. № 5. С. 102 – 113.

2. Тенденции экономического развития России за 9 месяцев 1995 г.// Вопр. экон. 1995. № 11. С. 144 – 151.

**УДК 336.008**

**И.В. Савосин, А.Б. Гегальчий, С.И. Дубровская**

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ МАЛОТОНАЖНЫХ ПРОИЗВОДСТВ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

Продукция малотоннажной химии выполняет важные функции в народном хозяйстве Российской Федерации. Она используется для повышения качества и улучшения потребительских свойств выпускаемых товаров, создания новых и новейших видов техники, материалов и технологий, а также для решения экологических проблем и вопросов экономической безопасности страны. В эту группу входит значительная часть номенклатуры химической продукции, выпускаемой в сравнительно малых количествах методами тонкого органического и неорганического синтеза, с особо ценными, чаще всего заданными свойствами. Основными видами такой продукции являются: лакокрасочные материалы, синтетические красители и промежуточные продукты для их производства, химикаты - добавки для полимерных материалов,

вспомогательные вещества для текстильной, кожевенной, меховой, целлюлозно-бумажной и других подотраслей промышленности, химические реактивы и особо чистые вещества, люминофоры, монокристаллы, поверхностно-активные вещества, товары бытовой химии, синтетические моющие средства, химические средства защиты растений и т.д. Экономическое положение малотоннажных производств как и в целом всего химического комплекса в начале 90-х годов стало резко ухудшаться. Этому способствовал ряд причин, начиная со структурной перестройки народного хозяйства, старением основных фондов химических предприятий, отсутствием средств на их обновление, снижением спроса и предложений на химическую продукцию и др.

Анализ производственной деятельности предприятий малотоннажной химии России в 1996 г. показывает, что появившиеся во II полугодии 1995 г. признаки стабилизации и увеличения объемов производства не приобрели характера устойчивой тенденции. Определяющими факторами по-прежнему остаются сужение внутреннего рынка по важнейшим группам химической продукции, падение объемов производства и ухудшение экономического положения производителей, существенное снижение объемов инвестирования. Из-за продолжающегося снижения экономики производства, платежеспособности основных потребителей на внутреннем рынке и невозможности компенсировать сокращение спроса увеличением экспорта выпуск большинства видов продукции малотоннажной химии продолжал сокращаться, в результате чего уровень загрузки производственных мощностей упал до критически низкого уровня, а экономическая и технологическая эффективность многих из них резко снизилась. Так, в 1996 г. коэффициент использования производственных мощностей составил менее 20 %, что характерно для производства синтетических красителей (17%), лакокрасочных материалов (19%) и др. В 1996 г. не удалось решить основную задачу - стабилизировать работу основной массы предприятий химического комплекса и остановить падение производства. Так, индексы физического объема производства по сравнению с предыдущим годом по подотраслям малотоннажной химии колебался в пределах 24,7 - 99 % (табл.1).

Таблица 1

Индексы физического объема производства по подотраслям малотоннажной химии России, % к предыдущему году

Наименование 1994г. отрасли (подотрасли)		1995г.	1996г.	1996г. в % к 1991г.
Химическая и нефтехимическая	74,8	108,0	89,0	44
Химическая	80,4	107,2	88,6	46
Лакокрасочная	76,0	94,9	86,8	35
Химические реактивы и особо чистые вещества	68,0	118,3	61,7	7



Синтетические красители	82,7	98,0	86,8	41
Химико-фотографическая	50,3	73,3	24,7	7
Бытовая химия	81,3	98,7	99,0	59

Темпы падения объемов производства в подотраслях малотоннажной химии оказались выше, чем в целом по химической и нефтехимической промышленности. Так, например, существенное снижение объемов наблюдается в 1996 г. в производстве лакокрасочных материалов до 479,8 тыс.т (против 582,2 тыс.т), синтетических красителей до 7,5 тыс.т (против 8,7 тыс.т), текстильно-вспомогательных веществ до 12,5 тыс.т (против 18,2 тыс.т), химикатов-добавок для полимерных материалов до 8,6 тыс.т (против 9,0 тыс.т) (табл.2).

