

# **Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера**

Экономические науки (08.00.00)

Вестник Научно-исследовательского центра  
корпоративного права, управления и венчурного инвестирования  
Сыктывкарского государственного университета

Выпуск № 2

Сыктывкар 2009

УДК 33  
ББК 65

**Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс] / Сыктывкарский государственный университет - Электрон. вестник – Сыктывкар: СЫКТГУ, 2009.**

Международный номер: **ISSN 2070-4992**

Международное название: Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie ekonomiki Severa

Краткое международное название: Korp. upr. innov. razvit. econ. Sev.

Издается в электронном виде с 2004 г.

Режим доступа к Вестнику: <http://www.syktsu.ru/> или <http://koet.syktsu.ru/vestnik/>

Доступен также на электронном оптическом диске (CD-ROM): 12 см.

Минимальные системные требования: IBM-совместимый PC (Pentium, 133 МГц, RAM 32 Мб, SVGA монитор 800x600, CD-ROM-дисковод, Windows 98/NT/XP, Adobe Acrobat Reader)

**Адрес редакции Вестника:**

167000, г. Сыктывкар, ул. Старовского 55, каб. 305

Телефон: (8212) 32-26-29

Факс: (8212) 43-68-20

Электронная почта : [koet@syktsu.ru](mailto:koet@syktsu.ru)

Адрес в сети Интернет: <http://www.syktsu.ru/>

**Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета**

**Учредитель и издатель:**

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Сыктывкарский государственный университет». 167000 Россия, Республика Коми, г. Сыктывкар, Октябрьский проспект, 55.

**Главный редактор:**

**А.П. Шихвердиев** – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления Сыктывкарского государственного университета, член Российского сообщества корпоративных директоров, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.

**Заместители главного редактора:**

**Болотов С.П.** - д.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета;

**Вишняков А.А.** – к.э.н., доцент Сыктывкарского государственного университета.

**Редакционная Коллегия:**

**Задорожный В.Н.** - д.э.н., профессор, ректор Сыктывкарского государственного университета;

**Жиделева В.В.** – д.э.н., профессор, ректор Сыктывкарского лесного института (филиал) Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова;

**Иванов В.А.** – д.э.н., заведующий лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

**Каюков В.В.** – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической теории Ухтинского государственного технического университета;

**Киселенко А.Н.** – д.э.н., д.тех.н., заведующий лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

**Князева Г.А.** – д.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета, председатель Общественной палаты Республики Коми;

**Новиков Ю.С.** – д.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета;

**Рейшахрид И.И.** – д.э.н., профессор Филиала Санкт-Петербургского государственного университета им. Г.В. Плеханова (Технического университета) «Воркутинский горный институт»;

**Фаузер В.В.** – д.э.н., профессор, заведующий отделом Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН.

#### **Редакционный Совет:**

**Лаженцев В.Н.** – член-корреспондент РАН, директор Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

**Блинов А.О.** – д.э.н., профессор Всероссийского заочного финансово-экономического института, академик РАЕН;

**Большаков Н.М.** - д.э.н., профессор Сыктывкарского лесного института Сыктывкарский лесной институт (филиал) Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова, академик РАЕН;

**Грибанов В.В.** - доктор политических наук, профессор, ректор Коми республиканской академии государственной службы и управления;

**Иванов В.В.** – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета;

**Манасарянц С.В.** – президент Торгово-промышленной палаты Республики Коми;

**Павлов В.К.** – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой мировой экономики Белгородского государственного университета;

**Статьин В.А.** – генеральный директор Объединения по защите интересов акционеров предприятий и организаций (ОПИАК), член Коллегии Профессионального сообщества корпоративных директоров;

**Усманова К.Ф.** – д.э.н., профессор, директор Института экономики и права Тюменского государственного университета;

**Цхадая Н.Д.** – д.тех.н., профессор, академик РАЕН, ректор Ухтинского государственного технического университета.

#### **Ответственные за выпуск:**

**А.В. Серяков** – начальник департамента «Public Relations» Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета;

**А.А. Забоев** – начальник департамента «корпоративного управления» Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Бадюкина Е.А., Ищенко С.М.</b> Особенности проявления и оценки эффекта синергии от слияния и поглощения компаний Республики Коми.....	6
<b>Бочкова С.В.</b> Способы преодоления финансовых рисков предприятий лесозаготовительной отрасли.....	16
<b>Каптейн Ю.Н., Каптейн И.Г.</b> Тенденции реформирования социально-экономической системы региона .....	29
<b>Корепанов Н.А.</b> Государственная контрольная политика недропользования.....	38
<b>Круссер Н.Г.</b> Контроллинг как инструмент обеспечения стабильности организации в период кризиса .....	47
<b>Мигунов А.А.</b> Сущность и экономическое содержание финансовых ресурсов .....	59
<b>Плесовский П.А.</b> Теневые финансы как основа теневого рынка медицинских услуг.....	70
<b>Пунгин И.В., Пунгина В.С.</b> Инновационный подход к изучению конкурентоспособности продукции, отрасли, региона .....	79
<b>Уляшева Ж.В.</b> Контроллинг в условиях наноэкономики .....	87
<b>ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ</b> .....	96
<b>INFORMATION IN THE ENGLISH LANGUAGE</b> .....	97
<b>УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ</b> .....	105

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ ОТ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Бадокина Е.А., Ищенко С.М.

*В статье рассматриваются особенности проявления и оценки эффекта синергии от слияния и поглощения компаний Республики Коми. На основании проведенного авторами исследования отмечено, что проблема разработки комплексной модели и методики оценки величины эффекта синергии имеет огромное значение для предприятий Республики Коми. Выявлено, что большинство предприятий республики составляют список потенциальных выгод от слияния (поглощения) компаний. Однако, подавляющее число предприятий РК, участвовавших в сделках М&А, не проводит оценку величины эффекта синергии, что затрудняет принятие решения о целесообразности заключения подобных сделок и оценку их эффективности.*

**Ключевые слова:** слияния и поглощения, эффект синергии, формы синергии, причины слияний и поглощений.

Сделки по слияниям и поглощениям компаний (mergers&acquisitions – М&А) прочно зарекомендовали себя в международной практике как один из ключевых инструментов стратегии форсированного развития бизнеса [1]. Причем, как отмечают американские специалисты по оценке бизнеса Ф. Эванс и Д. Бишоп, значительная часть привлекательности подобных сделок сосредоточена вокруг синергетического эффекта, и каждое поглощение должно оцениваться в свете вероятности достижения предсказанных синергетических эффектов [2].

Процессы консолидации бизнеса происходят и в Республике Коми. Для определения значения оценки величины эффекта синергии как важнейшего критерия отбора перспективных сделок М&А и выявления проблем, с которыми сталкиваются предприятия РК при оценке данного эффекта, в марте – апреле 2008 г. было проведено анкетирование предприятий республики. В выборку были включены все организации РК, участвовавшие в сделках по слиянию (поглощению), что позволяет говорить о ее репрезентативности.

Анкету, использованную для опроса компаний, условно можно разделить на четыре части. Первая направлена на то, чтобы выяснить, какие причины побуждают компании проводить реструктуризацию в форме слияния или поглощения. Вторая ставит целью

выяснить, существует ли на сегодняшний день необходимость разработки комплексной модели оценки величины эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний. Третья часть предлагает компаниям-респондентам высказать свое мнение о том, какие формы проявления эффекта синергии они ожидали получить в результате заключения сделки. И, наконец, четвертая часть позволяет сделать вывод, насколько достоверной на сегодняшний день является оценка величины ожидаемого эффекта синергии и перспективности заключаемых сделок М&А, проводимая организациями республики.

По итогам анкетирования было выявлено, что большинство предприятий республики составляют список потенциальных выгод от слияния (поглощения) компаний. Однако, как показывают данные таблицы 1, подавляющее число предприятий РК (81%), участвовавших в сделках М&А, не проводит оценку величины эффекта синергии, что затрудняет принятие решения о целесообразности заключения подобных сделок и оценку их эффективности.

**Таблица 1.**

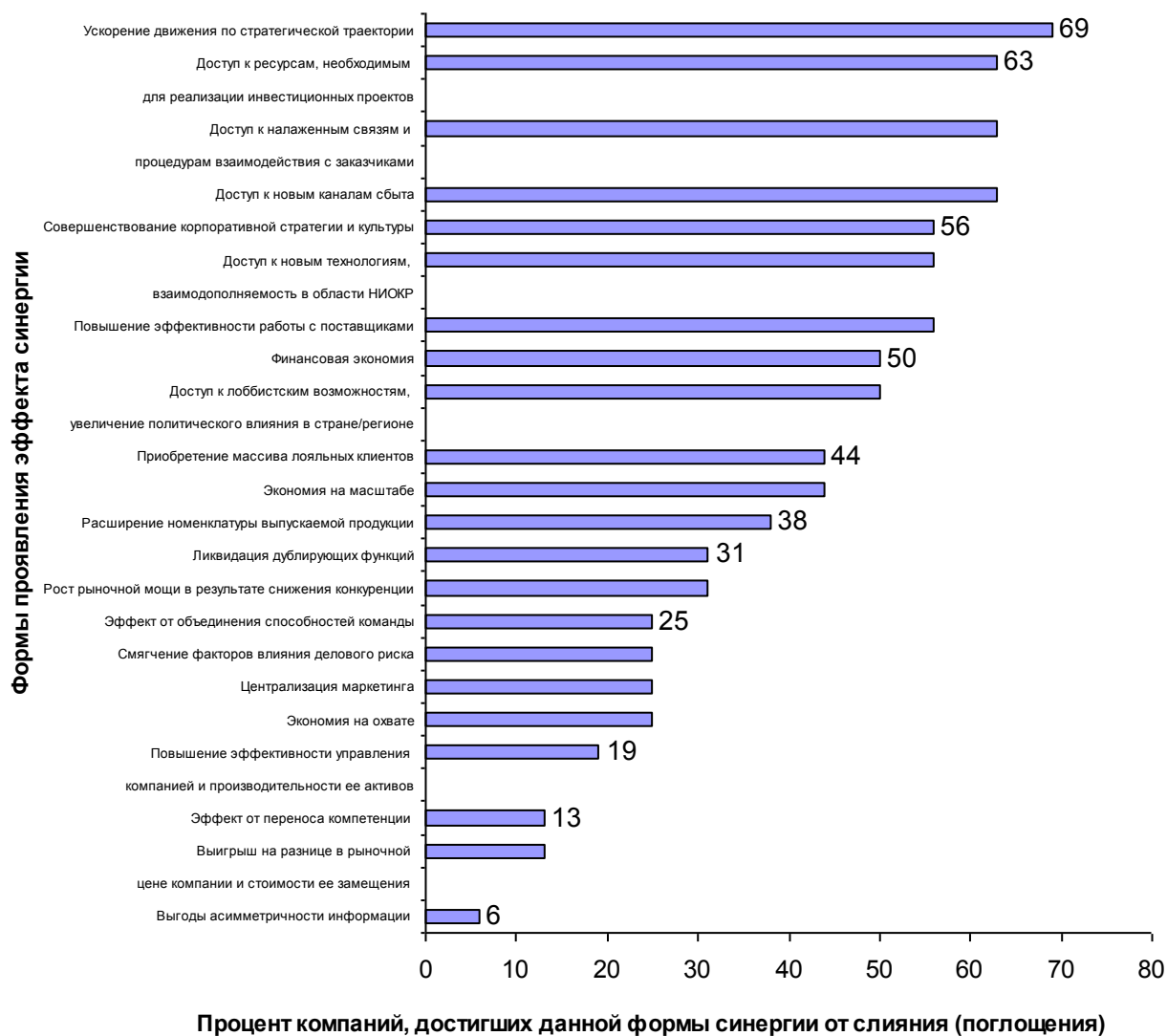
**Результаты оценки величины эффекта синергии от заключения сделок М&А (по данным анкетирования, проведенного среди организаций Республики Коми в 2008 г.)**