Таблица 2

Динамика объемов производства важнейших видов  
продукции малотоннажной химии России, тыс.т

Наименование продукции	1994г.	1995г.	1996г. Темпы роста в 1996г. в % к 1994г. 1995г.		
Лакокрасочные материалы	621,3	582,2	479,8	77,2	82,4
Синтетические красители	13,5	8,7	7,5	55,5	86,2
Текстильно-вспомогательные вещества	22,2	18,2	12,5	56,3	68,9
Химикаты-добавки для полимерных материалов	21,8	9,0	8,6	39,4	96,1
Кинофотопленка в пересчете на 35 мм, млн.м	130,9	96,3	24,2	18,5	25,1
Лента магнитная в пересчете на 6,25 мм, млн.м	675,3	359,6	26,1	3,9	7,3
Химические реактивы (оценка)	51,0	45,0	27,3	39,2	60,8
Люминофоры, т	278,0	305,0	200,0	71,9	65,6
Синтетические моющие средства (товарная композиция)	344,0	335,0	335,0	97,4	100,0
Химические средства защиты растений (в 100%-ном исчислении по действующему веществу)	19,1	15,9	12,6	66,0	79,2

Анализ производственной деятельности предприятий лакокрасочной промышленности в 1996 году свидетельствует о дальнейшем падении на 13,2%, в то время как за период 1990-1996 гг. сокращением производства продукции составило 70%. Уменьшение объема выпуска продукции сопровождалось резким снижением уровня использования производственных мощностей. В 1996 г. их загрузка составила менее 20% (против 22%). Сокращение выпуска лакокрасочной продукции вызвано резким (более чем на 50-

60%) сокращение выпуска продукции в таких отраслях-потребителях лакокрасочных материалов, как машиностроение, строительство, мебельная промышленность и др., что значительно снизило спрос на лаки и краски. Одновременно внутренний рынок постепенно завоевывался импортными лакокрасочными материалами, причем более качественными по сравнению с отечественными. Кроме того снижение платежеспособного спроса из-за серьезного финансового кризиса и, в первую очередь, роста неплатежей при значительном увеличении цен на сырье, энергию, оборудование. Большинство предприятий подотрасли осталось практически без оборотных средств, что привело к резкому сокращению закупок сырья для производства лакокрасочной продукции. Разрыв связей с бывшими республиками СССР вызвал остановку некоторых производств из-за отсутствия целого ряда сырьевых материалов, выработка которых осталась за пределами РФ на предприятиях стран СНГ и Балтики : например, выпуск диоксида титана - на Украине; анафорезных грунтов, электроизоляционных лаков, уретановых и алкидно-уретановых композиций - в Латвии; алкидно-силиконовых смол - в Узбекистане и т.д. Непрогрессивная ассортиментная структура производства лакокрасочной продукции; высокий износ производственных мощностей ввиду резкого снижения инвестиционной активности и медленного обновления фондов; использование устаревшего оборудования для нанесения лакокрасочных материалов, приводящее к большим потерям продукции (в 2 раза по сравнению с их аналогами в промышленно развитых странах); ресурсоемкие и неэкологичные технологии производства продукции и др. привели к критическому положению лакокрасочной промышленности. Одновременно наблюдался рост импорта при снижении импортных цен, так закупки лакокрасочных материалов в 1996 г. выросли по сравнению с 1995 г. в натуральном выражении на 31,5% (в стоимостном - на 20,4%) при уменьшении средних импортных цен на эту продукцию с 2042,3 до 1869,7 долл./т (снижение на 8,5%). При этом доля импортной продукции в объеме внутреннего рынка РФ в 1996 г. достигла 36%. Наиболее крупными импортерами в этот период продолжали оставаться Германия, Финляндия, из стран-членов СНГ - Украина и Беларусь. Одновременно продолжал сокращаться экспорт лакокрасочных материалов: в 1996 г. по сравнению с предыдущим годом он уменьшился на 15,6% в натуральном выражении (на 8,5% - в стоимостном) при росте средних экспортных цен на лакокрасочные материалы с 2246,1 до 2435,2 долл./т (увеличение на 8,4%). В географии экспорта продукции значительная доля приходилась на страны-члены СНГ - более 75%. Из стран дальнего зарубежья наиболее крупным покупателем лакокрасочных материалов в 1995 г. был и в 1996 г. остался Китай. Сложившаяся ситуация на рынке лакокрасочной продукции в значительной степени связана с недостаточно прогрессивной структурой ее производства. Усиление конкуренции на внутреннем рынке отечественной продукции с более качественной импортной подвигла российского производителя на некоторые положительные шаги в производстве лакокрасочных материалов. в результате доля прогрессивной продукции за 1990-1996 гг. увеличилась с 64 до 77%. Позитивные сдвиги произошли в увеличе-

нии объемов выпуска таких видов продукции, как лаки и эмали на конденсационных смолах, удельный вес которых с 1990 по 1995 г. возрос с 38,6 до 52,4%, вододисперсионные краски - соответственно с 2,5 до 2,7%, порошковые краски - с 0,12 до 0,2% и т.д. При одновременном снижении производства неперспективных групп продукции, таких как густотертые масляные краски - с 2,3 до 0,6%, лаки, эмали, грунтовки и шпатлевки на эфирах целлюлозы - с 12,8 до 11,5% и т.д. Основными производителями лакокрасочных материалов в РФ были и остаются крупные предприятия, на долю которых приходится почти 70% всего объема выпуска лакокрасочной продукции. Среди них: Ярославское АО "Лакокраска", ТОО "Ярославский завод "Победа рабочих", АО "Котовский ЛКЗ", ТОО "Фирма "Черкесское ХПО", ТОО "Челак" и ряд других. Если в 90-е годы происходило интенсивное рассредоточение производства лакокрасочных материалов по мелким предприятиям, что для промышленно развитых стран является характерной чертой этой подотрасли химического комплекса. В результате лакокрасочная продукция производится более чем на 230 российских предприятиях. Намечившиеся структурные сдвиги в выпуске лакокрасочных материалов еще не достаточны для более активного завоевания потерянных сегментов внутреннего, а тем более внешнего рынка. Дальнейшее существование и развитие производителей лакокрасочных материалов будут зависеть от их умения работать в условиях рыночной экономики с достаточно высоким уровнем конкуренции со стороны зарубежных фирм.

Аналогичная ситуация наблюдалась и на предприятиях по производству синтетических красителей. С 50-х годов РФ являлась крупнейшим в мире производителем синтетических красителей. Однако с 1990 г. началось снижение выпуска данной продукции, производство которой за 6 лет упало почти в 7 раз. При этом даже имеющийся в 80-е годы ассортимент красителей не в полной мере удовлетворял отечественных потребителей по своим качественным характеристикам и объемам выпуска. Кроме того, в России отсутствует производство целого ряда пигментов (термо-, миграционно- и светостойких), необходимых для выработки полимеров, а также высококачественных лакокрасочных материалов и пигментов для полиграфической промышленности. Кроме того, закрываются так необходимые производства нигрозинов и индудинов - компонентов для получения черных красок - было закрыто в АО "КАМТЭК" (г.Пермь) еще в 1993 г. из-за ветхости цеха и сложной экономической обстановки на заводе. В частности, в результате сложившейся в подотрасли синтетических красителей ситуации, возникла необходимость постоянных закупок отдельных видов профильной для нее продукции за рубежом, причем в достаточно больших объемах. Общее падение индекса физического объема производства за истекший год в промышленности синтетических красителей составило 13,2% (табл.1), что связано с сокращением в 1996 г. выпуска тканей и изделий в текстильной и трикотажной промышленности на 20% и поступлениями на внутренний рынок в значительных объемах готовой импортной продукции.