Вопрос/вариант ответа	Количество опрошенных организаций, в % к итогу
1	2
Проводилась ли оценка величины эффекта синергии от слияния/поглощения компаний:	
• Проводилась	19
• Не проводилась	81
Какие применялись методы оценки эффекта синергии от слияния/поглощения компаний:	
• Метод дисконтированных денежных потоков	85
• Другие методы	15
Существует ли необходимость разработки комплексной модели оценки величины эффекта синергии:	
• Да	75
• Нет	25
Насколько достоверными оказались расчеты величины эффекта синергии:	
• Расчеты недостоверны	88
• Расчеты достоверны	6
• Не прошел достаточный срок для реальной оценки	6

*Примечание: данные опроса 24 организаций Республики Коми, участвовавших в сделках М&А*

Расчет величины ожидаемых выгод от заключения сделки слияния (поглощения) компаний в 88% случаев оказывается недостоверным (эффект синергии зачастую переоценивается, что приводит к тому, что организации, основываясь на завышенных ожиданиях, переплачивают за компанию-цель в ходе заключения сделки). Тем не менее, большинство предприятий так или иначе пытались выявить и оценить отдельные выгоды, которые сулит заключение сделки по слиянию (поглощению).

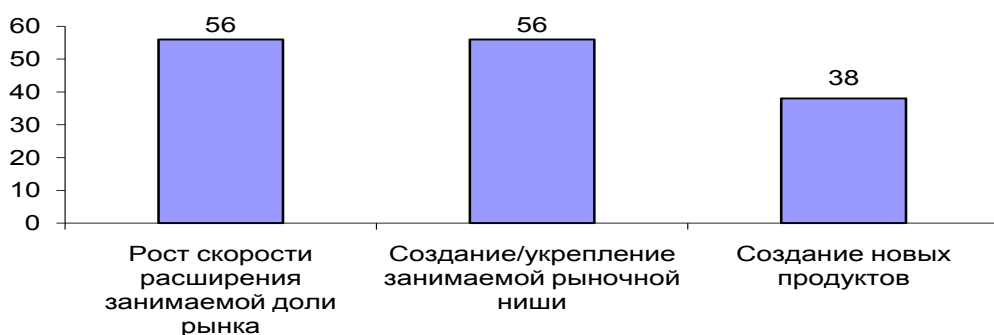




**Рис. 1. Формы проявления эффекта синергии от заключения сделок M&A компаниями Республики Коми**

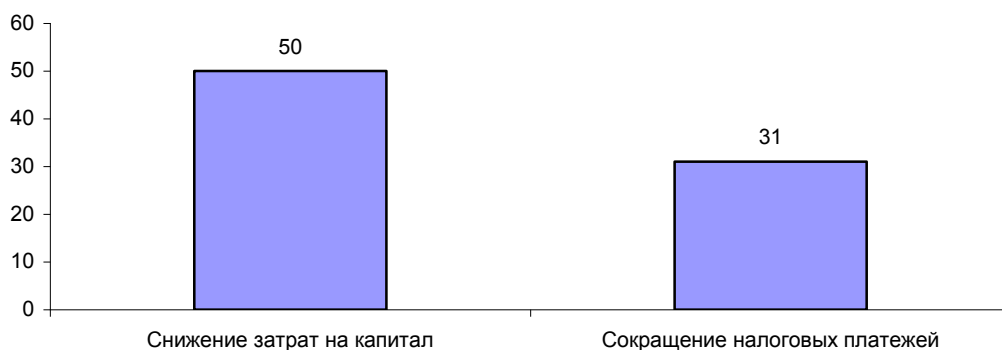
Для раскрытия особенностей оценки величины эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний РК была проанализирована частота проявления различных форм эффекта синергии (рисунок 1).

Как свидетельствуют данные проведенного исследования, среди видов синергий, которые проявляются при заключении сделок слияний и поглощений компаний в Республике Коми, чаще всего (69% случаев) присутствует такая форма синергии, как ускорение движения компании по стратегической траектории. Разновидности проявления данной формы синергии представлены на рисунке 2.



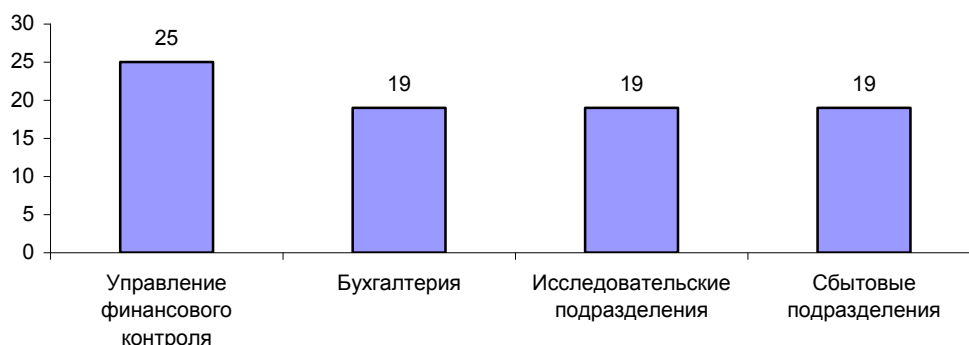
**Рис. 2. Разновидности проявления эффекта синергии в форме ускорения движения компании по стратегической траектории (% компаний РК, достигших данной разновидности синергии)**

На втором месте по частоте проявления находятся такие формы эффекта синергии, как возможность доступа к новым каналам сбыта, налаженным связям и процедурам взаимодействия с заказчиками, а также доступ к ресурсам, необходимым для реализации прибыльных, но, в то же время, высокзатратных инвестиционных проектов (отметили 63% компаний). Третье место занимают такие формы синергии, как повышение эффективности работы с поставщиками, доступ к новым технологиям, взаимодополняемость в области НИОКР, а также совершенствование корпоративной стратегии и культуры (эти виды синергий отметили 56% опрошенных компаний). Многие предприятия (50%) также рассматривают заключение сделок М&А как средство получения доступа к лоббистским возможностям более сильного партнера и увеличения политического влияния компании в регионе и в стране в целом. Не меньшую значимость имеет и возможность достижения финансовой синергии: проявление эффекта финансовой экономии также отметили 50% опрошенных предприятий РК, участвовавших в сделках по слиянию (поглощению). Разновидности проявления финансовой синергии среди компаний РК представлены на рисунке 3.



**Рис. 3. Разновидности проявления финансовой синергии (% компаний РК, достигших данной разновидности синергии)**

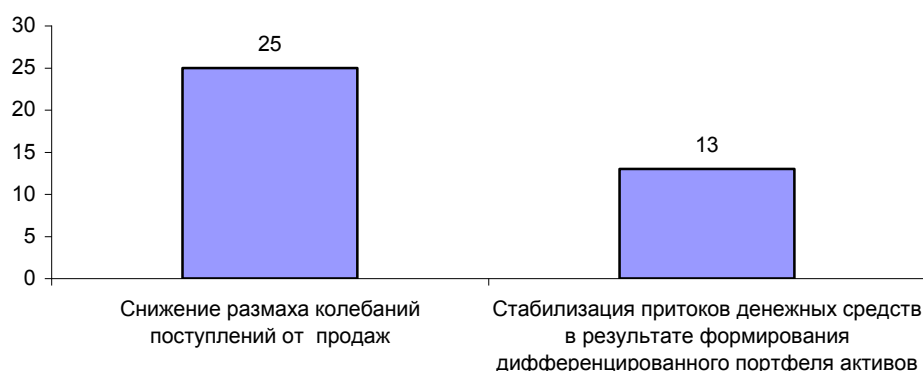
Далее по частоте проявления следуют такие формы эффекта синергии, как экономия на масштабе и приобретение массива лояльных клиентов (отметили 44% опрошенных организаций), расширение номенклатуры выпускаемой продукции (в 38% случаев), рост рыночной мощи объединенной компании в результате снижения конкуренции (31%).



**Рис. 4. Дублирующиеся подразделения, наиболее часто сокращаемые объединенной компанией (% компаний РК, сокративших данные подразделения в результате заключения сделки M&A)**

Также в 31% случаев заключения сделок M&A наблюдается снижение затрат объединившихся компаний в ходе ликвидации дублирующих функций. Дублирующиеся подразделения, наиболее часто сокращаемые объединенными компаниями РК, представлены на рисунке 4.

Экономия на охвате и централизация маркетинга, проявление эффекта от объединения управленческих и иных способностей команды наблюдались в 25% случаев заключения сделок по слиянию (поглощению). Также в 25% случаев проявлялось смягчение факторов влияния делового риска, разновидности проявления данной формы синергии среди компаний РК представлены на рисунке 5.



**Рис. 5. Разновидности проявления эффекта синергии в форме смягчения факторов влияния делового риска (% компаний РК, достигших данной разновидности синергии)**

Реже (среди 19% опрошенных организаций) наблюдалось резкое повышение эффективности управления компанией и производительности ее активов, в 13% случаев заключения сделок М&А учитывался выигрыш на разнице в рыночной цене приобретенной компании и стоимости ее замещения, а также проявлялся эффект от переноса компетенции за счет внедрения «ноу-хау» или более эффективных систем управления, 6% опрошенных компаний отметили возможность получения выгоды от асимметричности информации и приобретения недооцененной компании.

Следует отметить, что важное значение при оценке величины эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний имеют избранные методы его оценки. Среди компаний республики, занимавшихся оценкой величины эффекта синергии, большинство (85%) отдавало предпочтение методам оценки, основанным на расчете величины прироста дисконтированных денежных потоков (метод ДДП) и лишь 15% компаний применяли при расчете величины эффекта синергии другие методы оценки (анализ стоимости активов присоединяемой компании и метод сравнимых сделок), причем расчет величины эффекта синергии оказался достоверным именно у тех компаний, которые основывались на методе ДДП. В то же время, подавляющее большинство компаний республики (75%) отметили, что на сегодняшний день ни один из известных методов расчета эффекта синергии от сделки М&А не позволяет получить достоверную оценку его величины, и, следовательно, существует настоятельная необходимость разработки комплексной модели оценки величины эффекта синергии, которая бы устраняла недостатки известных на сегодняшний день методов оценки.