Наблюдается также снижение в промышленности химических реактивов и особо чистых веществ и химико-фотографической промышленности. Так в 1996 г. оно составило соответственно 38,3 и 75,3% по сравнению с прошлым годом, в связи с этим уровень выпуска продукции данных подотраслей составил лишь 7% от его уровня в 1991 г. Данная ситуация стала возможна по причине не конкурентоспособности как по качеству, так и по ценам (из-за высоких издержек производства) с зарубежными производителями аналогичных видов продукции (например, с фирмой Кодак - в производстве фотопленок). Лишь в промышленности бытовой химии в 1995-1996 гг. была достигнута относительная стабилизация объемов производства (табл.1,2).

Результатом такого функционирования малотоннажной химии является постоянное снижение удельного веса отдельных ее подотраслей в объеме продукции (работ, услуг) химического комплекса России, исключение - лакокрасочная промышленность, где увеличение доли в товарной продукции до 4,99% в 1996г. с 4,70% в 1995г. и 4,27% в 1994г. объясняется более высокими индексами цен на лакокрасочную продукцию по сравнению с индексами цен на товары других подотраслей химической и нефтехимической промышленности за данный период времени (табл.3).

Таблица 3

Изменение удельного веса отдельных подотраслей малотоннажной химии в объеме продукции (работ,услуг) химического комплекса России, %

Наименование отрасли (подотрасли)	1994г.	1995г.	1996г.
Химическая и нефтехимическая	100,00	100,00	100,00
Химическая	68,57	66,40	63,37
Лакокрасочная	4,27	4,70	4,99
Химические реактивы и особо чистые вещества	0,45	0,43	0,38
Синтетические красители	2,39	2,23	2,10
Химико-фотографическая	0,62	0,49	0,49
Бытовая химия	1,65	2,22	1,98

В общем объеме экспорта товаров химического комплекса России доля продукции малотоннажной химии весьма незначительна. В товарной структуре экспорта ведущее место принадлежит таким крупнотоннажным продуктам, как минеральные удобрения (34% стоимости экспорта), продукты органического синтеза (10%), синтетический каучук (8%), пластмассы и синтетические смолы (7%) и аммиак (7%). В то же время удельный вес в экспорте продукции крупнейшей из отраслей малотоннажной химии - лакокрасочной промышленности - не превышает 1% (табл.4). В связи с этим важнейшей задачей является структурная перестройка экспортных поставок с целью преодоления их сырьевой направленности (увеличение удельного веса продукции с более высокой добавленной стоимостью, в том числе малотоннажной) и повышения экономической эффективности.

Таблица 4

Экспортные поставки продукции малотоннажной химии России

Наименование продукции	Ед.изм.	1994г.	1995г.	1996г.
Экспорт, всего	млн.долл.	4666,4	6737,0	5718,0
В том числе				
Лакокрасочные материалы	тыс.т	48,0	25,6	21,6
(без пигментов и растворителей)	млн.долл.	59,4	57,5	52,6
	%	1,27	0,85	0,92
	тыс.т	7,1	2,5	1,7
Синтетические красители	млн.долл.	21,7	15,9	12,5
	%	0,47	0,24	0,22
	тыс.т	23,0	10,9	4,4
Синтетические моющие и чистящие средства	млн.долл.	16,2	11,4	6,1
	%	0,35	0,17	0,11
	тыс.т	24,7	17,6	19,5
Поверхностно-активные вещества	млн.долл.	13,8	11,7	10,9
	%	0,30	0,17	0,19
	тыс.т	2,5	1,6	1,6
Химикаты-добавки для полимерных материалов (по неполной номенклатуре)	млн.долл.	5,9	4,8	4,6
	%	0,13	0,07	0,08
	тыс.т	4,2	1,4	0,9
Текстильно-вспомогательные вещества	млн.долл.	3,7	2,0	2,1
	%	0,08	0,03	0,04
	тыс.т	0,3	0,3	0,02
Химические реактивы и особо чистые вещества (только сложные)	млн.долл.	2,0	1,6	1,5
	%	0,04	0,02	0,03
	тыс.т	2,4	1,5	1,4
Катализаторы	млн.долл.	10,7	10,0	13,7
	%	0,23	0,15	0,24
	млн.долл.	13,4	30,4	21,6
Кинофотоматериалы, всего	%	0,29	0,45	0,38
Из них	млн.долл.	1,3	1,1	0,9
Кинофотопленки	%	0,03	0,02	0,02
	млн.долл.	8,3	25,3	18,4
Магнитные ленты	%	0,18	0,38	0,32
	тыс.т	23,9	9,6	9,4
Химические средства защиты растений (в натуре)	млн.долл.	43,4	24,9	25,1
	%	0,93	0,37	0,44