Таким образом, проблема разработки комплексной модели и методики оценки величины эффекта синергии имеет огромное значение для предприятий Республики Коми, так как современные организации не могут эффективно развиваться, не имея возможности достоверно оценить такой важнейший критерий отбора потенциальных компаний-целей для заключения сделок М&А, как эффект синергии.

В ходе анкетирования организаций республики, участвовавших в М&А, проведенного в марте – апреле 2008 года, также были выявлены основные мотивы, которые побуждают компании различных отраслей экономики Республики Коми участвовать в сделках слияния (поглощения). Результаты анализа представлены в таблице 2.

**Таблица 2/**

**Причины слияний/поглощений компаний (по данным анкетирования, проведенного среди организаций Республики Коми в 2008 г.)**

Отрасль	Причины слияний/поглощений компаний
Телекоммуникации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Увеличение занимаемой доли рынка и сохранение лидирующих позиций</li> <li>• Развитие бизнеса, выход на новые рынки</li> <li>• Использование экстенсивных способов получения доходов</li> <li>• Оптимизация бизнес-процессов</li> <li>• Возможность осуществления крупнейших инвестиционных проектов</li> <li>• Внедрение единой технологической, финансовой и коммерческой политики</li> <li>• Расширение спектра оказываемых услуг связи</li> <li>• Рост капитализации компании</li> <li>• Ребрендинг торговой марки</li> </ul>
Розничная и оптовая торговля	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Развитие бизнеса, выход на новые рынки</li> <li>• Снижение конкуренции укрепление занимаемой рыночной ниши</li> <li>• Доступ к новым поставщикам</li> <li>• Ликвидация дублирующих функций (сбытовые подразделения)</li> </ul>
ТЭК	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Увеличение мощностей</li> <li>• Доступ к новым технологиям</li> <li>• Расширение сырьевой базы</li> </ul>
Промышленность:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• лесная</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Усиление позиций на мировой арене</li> <li>• Увеличение занимаемой доли рынка и сохранение лидирующих позиций</li> <li>• Развитие бизнеса, выход на новые рынки</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• пищевая</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выживание на рынке</li> <li>• Укрепление занимаемой рыночной позиции</li> <li>• Внедрение в производство новых продуктов и технологий</li> <li>• Расширение дистрибуции</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• металлургия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рост конкурентоспособности за счет выхода на новые рынки</li> <li>• Возможность осуществления крупнейших инвестиционных проектов</li> </ul>
Финансовый сектор:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• банковское дело</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выживание в условиях высокой конкуренции</li> <li>• Приобретение клиентской базы</li> <li>• Расширение спектра оказываемых услуг</li> <li>• Повышение уровня обслуживания клиентов</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>страхование</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Расширение занимаемой доли рынка</li> <li>Создание новых продуктов</li> <li>Совершенствование корпоративной стратегии и культуры</li> </ul>
Сфера обслуживания:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>ЖКХ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Выживание в условиях сильной конкуренции</li> <li>Снижение затрат на единицу оказываемых услуг</li> <li>Возможность предоставления новых видов услуг</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>транспорт</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Расширение занимаемой доли рынка</li> <li>Стабилизация притоков денежных средств</li> <li>Снижение размаха колебаний поступлений от продаж</li> </ul>

*Примечание: данные опроса 24 организаций Республики Коми, участвовавших в сделках М&А*

Данные анкетирования показывают, что предприятия республики в основной массе, независимо от сферы их деятельности, отмечают в качестве главной причины проведения сделки слияния (поглощения) стремление расширить занимаемую долю рынка, сохранить лидирующие позиции или выйти на новые рынки. Среди причин, по которым предприятия принимают участие в сделках М&А, можно также выделить следующие: расширение спектра оказываемых услуг и приобретение массива лояльных клиентов (в основном данная причина заключения сделок по слиянию (поглощению) характерна для организаций сферы обслуживания и организаций финансового сектора, особенно банков); получение доступа к ресурсам, необходимым для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов (для предприятий сферы телекоммуникаций и промышленности, прежде всего, металлургии); расширение сырьевой базы (этот мотив имеет большое значение для организаций топливно-энергетического комплекса).

В целом следует отметить, что интерес предприятий республики к определению величины эффекта синергии и факторов, влияющих на его величину, а также к формам его проявления очевиден. Большинство организаций РК, участвовавших в сделках М&А, пытались выявить и оценить если не величину эффекта синергии в целом, то хотя бы отдельные, наиболее значимые с точки зрения той или иной компании, частные синергии. Однако по результатам исследования можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день ни один из методов оценки эффекта синергии не отвечает потребностям и ожиданиям компаний республики, участвующих в сделках слияния (поглощения), и существует настоятельная необходимость в совершенствовании модели оценки эффекта синергии на основе метода дисконтированных денежных потоков, а также необходима разработка методики с пошаговым описанием процесса заключения сделок М&А, которая

позволила бы компаниям республики отбирать для участия в слиянии (поглощении) только перспективные сделки.

#### **Список использованной литературы**

1. Волчков А. Оцениваем сделки // Управление компанией. 2004. № 7.
2. Эванс, Фрэнк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

## СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Бочкова С.В.

*В настоящей статье рассматриваются способы преодоления финансовых рисков предприятия лесозаготовительной отрасли. На основе обзора критериев и методов анализа эффективности деятельности с учетом рисков сделан вывод о недостаточной их пригодности для комплексного исследования рисков и принятия управленческих решений. Определенными преимуществами в этом плане обладают критерии левериджа, которые характеризуют соотношение «доходность - ликвидность - риск» в разрезе операционной и финансовой деятельности предприятия, а также комплексно отражают результаты выполнения управленческих решений предприятия.*

**Ключевые слова:** финансовые риски, предприятия лесозаготовительной отрасли, леверидж, ликвидность, управленческие решения, риск-менеджмент, инвестиции, хеджирование, диверсификация.

Система способов преодоления финансовых рисков, позволяющих учитывать риск при принятии и реализации хозяйственных решений, риск-менеджмент. Управление риском (риск-менеджмент) как специфическую область менеджмента можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов, мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рисков событий и принимать меры к преодолению (исключению или снижению) отрицательных последствий наступления таких событий. Здесь важно понять, что риск менеджмент - это процесс, а не набор однократных действий.

Основная цель управления риском в современных российских условиях состоит в том, чтобы предупредить банкротство предприятия и обеспечить получение прибыли при наименьших потерях. Таким образом, цель несколько трансформирована по сравнению с зарубежной теорией и практикой управления риском.

Целью управления финансовыми рисками предприятий лесной промышленности является предвидение и нейтрализация негативных финансовых последствий рисков, связанных с их идентификацией, оценкой, страхованием.

Существуют приемы управления рисками (способы реакции на рисковую ситуацию). Это возможности, которые имеются у предприятия для того, чтобы на



практике воздействовать на риск, снижая вероятность связанных с ним потерь и их потенциальную величину.

На уровень риска предприятия можно воздействовать различными методами. Самый прямой из них - снижение вероятности наступления неблагоприятных событий или их последствий путем принятия технических или организационных мер. Другой метод - сохранение риска, то есть создание финансовых механизмов компенсации ущерба, например: создание резервных финансовых фондов (фондов самострахования), страхование, государственное финансирование мероприятий по ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Многообразие применяемых на практике способов реакции на риск можно объединить в несколько групп [3, с.213], а именно:

- методы уклонения от риска;
- методы локализации риска;
- методы распределения риска;
- методы компенсации риска.

Методы уклонения от риска наиболее распространены в хозяйственной практике. Этими методами пользуются предприниматели, предпочитающие действовать наверняка, не рискуя. Руководители этого типа отказываются от услуг ненадежных партнеров, стремятся работать только с убедительно подтвердившими свою надежность контрагентами потребителями и поставщиками, стараются не расширять круг партнеров и т.п.

Хозяйствующие субъекты, придерживающиеся тактики "уклонения от риска" отказываются от инновационных и иных проектов, уверенность в выполнимости или эффективности которых вызывает хотя бы малейшие сомнения. Но уклонение от одного вида риска может привести к возникновению других. Поэтому, данный способ применим лишь в отношении очень серьезных и крупных рисков.

Методы локализации риска используют в тех случаях, когда удастся достаточно четко и конкретно вычленив и идентифицировать источники риска. Выделив экономически наиболее опасный этап или участок деятельности, можно сделать его контролируемым и таким образом снизить уровень финального риска предприятия.

Методы распределения риска представляют собой более гибкие инструменты управления. Один из основных методов распределения заключается в распределении общего риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Предприятие имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров

другие предприятия и даже физические лица. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы. [1, с.100-103] Объединяя усилия в решении проблемы, несколько фирм могут разделить между собой как возможную прибыль, так и убытки от ее реализации.

Еще одно направление борьбы с различными угрожающими ситуациями, связанное с созданием механизмов предупреждения опасности, представлено группой методов компенсации риска. По виду воздействия их относят к упреждающим методам. Эти методы, как правило, более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, от полноты и тщательности которой зависит эффективность их применения.

К наиболее эффективным методам этого типа относится использование в деятельности предприятий лесной промышленности стратегического планирования. Как средство компенсации риска стратегическое планирование дает эффект в том случае, если процесс разработки стратегии пронизывает буквально все сферы деятельности предприятия.

Для нейтрализации финансовых рисков, кроме вышеприведенных методов, используют также [2]:

- метод страхования риска;
- метод хеджирования;
- метод диверсификации.

Страхование финансовых рисков - это страхование, предусматривающее обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потерь доходов лица, в пользу которого заключен договор страхования, вызванных следующими событиями: остановка производства или сокращение объема производства в результате оговоренных в договоре событий; банкротство; непредвиденные расходы, понесенные застрахованным лицом судебные расходы; иные события. Страхование финансовых рисков относится к имущественному страхованию.

Хеджирование - новый способ компенсации возможных потерь от наступления финансовых рисков. Хеджирование используется фирмой с целью страхования прогнозируемого уровня дохода путем передачи риска другой стороне. Используют хеджирование с использованием опционов, хеджирование с использованием фьючерсных и форвардных контрактов, а также хеджирование с использованием так называемой операции «своп».

Диверсификация позволяет снижать отдельные виды финансовых рисков: кредитный, валютный, депозитный. Виды диверсификации: диверсификация финансовой

деятельности фирмы; диверсификация портфеля ценных бумаг; диверсификация валютной корзины фирмы; диверсификация финансового рынка.

В системе риск-менеджмента мероприятия, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятий лесной промышленности, направлены на выполнение целей объектной и функциональной структур. Все мероприятия имеют разную степень важности относительно главной цели - повышения финансовой устойчивости.