В товарной структуре импорта продукция малотоннажной химии, наоборот, занимает довольно значительное место (табл.5). Среди нее выделяются лакокрасочные материалы (7,7% стоимости в 1996г.), химические средства защиты растений (6,0%) и кинофотоматериалы (5,5%).

Таблица 5

## Импортные закупки продукции малотоннажной химии России

Наименование продукции	Ед.изм.	1994г.	1995г.	1996г.
Импорт, всего	млн.долл.	1685,6	2799,3	3076,2
В том числе				
Лакокрасочные материалы	тыс.т	74,2	96,9	127,4
(без пигментов и растворителей)	млн.долл.	127,5	197,9	238,2
	%	7,6	7,1	7,7
Синтетические красители	тыс.т	6,9	8,3	3,5
	млн.долл.	12,9	15,8	17,5
	%	0,8	0,6	0,6
Синтетические моющие и чистящие средства	тыс.т	43,1	43,4	67,8
	млн.долл.	28,2	34,3	53,7
	%	1,7	1,2	1,7
Поверхностно-активные вещества	тыс.т	9,0	12,5	11,8
	млн.долл.	14,1	28,6	25,9
	%	0,8	1,0	0,8
Химикаты-добавки для полимерных материалов (по неполной номенклатуре)	тыс.т	3,4	5,0	4,4
	млн.долл.	12,0	18,9	19,2
	%	0,7	0,7	0,6
Текстильно-вспомогательные вещества	тыс.т	2,4	3,8	5,4
	млн.долл.	5,3	10,1	12,0
	%	0,3	0,4	0,4
Катализаторы	тыс.т	8,8	11,6	7,8
	млн.долл.	31,1	50,9	33,2
	%	1,8	1,8	1,1
Химические реактивы и особо чистые вещества	тыс.т	1,5	1,5	1,0
	млн.долл.	28,2	33,5	34,9
	%	1,7	1,2	1,1
Кинофотоматериалы, всего	млн.долл.	197,3	170,7	168,9
	%	11,7	6,1	5,5
Из них	млн.долл.	16,7	21,0	39,1
Кинофото пленки	%	1,0	0,8	1,3
	млн.долл.	78,6	63,9	39,6
Магнитные ленты	%	4,7	2,3	1,3
	тыс.т	19,0	17,2	27,5
Химические средства защиты растений (в натуре)	млн.долл.	160,3	147,4	185,3
	%	9,5	5,3	6,0

Наиболее трудной проблемой в реализации задачи стабилизации работы предприятий малотоннажной химии, как, впрочем, и других подотраслей химического комплекса, и создания предпосылок для развертывания структурной перестройки остается фактический паралич инвестиционной деятельности. Среди объектов, введенных в действие в 1996 г. на предпри-

ятиях этой группы подотраслей, можно назвать лишь линию по производству 10 млн.шт./год аудиокассет в АО"Ронис". Необходимость существенного оживления инвестиционного процесса в малотоннажном химическом производстве в ближайшей перспективе диктуется, в первую очередь, высоким износом оборудования, составляющего в целом по комплексу 77,3% (в химико-фотографической - свыше 80%). Высокая степень износа оборудования обусловлена низким уровнем обновления действующего производственного аппарата предприятия. Доля выбытия морально устаревшего и физически изношенного оборудования крайне низка и составила в 1995г. всего 2,5% от их наличия. Анализ финансовых результатов работы предприятий малотоннажной химии показывает, что рентабельность производства и общая масса прибыли в 1996 г. ниже аналогичных показателей 1995 г. соответственно в лакокрасочной промышленности - в 1,8 раза и на 25%, промышленности синтетических красителей - в 5,7 и 5,1 раза. Деятельность предприятий химико-фотографической промышленности в 1996г. вообще была убыточной; лишь в промышленности химических реактивов и особо чистых веществ полученная в 1996г. прибыль находится на уровне предыдущего года (табл.6).