На первое место, по-видимому, следует поставить мероприятия, обеспечивающие стабилизацию денежных потоков. Ценность этих мероприятий заключается в том, что денежные потоки, представленные в стратегическом аспекте характеризуют внутреннее финансирование из оборота. При наличии таких мероприятий корректировки в рамках стратегического анализа требуются в незначительной мере. Это относится к необходимости варьировать потоки выплат и поступлений для согласования и выравнивания в целях гарантии ликвидных резервов

Стабилизация денежных потоков влияет на поведение инвесторов организации. Величины задолженности, инвестиций, сопоставляемые с объемом денежных потоков дают возможность определить финансовую силу предприятия по отношению к его потребности в капитале или задолженности. Компоненты мероприятий, стабилизирующих денежные потоки, представлены в таблице 1. Операционный денежный поток формируется за счет поступлений от сбыта произведенной продукции, работ, услуг. Он уменьшается на величину выплат за использованные производственные ресурсы: персонал, материалы, услуги, информацию. Неоперационный денежный поток представляет собой поступления по лицензиям, аренде и выплаты по тем же объектам.

Соотношение этих выплат и поступлений зависит от структуры капитала и потребности в ее изменении.

В стратегическом анализе объекты инвестиций должны быть упорядочены по признакам срочности и происхождению. По срочности различают объекты, которые обязательно будут начаты или продолжены в стратегическом периоде. К ним относятся объекты, реализация которых по техническим, экономическим или иным причинам не может быть перенесена. Это могут быть инвестиции в соответствии с природоохранным законодательством или безопасности труда. Другая группа - это свободные объекты, которые могут заменяться в течение стратегического периода.

Денежный поток имеет прямую и обратную связь со структурой капитала организации. Мероприятия финансовой устойчивости, поддерживающие структурную ликвидность организации, имеют в своем составе определение стратегической

ориентации платежных средств. Мероприятия финансовой устойчивости, поддерживающие структурную ликвидность организации, представлены в таблице 2.

Компоненты мероприятий, поддерживающих структурную ликвидность, ориентированы на увеличение или уменьшение запаса платежных средств. Они теснейшим образом взаимодействуют с резервами ликвидности, которые могут интерпретироваться как своего рода инвестиции в обеспечение финансовой устойчивости с минимальным риском. Их следует отличать от платежных средств, которые образуются от излишков покрытия. Мероприятия по созданию резервов ликвидности следует отличать от мероприятий по гарантированию платежеспособности. К последним относятся соглашения о лимитах кредитования. Они ведут к поступлению денежных средств лишь при выполнении договоров кредитования.

Резервы ликвидности зависят, прежде всего, от величины ликвидности активов организации. Если активы организации представлены в основном медленно реализуемыми активами, т.е. большая часть средств инвестирована в производственный процесс, тогда резервы ликвидности выступают в роли конкурента стремлению к прибыли организации.

**Таблица 1.**

**Компоненты мероприятий, стабилизирующих денежные потоки предприятий ЛПК**

Мероприятия	Компоненты мероприятий	
		Выплаты
Формирование исходного уровня и платежных средств	- Касса - Расчетные счета	*
Стабилизация денежных потоков <i>1. Операционный метод</i>	- От производственной программы	На производственные ресурсы: - Персонал - Материалы - Услуги - Информация
<i>2. Неоперационный метод</i>	По: - Лицензиям - Аренде - Процентам - Возврату налогов - Возврату штрафов	По: - Лицензиям - Аренде - Процентам - Налогам - Штрафам

Стабилизация инвестиционных потоков <i>1. Материальный метод</i>	По: - Земельным участкам - Зданиям - Оборудованию - Оснащению - Материалам	По: - Земельным участкам - Зданиям - Оборудованию - Оснащению - Материалам
<i>2. Финансовый метод</i>	- Продажа паев - Продажа ценных бумаг	- Покупка паев - Покупка ценных бумаг
Оптимизация внешнего финансирования	- Привлечение собственного капитала - Привлечение заемного капитала	- Возврат собственного капитала - Возврат заемного капитала
Формирование ликвидного уровня платежных резервов	*	- Касса - Расчетные счета

**Таблица 2.**

**Компоненты мероприятий, поддерживающих структурную ликвидность предприятий ЛПК**

Мероприятия	Компоненты мероприятий	
	Использование средств	Формирование источников
Внутреннее финансирование	- Приобретение нематериальных активов - Приобретение оборудования - Увеличение запасов - Увеличение дебиторской задолженности	- Прибыль - Амортизация - Увеличение резервов - Увеличение целевых фондов - Продажа нематериальных активов - Уменьшение запасов - Уменьшение дебиторской задолженности
Внешнее финансирование	- Уменьшение собственного капитала - Погашение кредиторов	- Увеличение собственного капитала - Получение кредитов
Стратегическая ориентация платежных средств	- Увеличение запаса платежных средств	- Уменьшение запаса платежных средств

С увеличением резервов ликвидности увеличивается сумма издержек упущенной выгоды, к которым добавляются издержки по поддержанию запаса резервных средств. Эти издержки проявляются в явном виде, в то время как издержки по устранению

дефицита платежных средств достаточно сложно определить в явном виде. Оптимальная ликвидность определяется при достижении обеими суммами своих минимальных значений. Мероприятия, обеспечивающие ликвидность активов представлены в таблице 3.

Для обеспечения ликвидности активов организации необходимо учитывать специфику ее отраслевой деятельности.

**Таблица 3.**

**Компоненты мероприятий, обеспечивающих ликвидность  
активов предприятий ЛПК**

Мероприятия	Компоненты мероприятий	
		Выплаты
Равномерное обновление трудно реализуемых активов	- Сохранение авансированных денежных средств на постоянном уровне	- Изъятие лишней амортизации
Оптимизация медленно реализуемых активов	- Реализация сверхнормативных запасов	- Пополнение запасов до их нормативного уровня
Санация быстро реализуемых активов	- Своевременное выявление просроченной дебиторской задолженности	- Списание безнадежной задолженности дебиторов
Обоснование лимитов и резервов ликвидных активов	- Пополнение ликвидных активов в соответствии с установленными лимитами и резервами	- Своевременные выплаты по ликвидным активам

Рост ценности капитала организации базируется на мероприятиях, обеспечивающих максимизацию дисконтированного дохода, увеличение прибыли, повышение рентабельности, усиление деловой активности. Деловая активность в стратегическом аспекте финансовой устойчивости проявляется, прежде всего, в скорости оборота капитала, обеспечивая при этом рост его ценности. Анализ мероприятий деловой активности заключается в исследовании динамики ее компонентов, являющихся в свою очередь относительными показателями мероприятий

максимизации дисконтированного дохода. Компоненты мероприятий деловой активности представлены в таблице 4.

Вышеприведенные мероприятия характеризуют качество использования капитала, в то время как мероприятия, обеспечивающие финансовое равновесие, ориентированы на выравнивание выплат и соответствующих мероприятий. Например, выручка от реализации как компонента присутствует в мероприятиях повышения общей оборачиваемости капитала в ускорении оборачиваемости собственного капитала, ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности, повышении фондоотдачи основных средств и прочих внеоборотных активов. Эти мероприятия находятся в мультиколлинеарной зависимости, что означает необходимость их раздельного учета и исключения двойного счета при определении влияния на генеральную цель - повышение финансовой устойчивости.

**Таблица 4.**

**Компоненты мероприятий деловой активности предприятий ЛПК**

Мероприятия	Компоненты мероприятий	
		Знаменатель
Повышение общей оборачиваемости капитала	Выручка от реализации	Средний за период итог баланса
Ускорение оборачиваемости мобильных средств	Средняя за период величина запасов и затрат	Средняя за период величина денежных средств, расчетов и прочих активов
Ускорение оборачиваемости запасов и затрат	Затраты на производство реализованной продукции	Средняя за период величина денежных средств, расчетов и прочих активов
Ускорение оборачиваемости готовой продукции	Затраты на производство реализованной продукции	Средняя за период величина готовой продукции
Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка от реализации	Средняя за период дебиторская задолженность
Ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности	Величина использования денежных средств за период	Средняя за период величина денежных средств, расчетов и прочих активов
Повышение фондоотдачи основных средств и прочих внеоборотных активов	Выручка от реализации продукции	Средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов

Ускорение оборачиваемости собственного капитала	Выручка от реализации продукции	Средняя за период величина источников собственных средств организации
---	---------------------------------	---

Максимизация дисконтированного дохода, увеличение прибыли, повышение рентабельности - обеспечиваются мероприятиями, в основе которых предусмотрена ориентация на конечный результат организации. Базисными мероприятиями считаются те, без которых невозможно получить необходимый лимит прибыли. Максимизация прибыли обеспечивается мероприятиями в качестве условия поддержания финансового равновесия. Инвесторы акционерного капитала могут максимизировать балансовую прибыль при условии, что будут удовлетворены и другие заинтересованные группы. Максимизация прибыли в абсолютном виде предполагает использование всех шансов организации, увеличивает риск конкуренции и опасность потерять финансовое равновесие. Таким образом, мероприятия должны быть ориентированы на критерии максимального лимита прибыли при заданных условиях финансового равновесия. Они характеризуют цели структурной ликвидности, ликвидности активов, стабилизации денежных потоков и проявляются в мероприятиях, обеспечивающих максимизацию дисконтированного дохода через соотношения компонентов этих мероприятий.

Мероприятия, обеспечивающие максимизацию дисконтированного дохода, повышение рентабельности, увеличение прибыли представлены в таблице 5.

**Таблица 5.**

**Компоненты мероприятий, обеспечивающих максимизацию дисконтированного дохода, повышение рентабельности, увеличение прибыли предприятий ЛПК**

Мероприятия	Компоненты мероприятий	
		Знаменатель
Повышение рентабельности продаж	Прибыль от реализации продукции	Выручка от реализации продукции
Повышение рентабельности капитала	Прибыль от реализации продукции	Средний за период итог баланса
Повышение рентабельности основных средств и прочих внеоборотных активов	Прибыль от реализации продукции	Средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов
Повышение рентабельности собственного капитала	Прибыль от реализации продукции	Средняя за период величина источников собственных средств



Повышение рентабельности перманентного капитала	Прибыль от реализации продукции	Средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов
---	---------------------------------	---

Мероприятия финансовой устойчивости, представленные в таблицах 4 и 5 во многом повторяют друг друга, хотя относятся к разным группам - монетарным и материальным. Это означает, по нашему мнению, тесную взаимосвязь монетарных целей финансовой устойчивости с материальными целями производственной стабильности. Предложение о включении какого-либо мероприятия в схему стратегического анализа финансовой устойчивости необходимо формировать с учетом этих взаимосвязей. Каждое мероприятие должно иметь четкую направленность по отношению к генеральной цели - повышению финансовой устойчивости.

В целях предотвращения возможных изменений состава и структуры капитала предприятий лесной промышленности необходимо разрабатывать адекватный финансовый механизм устойчивости. Процесс разработки данного механизма должен выстраиваться в соответствии с определенными принципами, соблюдение которых обуславливает эффективность последнего:

- принцип управляемости структуры капитала предприятия;
- принцип инвестиционной управляемости (реализуется в инвестиционной политике предприятия);
- принцип дивидендной управляемости (реализуется в дивидендной политике предприятия).

Для обеспечения высокого качества анализа и оценки финансового состояния предприятий ЛПК можно рекомендовать выполнение следующих основных принципов методики анализа:

- формулировка целей и задач анализа, его последовательности и периодичности;
- выбор оптимального варианта системы результативных финансовых показателей;
- разработка алгоритмов расчета показателей и степени влияния факторов на их изменение с целью обеспечения перевода аналитических расчетов на компьютерные технологии;
- исключение сложных аналитических методов, выбор математического аппарата должен основываться на идее целесообразности и оправданности, поскольку сама по себе сложность аппарата не гарантирует более качественных оценок и выводов;

осторожность выводов и оценок по результатам анализа, так как невозможно получить абсолютно верные ответы на все поставленные вопросы, достигнутое их понимание всегда относительно.

Финансовая деятельность предприятий ЛПК во всех ее формах соприкасается с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности существенно возрастает в условиях рыночной экономики. Риски, сопровождающие эту деятельность, выделяются в особую группу финансовых рисков, играющих наиболее значимую роль в общем портфеле рисков предприятия. Финансовый риск является одной из наиболее сложных категорий, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности предприятия. Ему присущи: экономическая природа, так как он проявляется в сфере экономической деятельности предприятия, прямо связан с формированием его прибыли и характеризуется возможными экономическими потерями в процессе осуществления финансовой деятельности; объективность проявления, так как финансовый риск сопровождает все виды финансовых операций и все направления финансовой деятельности; неопределенность последствий, так как финансовый риск может сопровождаться как существенными потерями, так и существенными доходами. В связи с этим существенное значение имеет классификация финансовых рисков.

Определены внешние и внутренние риски хозяйствующего субъекта ЛПК и выделены ключевые внутренние финансовые риски: риск снижения финансовой устойчивости (или риск нарушения финансового развития) предприятия, риск неплатежеспособности (или риск несбалансированной ликвидности). Сюда следует отнести также структурный (или операционный) риск, который связан с производственно-коммерческой деятельностью и выходит за рамки чисто финансового риска, однако зависит от локальных решений финансового менеджмента и должен быть отнесен к внутрифирменным финансовым рискам.

Рассмотрены подходы к классификации факторов риска в лесной промышленности. Знание всех факторов риска, определение их взаимосвязи и взаимного влияния играют первостепенную роль в анализе принятия оптимального решения. Сделан акцент на таких компонентах классификаций, как природа (характер проявления) рисков, их структура и взаимозависимость.

На основе обзора критериев и методов анализа эффективности деятельности с учетом рисков сделан вывод о недостаточной их пригодности для комплексного исследования рисков и принятия управленческих решений. Определенными преимуществами в этом плане обладают критерии левериджа, которые характеризуют соотношение «доходность - ликвидность - риск» в разрезе операционной и финансовой

деятельности предприятия, а также комплексно отражают результаты выполнения управленческих решений предприятия.

Помимо показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия ЛПК, к обобщающим критериям эффективности деятельности данного предприятия также можно отнести показатели левеиджа. Выделены и систематизированы основные подходы к пониманию сущности левеиджа - динамический и факторный, с позиции этих подходов рассмотрены все виды левеиджа - финансовый, операционный и комбинированный. Категории операционного и финансового левеиджа необходимо рассматривать в комплексе, их взаимодействие раскрывается с помощью показателя операционно-финансового, или комбинированного левеиджа. Комбинированный левеидж является эффективным критерием оценки финансовых рисков предприятия в целом и может служить базой для формирования механизмов обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

В контексте факторной трактовки финансового левеиджа управленческие решения с учетом риска основываются на факторном анализе левеиджа и воздействуют на различные степени доходности собственных и привлеченных финансовых ресурсов, а также структуру капитала и финансовую устойчивость предприятия.

Управленческие решения в области производственной и коммерческой деятельности, подверженной операционному риску, позволяют на основе критерия операционного левеиджа воздействовать на структуру активов и соотношение постоянных и переменных затрат для максимизации первичной эффективности и оптимизации финансовых рисков.

Многофакторная формула комбинированного левеиджа, объединяющая факторные подходы к финансовому и операционному левеиджу в единую систему, позволяет как охарактеризовать ситуацию «эффективность - риск» предприятия в целом, так и определить ключевые причины и факторы воздействия на ситуацию с учетом рисков.

Мероприятия по обеспечению финансовой устойчивости предприятий лесной промышленности должны демонстрировать возможность достижения наилучшего результата, гарантирующего создание фондов, достаточных для сохранения и дальнейшей успешной работы организации. К ним можно отнести: *мероприятия*, обеспечивающие стабилизацию денежных потоков; поддерживающие структурную ликвидность организации; обеспечивающие ликвидность активов и деловую активность; обеспечивающие максимизацию дисконтированного дохода, повышение рентабельности, увеличение прибыли.

### **Библиографический список**

1. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб, пособие / М.С. Абрютина. - М.: Дело и сервис, 2001. - 265с.
2. Альгин, А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. - Минск: Мисль, 1989. - 188с.
3. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев - М.: Финансы и статистика, 1997. - 512с.

## ТЕНДЕНЦИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Каптейн Ю.Н., Каптейн И.Г.

*В статье проведен анализ основных тенденций реформирования социально-экономической системы северного региона (на примере Республики Коми)*

*Сделан вывод, что повышение организованности социально-экономических систем прямо влияет на позитивное изменение всех важнейших экономических показателей: объема реализации, прибыли, производительности труда, использования производственной мощности, эффективности. Совершенствование организованности рассматривается как объект реформирования и как непосредственный фактор интенсификации производства, что возможно за счет увеличения результата использования экономического потенциала путем сокращения потерь ресурсов и путем их качественного обновления.*

**Ключевые слова:** социально экономическая система, устройство системы, подготовка производства.

Определение потенциала и путей возрождения российской экономики требует четкого представления о том, располагают ли предприятия с их устаревшим оборудованием, малоэффективными технологиями, экологическими проблемами, несбалансированностью капитала, способностью соответствовать современным рыночным требованиям.

Длительный период реформирования российских предприятий, сопровождался целым рядом проблем, обусловленных негативной реакцией производственной среды на внешние раздражители: инфляционные процессы, частые смены собственников, рыночная конъюнктура, снижение инвестиционной активности, нестабильные хозяйственные связи и т.д.

Тем не менее предприятия, представляющие собой сложную социально-экономическую систему, сохранили значительные потенции внутренней интеграции, своеобразные центроостроительные силы, способствующие сохранению их целостности, обеспечению производственного процесса и воспроизводству технической базы.

Устойчивость системы авторами предлагается оценивать исходя из не подлежащего сомнения положения, что предприятие, как социально-экономическая система, обладает определенным потенциалом и результаты его функционирования (ресурсами) являются важнейшим проявлением устойчивости за некоторый период времени:

$$P = \Xi * Z \quad (1)$$

где P -результат функционирования предприятия;

Z - ресурсы предприятия в сопоставимых единицах (основные фонды и оборотные средства);

$\Xi$  - ресурсоотдача (рентабельность производства);

Известно что, в технической системе (машине) результат функционирования A определяется ее мощностью N, коэффициентом полезного действия  $\eta$  и характером использования ( $\beta$ ), то есть

$$A = N * \eta * \beta \quad (2)$$

Проводя вполне допустимую аналогию между названными системами и уподобляя результат P результату A, потенциал Z - мощности N, получаем возможность записать функциональную зависимость эффективности системы от особенностей ее устройства и характера использования.

$$\Xi = \varphi(\eta * \beta) \quad (3)$$

Организованность системы проявляется как в ее устройстве (конструкции), так и в непосредственном функционировании (использовании). Устройство системы должно соответствовать ее назначению в возможно большей степени, а использование системы должно проходить в возможно большем соответствии постановленным целям.

**Устройство системы** управления производственным процессом должно обеспечивать потенциально высокую ее организованность, а следовательно, и эффективность. Использование системы должно приводить к максимальной реализации ее потенциала. Предприятие, как система, представляет собой сложное и многоплановое сочетание производственного и управленческого процессов. В обеспечении этих процессов функция организации играет особую роль. В ходе ее осуществления решаются задачи формирования объекта управления и настройки управляющей системы на запланированный режим функционирования в соответствии с параметрами разработанной модели.

Конкретным проявлением реализации функции организации является **управленческая деятельность**, получившая в практике название “подготовка производства”.

Это, прежде всего подготовка производственной системы к функционированию **Подготовка производства**, осуществляемая, как правило, в процессе функционирования системы на некоторой предыдущей стадии (границы этих стадий нередко выглядят весьма размытыми, что, впрочем, не изменяет правильности предыдущего положения).

Подготовка производственной системы заключается в обеспечении ее надлежащего устройства в соответствии с целью системы и моделью достижения данной цели. Устройство производственной системы, как было показано ранее, проявляется в ее структуре, то есть в составе и взаимосвязях элементов.

Сущность мероприятий по формированию надлежащего устройства или по соответствующей доводке, отладке существующего устройства заключается в следующем. Когда в качестве объекта управления рассматривается производственный процесс, к его составу и структуре должны предъявляться такие требования как: наличие полной и четкой номенклатуры производственных процессов, подлежащих выполнению, их количественные характеристики по объему, трудоемкости, потребным ресурсам; затем должны быть выработаны соответствующие решения относительно методов осуществления перечисленных процессов с увязкой их выполнения в пространстве и времени. Условиями удовлетворения этих требований является наличие нормативной документации, организационных разработок, плановых разработок и т.д. Эти условия являются по своей сути информационными.

Далее необходимо иметь в установленном месте и в установленное время вещественные условия (факторы) производственного процесса, то есть производственные ресурсы: трудовые, технические, материальные с соответствующими количественными и качественными параметрами, а также определенный управленческий (линейный) персонал, облеченный правами и полномочиями по организации производственного процесса. Кроме того, должны быть обеспечены проведение сопутствующих и вспомогательных процессов (подача энергоресурсов, перевозки и др.), соблюдение безопасных условий труда, оснащение производства инвентарем, инструментом и пр. Наконец, производственные площади должны быть приведены в состояние, дающее возможность выполнения запланированных работ. Если в качестве **объекта управления** рассматривается производственный потенциал предприятия и его аппарат управления, то надлежащее устройство этой подсистемы определяется следующими обстоятельствами.

Объект управления подобного рода должен быть информационно обеспечен моделью (планом) своей деятельности на соответствующий период времени, включая непосредственную производственную деятельность по осуществлению производства, снабжению материальными и техническим ресурсами, обеспечение кадрами рабочих и управленцев, связь с проектными организациями, заказчиками, финансовыми органами и др.

Этот объект должен обладать собственными трудовыми ресурсами, собственной или арендуемой техникой, определенными запасами материалов и денежных оборотных

средств, необходимыми для осуществления своей деятельности зданиями и сооружениями, подсобным производством и т.п. Он должен иметь соответствующий **аппарат управления** необходимого состава и квалификации, который выступает как элемент системы, воспринимающий воздействия внешнего окружения и организующий в свою очередь управление внутренними объектами, для которого он (аппарат) является субъектом управления.