Таблица 6

Динамика объема прибыли и рентабельности по подотраслям  
малотоннажной химии России

Наименование	1994г.	1995г.	1996г. (оцен.)
Прибыль (в действующих ценах соответствующего года), млрд.руб.			
Химическая и нефтехимическая промышленность	4889,5	12340,4	3052,6
Химическая промышленность	3324,5	7510,8	2132,9
Лакокрасочная промышленность	319,5	943,7	704,8
Промышленность химических реактивов и особо чистых веществ	20,5	43,1	44,6
Промышленность синтетических красителей	79,6	196,7	38,3
Химико-фотографическая промышленность	13,6	19,2	10,3
Бытовая химия	81,5	226,5	234,6
Средняя рентабельность, %			
Химическая и нефтехимическая промышленность	26,08	21,10	5,31
Химическая промышленность	26,21	19,39	4,49
Лакокрасочная промышленность	48,13	40,37	21,99
Промышленность химических реактивов и особо чистых веществ	26,86	16,25	17,40

Промышленность синтетических красителей	15,84	13,55	2,38
Химико-фотографическая промышленность	9,70	5,81	3,11
Бытовая химия	48,19	30,77	17,80

Сложившаяся ситуация привела в 1996 г. к продолжительнейшему снижению численности работников в подотраслях малотоннажной химии, причем одной из немаловажных причин текучести кадров является отставание средней оплаты труда в данных подотраслях от ее уровня как в химическом комплексе, так и в промышленности России в целом (табл.7)

Таблица 7

Динамика среднесписочной численности и среднемесячной заработной платы промышленно-производственного персонала по подотраслям малотоннажной химии России

Наименование	1995г.	1996г.	Темп роста, %
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, тыс.чел.			
Химическая и нефтехимическая промышленность	825,1	786,8	95,4
Химическая промышленность	607,8	575,6	94,7
Лакокрасочная промышленность	34,1	32,1	94,3
Промышленность синтетических красителей	30,7	28,8	93,9
Химико-фотографическая промышленность	9,0	7,9	87,5
Бытовая химия	9,6	9,2	95,4
Среднемесячная заработная плата в расчете на одного работника промышленно-производственного персонала, тыс.руб.			
Промышленность - всего	589,4	914,8	155,2
Химическая и нефтехимическая промышленность	556,7	836,8	150,3
Химическая промышленность	556,5	824,5	148,1
Лакокрасочная промышленность	533,4	845,4	158,5
Промышленность синтетических красителей	448,9	640,1	142,6
Химико-фотографическая промышленность	390,9	474,5	121,4

Таким образом, положение подотраслей малотоннажной химии в 1996 г. характеризовалось усилением депрессивных тенденций: продолжающимся



уменьшением (а на отдельных предприятиях - прекращением) производства профильной продукции, ускоренным ростом кредиторской задолженности, с повышением над дебиторской задолженностью и резким снижением рентабельности. Основная масса крупных предприятий с трудом адаптируется к снижению инфляции, выживая за счет увеличения неплатежей, многоходовых бартерных операций и сворачивания инвестиционной и производственной деятельности, что является предпосылкой оживления производства и продукции малотоннажной химии.