Важнейшим аспектом организации (устройства) подобной подсистемы представляется определение структуры ее производственного потенциала, таких пропорций между составляющими элементами, которые были бы оптимальными с точки зрения целей системы и конкретных условий ее функционирования. Это чрезвычайно сложная проблема, и в настоящее время нет надежных и обоснованных методов формирования такой структуры. Этот процесс происходит в значительной мере стихийно.

Улучшение организаций производственной системы, повышение ее организованности является необходимым условием **интенсификации производства**. Интенсификация как способ развития экономической системы проявляется в увеличении выпуска продукции на единицу затрачиваемых ресурсов, то есть в росте результативности системы. Можно утверждать, что высокоорганизованная система развивается интенсивно с высокой результативностью, или иначе - высокая результативность и эффективность системы - признак ее высокой организованности.

Следовательно, воздействуя на факторы организованности, можно обеспечить повышение эффективности и интенсивности производства или в условиях экономической нестабильности обеспечить устойчивость и экономическую безопасность системы.

Основой измерения организованности производственной системы является отражение в этой категории целесообразности организации, результативности системы.

В качестве меры организованности может быть принято отношение результата, фактически достигнутого предприятиями за определенный период времени, к максимально возможному результату:

$$O_c = \frac{P_d}{P_{\max}} ; (4)$$

где  $O_c$  - показатель организованности системы;

$P_d$  и  $P_{\max}$  - соответственно, достигнутый и максимальный результаты.

Если рассматривать производственную систему на некотором этапе развития в определенных сложившихся составе и структуре, то можно измерить организованность функционирования системы как отношение достигнутого ею на этом этапе результата к



предельно возможному (при данных составе и структуре). Одновременно можно оценить организованность сложившегося устройства системы как отношение названного возможного результата к максимально достигаемому при условии организации системы наилучшим образом на современном уровне научно-технического развития. При этом состав и структура системы (ее экономического потенциала) характеризуются количественными и качественными параметрами элементов (производственных ресурсов), их соотношением и связями.

Количественные параметры выступают как характеристика массы, объема производственных ресурсов системы и ее частей, а качественные - как характеристика внутренних свойств, отражающих способность ресурсов к отдаче при взаимодействии, производительную силу, а также интенсивность функционирования. Количественные параметры определяют экстенсивные факторы производства и выражаются через затраты, необходимые для воспроизводства ресурсов, а качественные определяют интенсивные факторы и выражаются в виде ресурсоотдачи, эффективности производства. Организованность функционирования  $O_f$  определяется по формуле

$$O_f = P_d / P_v, (5)$$

а организованность устройства  $O_u$  - выражением

$$O_u = P_v / P_{max}, (6)$$

где  $P_v$  - возможный результат предприятия при данных составе и структуре.

$$O_c = O_u * O_f (7)$$

Условия достижения максимального результата предприятия, как производственной системы создаются тогда, когда ее ресурсы имеют наивысшие качественные показатели и полностью сбалансированы с материальными, стоимостными и социальными целями, когда ресурсы количественно и качественно пропорциональны друг другу и когда они функционируют на основе самой передовой технологии и организации производства. Эти условия определяют максимальную производственную мощность ( $M_m$ ).

Условия достижения возможного результата системы создаются в тех случаях, когда при сложившихся качественных параметрах ресурсов имеется известная степень сбалансированности с целями и пропорциональности в структуре экономического потенциала и когда применяются передовые технология и организация производства. Эти условия, на наш взгляд, определяют оптимальную производственную мощность ( $M_o$ ).

Фактический результат предприятия как производственной системы достигается, когда созданы потенциальные условия для получения вышеназванного возможного результата, но реальное функционирование сопровождается потерями ресурсов в

количественном и качественном отношении (т.е. физическими потерями и потерями в интенсивности использования). Следовательно, достигнутый уровень производства есть фактический выход продукции и затраты на ее единицу при сложившихся качестве ресурсов, их сбалансированности пропорциональности, технологии и организации производства. Процесс достижения этого результата (в сравнении с максимальным) характеризуется потерями в устройстве и при функционировании системы. Возможный результат - наивысший выход продукции и наименьшие затраты на ее единицу при сложившихся качестве, сбалансированности, пропорциональности ресурсов, а также технологии и организации производства, то есть при наименьших потерях системы в процессе ее функционирования.

Максимальный результат производственной системы - это наивысший выход продукции и наименьшие затраты на ее единицу при наилучшем качестве ресурсов, наивысшей сбалансированности и пропорциональности, наилучших технологий и организации производства, то есть при наименьших потерях в устройстве системы и исключении потерь при ее функционировании.

Поскольку возможный результат системы - ее оптимальная производственная мощность в сложившихся условиях функционирования, постольку показатель организованности функционирования  $O_f$  аналогичен коэффициенту использования производственной мощности и отражает степень ее использования. Он может быть назван показателем рациональности использования системы. Показатель организованности устройства  $O_u$ , отражая степень учета (применения) достижений научно-технического прогресса в устройстве производственной системы, в некотором смысле аналогичен **коэффициенту полезного действия** технической системы и может быть назван **показателем рациональности** устройства.

**Возможный результат** (оптимальную производственную мощность)  $P_v$  можно вычислить с учетом различных обуславливающих ее факторов.

$$P_v = Ч * N_{max} \quad (8)$$

или

$$P_v = Z_{oc} * \Phi_{max}, \quad (9)$$

где  $Ч$  - численность работающих в системе;

$N_{max}$  - максимально возможная в сложившихся условиях производительность труда;  $Z_{oc}$  - величина (стоимость) основных производственных фондов в системе;  $\Phi_{max}$  - максимально возможная в сложившихся условиях фондоотдача.

Показатели численности работающих и величины основных и оборотных фондов могут быть взяты из соответствующей отчетности. Показатели максимальных

производительности труда и фондоотдачи принимаются либо по данным аналогичных систем, обеспечивающих высокие результаты функционирования, либо на основе экспертных оценок, прогнозирования и т.п. Аналогичным образом можно найти значение максимального результата системы, хотя в этом случае и показатели численности, и величины основных и оборотных фондов должны быть подвергнуты экспертизе или прогнозированию.

Для более осторожной оценки из двух значений результатов, получаемых по приведенным формулам нами рекомендуется выбрать меньшее.

Измерение организованности производственной системы, позволяющее оценить рациональность ее устройства и функционирования, не является самоцелью. Оно дает основание для разработки направлений и конкретных мероприятий по повышению организованности, что обеспечивает рост эффективности производства за счет внутренних и внешних источников роста и резервов.

**Результативность** – не итоговый параметр функционирования системы. Необходимо еще определить “цену” этой результативности. Результат “любой ценой” нельзя признать критерием целесообразного существования производственной системы. Он должен оцениваться **эффективностью системы**, которая экономически наиболее явно выражается **ресурсоотдачей**, то есть величиной производственного результата, полученного на единицу экономического потенциала системы.

Сказанное не следует прямо понимать как причинно-следственную связь: результат производства - эффективность. Указанная связь должна рассматриваться динамически: результат производства представляет собой следствие использования определенной массы ресурсов с определенной эффективностью. Чем выше эффективность, тем больше результат; вместе с тем, достигнутый результат отражает эффективность использования ресурсов, является **мерой эффективности**.

Эффективность предприятия как системы, с одной стороны, является некоторой внутренней характеристикой ресурсного потенциала, его способности к отдаче в виде продукции. В этом смысле эффективность системы зависит как от качества самих ресурсов, так и от пропорциональности между составляющими потенциала предприятия. С другой стороны, эффективность является обобщающим показателем функционирования, измерителем действительной состоявшейся ресурсоотдачи. Насколько это функционирование обеспечено формированием системы и насколько оно организовано, настолько и будет проявлена способность ресурсов к отдаче. Внутренняя качественная сторона эффективности является фактором результата системы; достигнутое

значение этого результата отражает меру проявления эффективности, состоявшуюся ресурсоотдачу.

Если обозначить фактически недополученный результат системы в сравнении с максимально достижимыми через  $\Delta P$ , то есть

$$\Delta P = P_{\max} - P_d, \quad (10)$$

то организованность системы исходя из этого выражения будет равна

$$O_c = \frac{P_d}{P_{\max}} = P \frac{P_{\max} - \Delta P}{P_{\max}} = 1 - \frac{\Delta P}{P_{\max}}; \quad (11)$$

Максимальный результат, зависит от величины ресурсного потенциала  $Z$  и максимальной эффективности  $\mathcal{E}_{\max}$ , следовательно

$$O_c = 1 - \frac{\Delta P}{\mathcal{E}_{\max} Z} \quad (13)$$

Таким образом, организованность системы с потенциалом  $Z$  будет тем выше, чем выше качество совокупности ресурсов.  $\mathcal{E}_{\max}$  и чем меньше потери результата. Аналогично

$$Q_f = 1 - \frac{\Delta P'}{\mathcal{E}_v \times Z}; \quad Q' = 1 - \frac{\Delta P''}{\mathcal{E}_{\max} \times Z} \quad (12)$$

Здесь  $\Delta P'$  - потери фактического результата по сравнению с возможным;

$\Delta P''$  - то же возможного по сравнению с максимальным;

$\mathcal{E}_v$  - возможная эффективность системы

Естественно, что

$$\Delta P' + \Delta P'' = \Delta P \quad (13)$$

Так как потери результата, связанные с использованием потенциала системы это произведение возможной эффективности  $\mathcal{E}_v$  и потерь ресурсов  $\Delta Z$ , то:

$$\Delta P' = \mathcal{E}_v \times \Delta Z, \quad (14)$$

а потери результата, связанные с устройством системы, это произведение потерь эффективности  $\Delta \mathcal{E}_{\max}$  и величины ресурсного потенциала  $Z$  в виде

$$\Delta P'' = \Delta \mathcal{E}_{\max} \times Z, \quad (15)$$

получим суммарные потери

$$\Delta P = \mathcal{E}_{\max} \times \Delta Z + \Delta \mathcal{E}_{\max} \times Z - \Delta \mathcal{E}_{\max} \times \Delta Z = \Delta P_z + \Delta P_{\mathcal{E}_{\max}} - \Delta \mathcal{E}_{\max} \times \Delta Z \quad (16)$$

Где  $\Delta P_z$  - потери результата за счет потерь количества ресурсов;  $\Delta P_{\mathcal{E}_{\max}}$  - потери результата за счет потерь качества ресурсов.

Потери результата определяются величиной ресурсного потенциала  $Z$  и потерь ресурсов при функционировании предприятия  $\Delta Z$ , максимально возможным качеством

потенциала  $\Delta\text{max}$  и потерями качества при устройстве системы  $\Delta\text{max}$ . Вычитаемое произведение  $\Delta\text{max} \cdot 3$  является компенсацией двойного счета потерь.

Таким образом, повышение организованности предприятия, как социально-экономической системы, обеспечивая снижение потерь, приводит к наиболее целесообразному, результативному функционированию системы, причем это влияние тем ощутимее, чем крупнее система (чем выше ее потенциал) и чем выше возможное качество ее ресурсов. Повышение организованности социально-экономических систем прямо влияет (через результат) на позитивное изменение всех важнейших экономических показателей: объема реализации; прибыли; производительности труда, использования производственной мощности, эффективности. Совершенствование организованности должно рассматриваться, как объект реформирования, как непосредственный фактор интенсификации производства, если понимать последнюю как рост продуктивности ресурсов. Это, как видно из приведенных зависимостей, возможно за счет увеличения результата использования экономического потенциала путем сокращения потерь ресурсов и путем их качественного обновления.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОНТРОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

Н.А. Корепанов

*В статье рассматриваются актуальные вопросы контрольной политики недропользования. На основании анализа теории и практики контрольно-надзорной деятельности, для успешной реализации государственной политики в области рационального использования, воспроизводства и охраны недр, автором предлагается разработать и принять контрольную политику недропользования на микро, макро и мега уровнях.*

*Внедрение в практику контрольной политики недропользования через институты власти и гражданские институты обусловлено необходимостью обеспечения внутренних потребностей экономики, потребностей определенных международными обязательствами России, а также достижения оптимального использования минерально-сырьевых ресурсов в целях национальной безопасности государства.*

*Принятие контрольной политики недропользования, должно стать одной из важных задач государственной власти.*

**Ключевые слова:** контрольная политика, недропользование, модельный ряд, национальная безопасность, институт контроля, комплексная эффективность, минерально-сырьевая база, минерально-сырьевые ресурсы, элементы политики, право, организационная структура, мотивация, интересы, риски, персонал, окружающая среда.

Цели экономического развития России, как и мировой экономики, требуют роста потребления природных ресурсов и, прежде всего, минерально-сырьевых и энергетических ресурсов, что обуславливает необходимость увеличения числа открываемых и эксплуатируемых месторождений полезных ископаемых. В этой связи, существенно возросла роль Севера, где сосредоточен значительный природно-ресурсный потенциал России. Осознание подобной реальности актуализирует Российскую политику в данном направлении [1].

В условиях глобализации экономики и протекающих интеграционных межгосударственных отношений, борьбы за право обладать полномочиями по регулированию процессами пользования недрами придала недропользованию международный аспект. Недропользование, как важный сектор экономики, от состояния

которого зависят конечные результаты решения социальных, экономических и экологических задач, закономерно приобрело политический характер и обусловило необходимость разработки и принятия государственной контрольной политики недропользования.

В Российской науке до настоящего времени отсутствует общепризнанное определение категории – контрольная политика. Используя метод аналогий контрольную политику можно сформулировать, как деятельность социальных групп и индивидов в осознании и представлении своих интересов, выработке обязательных для всего общества решений, осуществляемых с помощью государственной власти [2]. При этом, контрольная политика обладает только присущей ей особенностью - нормативным подходом исходя из ценностей, целей и норм, которые она должна реализовать. Таким образом, контрольная политика - деятельность, направленная на достижение общего блага.

На основе анализа практики государственного геологического контроля в Республике Коми и России, а также изучения теории управления контрольная политика недропользования, по функциональному признаку, подлежит классифицированию по следующему модельному ряду: государственная международная, государственная национальная, общественная, корпоративная и личностная контрольная политика недропользования.

#### **Модельный ряд контрольной политики недропользования**

№ п/п	Модели контрольной политики недропользования	Краткая характеристика модели	Субъекты отношений
1	Государственная международная (внешняя)	Сфера деятельности, предполагающая отношения на межгосударственном уровне, направленная на защиту своих интересов в области недропользования	Отдельные государства
2	Государственная национальная (внутренняя)	Сфера деятельности, предполагающая отношения государства, бизнеса, граждан по защите интересов государства	Полномочные представители государства и бизнеса
3	Корпоративная	Сфера деятельности бизнеса по защите своих интересов и интересов государства в рамках взятых обязательств	Представители власти, бизнеса и граждане
4	Общественная (гражданская)	Сфера участия общественности (гражданские институты) по защите своих конституционных прав и законных интересов	Представители власти, бизнеса, общественности

5	Личностная	Сфера участия конкретного гражданина по защите своих интересов	Государство, бизнес, граждане
---	------------	--	-------------------------------

Модель государственной международной (внешней) контрольной политики недропользования – предполагает отношения государства по защите национальных интересов в сфере межгосударственных и межкорпорационных отношений в области недропользования.

Модель государственной национальной (внутренней) контрольной политики недропользования – предполагает отношения государства, бизнеса, граждан по защите интересов государства, направленная на устойчивое развитие национальной экономики за счет эффективного включения в хозяйственный оборот минерально-сырьевого потенциала России и его воспроизводство.

Модель корпоративной контрольной политики недропользования – предполагает деятельность бизнеса по защите своих интересов и государственных в рамках принятых на себя обязательств в области недропользования.

Модель общественной (гражданской) контрольной политики недропользования – предполагает участие общественности (институты гражданского общества) по защите своих конституционных прав, направлена на обеспечение интересов всех социальных групп российского общества в сфере отношений недропользования.

Модель личностной (персонифицированной) контрольной политики недропользования – предполагает участия конкретного гражданина Российской Федерации по защите своих личных интересов в сфере отношений недропользования, как непосредственного участника, так и вне него.

Предложенный модельный ряд контрольной политики недропользования позволяет понять насколько данная категория многоаспектная, затрагивающая интересы всех субъектов отношений в области недропользования на микро, макро и мега уровнях.

Следовательно, государственную контрольную политику недропользования можно признать, *во-первых*, важной составляющей государственной политики России в области недропользования, поскольку она охватывает основные направления деятельности государства и бизнеса (социальные, экономические, экологические, международные и др.) в области недропользования. *Во-вторых*, позитивной деятельностью государства по регулированию отношений в области недропользования в интересах ее граждан. *В-третьих*, важным фактором обеспечения природоресурсной, экологической и национальной безопасности России.



По своей сути контрольная политика универсальна и востребована для всех компонентов окружающей среды (недра, лес, вода, земля и т.д.).

Рассматривая контрольную политику недропользования с точки зрения теории институционализма, ее следует характеризовать через институты, в которых воплощается и материализуется власть и, прежде всего, через важнейший институт - государство.

Известно, что каждой страной или группой стран вырабатывается определенная политика в области недропользования, которая зависит от многих факторов и, прежде всего, от наличия или недостаточности собственных минерально-сырьевых ресурсов (МСР) и масштабов потребности в них.

Таким образом, обеспечение внутренних потребностей экономики, потребностей определенных международными обязательствами, а также достижение оптимального использования МСР в целях национальной безопасности государства необходимо рассматривать с точки зрения проводимой и реализуемой государственной контрольной политики недропользования, которая должна быть одной из важных задач государственной власти.

Какие приоритеты государственной контрольной политики в области недропользования и воспроизводства минерально-сырьевой базы необходимы в современных условиях:

- определение и правовое закрепление принципов минерально-сырьевой политики России в условиях интеграции в мировую экономику;

- формирование федеральных программ недропользования по обеспечению геополитических национальных интересов (внешние границы континентального шельфа), в интересах обороны и безопасности России;

- развитие системы изучения недр России с целью создания опережающего воспроизводства запасов полезных ископаемых за счет государства и средств недропользователей, в соотношении с объемами экспорта и внутреннего потребления основных видов минерального сырья;

- разработке комплекса экономических, правовых и организационных мер, обеспечивающих привлечение негосударственных средств в поиск и разведку месторождений полезных ископаемых;

- продолжение работы по геолого-экономической переоценке минерально-сырьевой базы с учетом условий рыночной экономики, мировой конъюнктуры, финансового кризиса;

- создание экономических условий для усовершенствования системы разработки нефтегазоносных месторождений с учетом современного уровня научно-

технического прогресса (особенно вязких нефтей), использования попутного газа, конденсата и тяжелых фракций, максимального использования вторичного сырья, энерго- и материалосберегающих технологий и альтернативных источников энергии в целях обеспечения рационального использования минерально-сырьевых ресурсов.

Известно, формализация и реализация государственной политики, в том числе контрольной политики недропользования осуществляется через устойчивые, самовоспроизводящиеся ее элементы правовые, структурно-организационные, социальные, экономические, экологические и другие.

Важным базовым элементом государственной контрольной политики недропользования является право, как основа эффективного функционирования власти с одной стороны и, как ограничение власти рамками права с другой стороны. В субъективном смысле право, есть вид и мера возможного поведения лица, государственного органа, народа [3]. Основой каждого вида права (конституционное, гражданское, административное, трудовое, земельное, налоговое и др.) является закон. Закон – в политике определяет, предписывает или разрешает определенные отношения между людьми, организациями и государством, обеспечивает методы непредвзятого обращения с этими людьми, а также наказания для тех, кто не следует установленным правилам поведения [4]. Законодательство, как основное звено права регламентирует поддержанные обществом и принятые в установленном порядке правила поведения государственной власти, бизнеса, граждан в сфере отношений недропользования в интересах всего общества. Следовательно, законодательство является главным фактором, воздействующим на формирование и реализацию контрольной политики недропользования. Оно должно адекватно отвечать новым задачам и долгосрочным стратегическим целям государства.

Среди основных проблем законодательного обеспечения контроля недропользования в России можно выделить следующие:

- отсутствует закон о государственном контроле недропользования;
- действующий закон о недрах не отвечает современным требованиям, создает ситуацию неопределенности и рисков для инвесторов;
- мера ответственности за правонарушения в области недропользования и охраны недр отличается от западной низкими размерами экономических санкций и как следствие не способствует повышению эффективности недропользования и охраны недр;
- ограниченное участие региональных органов исполнительной власти в контроле недропользования, за исключением общераспространенных полезных ископаемых (ОПИ),

создает опасность снижения уровня администрирования законодательства и управляемости в области недропользования.

Новые задачи повышения комплексной эффективности недропользования сформулированные Правительством РФ включают бюджетную, коммерческую, социальную, экологическую, технологическую и воспроизводственную составляющие и могут быть решены при условии совершенствования действующего законодательства регламентирующего недропользование.

Важным средообразующим элементом контрольной политики является структура и внутренняя организация работы органов исполнительной власти осуществляющих государственный геологический контроль. Контрольно-надзорный институт должен обладать оптимальной работоспособной организационной структурой с четкими полномочиями, отвечать решаемым задачам. Дальнейшее реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации на 2009-2013 годы предполагает формирование системы государственной службы как целостного государственно-правового института с повышением результативности профессиональной служебной деятельности государственных служащих [5].

В настоящее время федеральные органы контрольно-надзорной деятельности в области недропользования структурно представлены на следующих властных уровнях: центр, федеральный округ и регион. Практика контрольно-надзорной деятельности, существующая система информационного обеспечения контрольно-надзорных мероприятий, обуславливает необходимость оптимизации организационной структуры контроля, формируя ее вертикаль с представительством в центре, на региональном и муниципальном уровнях.