Вместе с тем в последние годы наблюдается некоторое оживление производства промышленной продукции химических предприятий. Только за июль 1999г. прирост выпуска составил 20% по отношению к июлю 1998г. и рост производства на предприятиях отрасли идет не на доли процента, как в 1998г., а на 10-40%. Так, производство полиэтилена за семь месяцев 1999г. по сравнению с 1998г. выросло на 36,3%, полипропилена - на 48,1%, полистирола - на 66,4%, труб из термопластмасс - на 47,5%. В результате импорт химической продукции по сравнению с 1998г. составил 86%. Этому способствовал финансовый кризис, который вызвал резкий скачек цен на импортные товары и заставил потребителей покупать отечественную продукцию, это в свою очередь позволило увеличить объемы производства и улучшить экономическое положение предприятий. Только сумма убытков снизилась в полтора раза. В 1999г. уже около 60% химических предприятий работают стабильно по сравнению с 1997г., когда около 70% этих предприятий работали с убытками. По мнению Минэкономики в 2000г. прирост производства на предприятиях комплекса составит как минимум 5%.

## **ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ КГИ – КУЗПИ – КУЗГТУ**

В.М. Поршнев, З.П. Савосина. Странички истории инженерно-экономического факультета КузГТУ	3
Кафедра экономики и организации горной промышленности	8
Кафедра экономики и организации машиностроительной промышленности	12
Кафедра экономики химической промышленности	16
Кафедра экономики и организации строительства	21
Кафедра бухгалтерского учета и аудита	24
Кафедра экономической теории	27
Кафедра вычислительной техники	30

## **НАУЧНЫЕ ИНТЕРЕСЫ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ, АСПИРАНТОВ И НАУЧНЫХ СОТРУДНИКОВ ФАКУЛЬТЕТА**

Е.В. Александрович, А.А. Александрович, Е.П. Мартынова. Новые инструменты экономического анализа: рейтинговая оценка финансовой устойчивости предприятия	34
Е.В. Александрович, А.А. Александрович, О.Д. Лыхина. Проблемы повышения эффективности использования основных средств	37
А.П. Бакайкина, С.М. Бугрова. Эффективность системы управления затратами на предприятии	39
О. А. Бияков, И. В. Кандинская. Финансовая система региона: подход к анализу	44
О.А.Бияков, Н.Ю.Коломарова, В.В.Михайлов. Информационный аспект анализа структуры хозяйственной системы	46
О.А. Бияков, В.В.Михайлов. Система критериев эффективности хозяйственной деятельности	49
Е.Е. Боброва, Н. А. Жернова. Возможности и пути выхода из экономического кризиса промышленных предприятий Кузбасса (на примере машиностроения)	54
С.М. Бугрова, А.П. Бакайкина. Е.В. Бобрикова К оценке конкурентоспособности АО "Сибтензоприбор"	58
Е.В.Буйная, О.А.Бияков. Свойства категории «рабочая сила» и их проявление в общественном производстве	62
Р.Ф. Буркова Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Кузбассе	66
А.М. Варакса. Методы оценки восстановительной стоимости основных фондов	68
Н.Е. Гегальций, В.Г. Михайлов. К вопросу о возможных направлениях устойчивого эколого-экономического развития региона	74

Н.Е. Гегальчий, В.Г. Михайлов. Управление природоохранной деятельностью в экологически напряженных регионах	76
Н.Е. Гегальчий, А.И. Казаков-Казаковский. Эколого-экономические аспекты научно-технического прогресса	79
Н.Н. Голофастова, Н.А. Кучерова, Т.Г. Королева. Машиностроение Кузбасса: состояние и проблемы	82
Е.В. Гостишева. Взгляд на структурную перестройку экономики	85
Н.А. Жернова. Эффективное обучение – эффективное управление	87
Ю.А. Журавский, М.Ю. Журавский. Реформирование реформ	90
Ю.В. Клещ, А.Г. Пимонов. Статистическое моделирование фрактальных трещин	93
Т.Г. Королева, В.Е. Кучеров, А.Б. Киселев. Проблемы совершенствования налоговых отношений в переходной экономике России	99
Л.В. Кусургашева, Л.У. Лубягина. Чем полезна критика монетаристами государственного регулирования по - Российски ?	104
В. Кучерова, Е.В. Даниленко, ИА. Дымова. Проблемы реформации бухгалтерского учета в России	107
Т.М. Лузгина. Совершенствование предпринимательской деятельности на предприятиях -инструмент повышения эффективности производства	111
А.Н. Малюгин. Условия становления эффективного собственника	114
Л.К. Нефедова, В.Р. Дорожкин. Торги как способ оптимизации стоимости строительства	117
Н.В. Осокина. Тенденции и причины современного состояния экономики России	121
Н.В.Осокина, И.А.Дымова. Поиск путей финансовой устойчивости промышленных предприятий	124
Т.А. Погорелая. Реформирование собственности и формирование нового мотивационного механизма в переходной экономике	127
Н.И. Подъяблόνская, Е.И. Левина. Управленческий учет в системе современного бухгалтерского учета	129
В.М. Поршневу, С.В. Новоселов. Концепции, факторы и тенденции развития угледобычи	132
Ю.Н. Похилько. Молодым преподавателям необходима помощь	136
М.Д. Прокудина. Структурные преобразования экономики	137
М.Д. Прокудина. Инновационный кризис и предпосылки его преодоления	140

Т.Л. Пятакова, Е.И. Моисеева, Ю.С. Попова. Планирование прибыли и объемов производства с учетом спроса на продукцию	143
З.П. Савосина, И.В. Середюк, А.И. Поминова. Совершенствование структуры управления машиностроением Кузбасса	148
З.П. Савосина, И.В. Середюк, А.И. Поминова. Структурная перестройка машиностроительного комплекса Кузбасса	151
Т.Н. Свистунова, Н.Л. Семенова. Проблемы подготовки кадров получающих квалификацию экономиста-менеджера в строительстве	155
Н.Л. Семенова, И.Н. Третьякова. Основы качественной подготовки – новый учебный план	158
Л.С. Скрынник, С.Ю. Наседкин. Ущерб окружающей среде от промышленных выбросов шахты в атмосфере	162
Е.В. Соболева. К вопросу о формировании стратегии инновационного развития: государственный и региональный аспекты	165
Е.В. Соболева, М.Н. Канищева, Е.С. Горшкова. Кемеровчане – о финансовом кризисе: итоги опроса общественного мнения	168
С.В. Тайлакова. Информационные ресурсы в системе современного рынка	171
Е.В. Терехина. Кредитование предприятия под залог имущества	173
Н.М. Тренихина. Сотрудничество с предприятиями – потребителями как рыночная стратегия	176
И.Н. Третьякова, Н.В. Дорожкина. Сбережения населения – внутренний источник экономического роста в России	179
М.В. Удачина. Об инвестиционной привлекательности Кузбасса	183
Ю.Ю. Хмелевская. Проблемы этики и культуры управления в современной России	187
Е.В. Цыбакова, И.В. Савосин. Новые подходы к внутрифирменному планированию	191
С.Ф. Чирва. Причины неплатежеспособности Кузбасских предприятий и возможные пути их преодоления	197
Т.Я. Чугурин, Ю.Ю. Хмелевская, Ю.В. Дерябина. Применение международных стандартов в Российском управленческом учете	203
Л.И. Шундулиди, Л.К. Нефедова. Анализ программного обеспечения по расчетам стоимости строительства	209
Л. Н. Щербакова, А.И. Щербаков. Необходимость учета субъективного фактора в оздоровлении переходной экономики России	215
И.В. Савосин, А.Б. Гегальчий, С.И. Дубровская. Экономическое положение малотонажных производств химического комплекса	219

Научное издание

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ  
И РАЗВИТИЯ  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ФАКУЛЬТЕТА  
КГИ—КузПИ—КузГТУ

ЛР №020313 от 23.12.96

Подписано в печать 21.09.99

Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Отпечатано на ризографе.

Уч. изд. л. 15,00. Усл. печ. л. 27,43. Тираж 120 экз. Заказ 659

Кузбасский государственный технический университет.

650026, Кемерово, ул. Весенняя, 28.

Типография Кузбасского государственного технического университета.

650099, Кемерово, ул. Д. Бедного, 4 а.