Как известно, на муниципальном уровне идет процесс недропользования, защищаются конституционные права граждан на благоприятную для проживания окружающую среду [6]. Поэтому организационная структура института контроля, на мой взгляд, должна быть оптимизирована и приближена к зоне деятельности бизнес-структур, т.е. на муниципальный уровень. Это позволит наиболее полно и оперативно обеспечить учет интересов региона, самих недропользователей, будет способствовать минимизации рисков и сглаживанию объективных противоречий (экономических, экологических, социальных, национальных и т.п.), неизбежно возникающих при геологическом изучении, разведке и разработке полезных ископаемых.

Большое влияние на эффективность контрольной политики оказывает финансовый институт. При рыночном хозяйствовании государство располагает лишь частью финансовыми ресурсами. Крупные компании такие, как ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл»,

ОАО «НК «Роснефть» и др. также проводят финансовую политику развития страны. Правительство должно контролировать соблюдение общенациональных интересов, иначе удовлетворение общественно значимых потребностей станет случайным явлением, а структурные диспропорции превратятся в закономерность. При этом необходимо пересмотреть государственную налоговую и инвестиционную политику в Российской Федерации, придав ей стимулирующий характер.

Как известно, во все времена решения многих проблем начинались с подготовки персонала. В сознании человека кроются возможности использования наиболее эффективных механизмов воздействия. Важными характеристиками сознания являются интересы, ценности и мотивы деятельности. От их совместного включения в процесс зависит успех достижения целей. Персонал, являясь важным элементом контрольной политики, должен быть профессионально готовым к выполнению государственных контрольных функций [5]. Поэтому подготовка государственных инспекторов по владению технологией контрольно-надзорной деятельности и правоприменительной практики является первоосновой в деятельности Управления Росприроднадзора по РК.

Руководство любого ведомства ориентировано на высокие показатели деятельности, но у персонала более узкий круг задач. Разрыв в понимании целей и задач контрольной политики недропользования – внутренний конфликт, который снижает эффективность контрольной деятельности органа исполнительной власти на любом уровне контрольной вертикали. Следовательно, роль руководителя избежать конфликта при реализации контрольных мероприятий и в силу профессиональной подготовленности изыскать мотивацию деятельности персонала при достижении намеченной цели. Человек разделяющий цели и ценности своего предприятия, способен сам устанавливать для себя задачи, находить пути их решения и контролировать себя. К элементам мотивации можно отнести премирование работников в зависимости от выполнения ими конкретных показателей, награждение Почетной грамотой и объявление Благодарности, занесение на Доску почета Росприроднадзора и МПР России. Данные меры материального и морального стимулирования персонала укрепляют корпоративный дух, позволяют выделить наиболее инициативных работников, минимизировать затраты в достижении конечных результатов по укреплению законности и порядка в области недропользования и охраны недр. В качестве вывода. Профессионально подготовленный персонал играет определяющую роль в реализации контрольной политики недропользования и развития минерально-сырьевой базы.

Реализация контрольной политики невозможна без участия профессионалов, объединенных в институты власти. Одним из государственных институтов реализующих

контрольную политику в области недропользования является Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор) и ее территориальные структуры. Главная задача Росприроднадзора – обеспечить законность и порядок недропользования всеми без исключения бизнес-структурами на всем российском пространстве [7]. Прежде всего, через исполнение закона о недрах, программ и планов геологоразведочных работ (ГРР) и воспроизводства минерально-сырьевой базы (ВМСБ), лицензионных условий пользования недрами, результирующих документов проверки недропользователей государственными инспекторами и др.

Выполняя государственные функции, Росприроднадзор через правоприменительную практику добивается мер направленных на упреждение и пресечение нарушений, как важных условий мотивации к законопослушанию. Основные нарушения недропользования выявленные государственными инспекторами в ходе контрольных мероприятий - усиление тенденций истощительного недропользования, выборочная отработка месторождений при продолжающемся старении основных производственных фондов минерально-сырьевого комплекса и усиливающаяся его зависимость от импортной техники, технологий и оборудования, не выполнение уровней объемов добычи нефти и т.д.

По фактам нарушений в сфере недропользования за 2006-2008 годы Управлением Росприроднадзора по Республике Коми рассмотрено 115 административных дела. Привлечено к административной ответственности в виде штрафа 81 лицо на сумму более 2,2 млн.руб. Предъявлены иски о возмещении ущерба причиненного окружающей природной среде в размере более 132 млн.руб. По представлению Управления досрочно прекратили право пользования недрами ряд предприятий. Изъятые из хозяйственного оборота месторождения, зачисляются в нераспределенный фонд и в дальнейшем через систему лицензирования передаются в пользование инвесторам-недропользователям. Данные меры следует оценивать, как импульс для акционеров по переосмыслению инвестиционной, кадровой, технологической и экологической политик, создающих реальные условия для более эффективного освоения и охраны недр на территории республики и России в целом.

Возрождение России, как великой державы, требует максимальной мобилизации внутренних ресурсов. А это значит, государственная контрольная политика недропользования должна осуществляться на научно обоснованной, современной и, прагматичной государственной политике недропользования и развития минерально-сырьевой базы, разработка и реализация которой является важной задачей органов государственной власти. Она призвана согласовывать интересы различных социальных

групп общества, находить консенсус, необходимый для социально-экономической стабильности, повышения качества жизни российских граждан.

#### **Список литературы:**

1. Север как объект комплексных региональных исследований / Отв. Ред. В.Н. Лаженцев. – Сыктывкар. 2005. – 512с.
2. Политология: Курс лекций / К.Н. Каменская. – Изд. 4-е, доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 224с.
3. Сухарев А. Большой юридический словарь. 2005г.
4. Материал из Википедии – свободной энциклопедии.
5. О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009-2013) годы [Текст]: указ Президента Российской Федерации от 10.03.2009г. №261// СПС Консультант Плюс: Законодательство.
6. Конституция Российской Федерации [Текст], - М. : Известия, 1993. – 59с.
7. Положение о Федеральной службе по надзору в сфере природопользования [Текст]: [утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 30. 07. 2004 г. №400, с изменениями от 20.10, 20.12. 2006 г., 24.05.2007 г.].
8. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 года № 537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года».

## **КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА**

**Круссер Н.Г.**

*В статье рассматривается способ совершенствования процессов управления на предприятии посредством внедрения системы контроллинга с целью сохранения устойчивости в период преодоления организацией кризисных явлений в экономике. Показаны элементы системы контроллинга, рассмотрена его роль в повышении эффективности процессов управления, приведены основные инструменты стратегического и оперативного контроллинга.*

*Уделено внимание проблемам неуправляемости в организации и решение их посредством контроллинга. Показаны результаты процессных изменений в системе управления организацией от внедрения контроллинга на предприятии.*

**Ключевые слова:** контроллинг, стабильность организации, процессы стратегического управления, кризис, платежеспособный спрос, учет, планирование, анализ, информационные потоки, минимизация рисков.

Кризисы – неотъемлемая часть живых систем. В период кризиса на первый план выдвигается проблема стабильности организаций как систем, способных функционировать, сохраняя неизменной свою структуру и поддерживая равновесие.

Для коммерческой организации устойчивость платежеспособного спроса покупателей продукции (работ, услуг) предполагает собственную устойчивость. Разработка эффективных действий предприятия для разных возможных сценариев развития экономической ситуации, их анализ и отбор составляют суть процесса формирования долгосрочной стратегии компании. Устойчивой окажется такая стратегия, при которой расхождения интересов самой компании, поставщиков ресурсов, покупателей продукции (работ, услуг) и государства (в лице его федеральных и местных органов) будет наименьшим.

Необходимость прогнозирования будущей конъюнктуры рынка заставляет совершенствовать инструментарий стратегического управления, методов обеспечения оперативности принятия управленческих решений и системы адаптации к постоянно меняющимся условиям, особенно в периоды кризисов.

Концепция контроллинга является одним из важнейших направлений в развитии теории и практики управления, реализация которой позволяет в нужные сроки овладеть

экономической ситуацией и определить направление и величину приложения управленческого воздействия для достижения поставленных целей.

При наступлении кризисных ситуаций существующие средства достижения целей становятся неадекватными, в результате чего возникают непредсказуемые ситуации и проблемы. Предотвратить или преодолеть период непредсказуемости существования в экономической среде организация может только теми методами и приёмами современного менеджмента, которые не потеряют своей актуальности в период кризиса. В первую очередь, речь идёт о новом взгляде на менеджмент, целеориентированном управлении, направленном в будущее, на достижение желаемого состояния с сохранением ключевых параметров организации как системы. Данные задачи призвана решать система контроллинга на предприятии.

Система контроллинга представляет совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, созданных для поддержания заданных характеристик функционирования организации. Структуру контроллинга можно представить в виде взаимосвязи подсистем планирования, учета анализа контроля, мониторинга и информационного обеспечения, каждая из которых может быть структурирована набором элементов, образующих четыре следующих подсистемы: методологию, структуру, процесс и технику контроллинга.

Методология контроллинга включает: цели, законы и принципы, функции, методы, технологии и практику контроллинга. Процесс контроллинга представляет: систему коммуникаций, разработку и реализацию управленческих решений, информационное обеспечение. Структура системы контроллинга включает: функциональную и организационную структуру, схему организационных отношений, конкретные схемы взаимодействий высших органов управления и профессионализм персонала. Техника контроллинга включает: компьютерную и организационную технику, сети связи (внутренние или внешние) систему документооборота.

В свою очередь методология и процесс контроллинга формируют концептуальную сферу системы контроллинга, а структура и техника контроллинга – её механизм.

Система контроллинга участвует в процессе реализации управленческого решения: косвенно – на этапе планирования процесса реализации, так как разработка вариантов управляющего воздействия службой контроллинга, как правило, предполагает определение направлений приложения данного воздействия и содержит в себе основы будущего плана реализации данного решения (осуществление службой контроллинга функции консалтинга); прямо – на этапе координации процессов реализации



управленческого решения с другими процессами управления и на этапе контроля его исполнения.

Система контроллинга есть совокупность процессов [1], обеспечивающих процесс управления в организации информационной и методологической поддержкой в сфере подготовки и реализации управленческих решений. Таким образом, качество такой поддержки определяет качество процессов управления в организации.

Построение системы контроллинга в организации дополняет систему управления новыми или модифицированными элементами, что повышает степень целостности последней. Основываясь на теорию систем можно утверждать, что повышение степени целостности системы способствует достижению её эффективности.

Система контроллинга, интегрируя в единой системе учет, планирование, контроль и анализ, формирует систему эффективного управления предприятием и обеспечивает координацию управленческой системы в целом [2,3,4], что в свою очередь сокращает затраты времени на принятие управленческого решения.

Сокращение времени реализации управленческих воздействий в системе управления на предприятии обуславливает:

- решение проблем неуправляемости на предприятии,
- упорядочивание информационных потоков внутри организации,
- минимизацию рисков принятия неоптимального варианта управленческого решения,
- выявление экономических резервов и высвобождение дополнительных ресурсов деятельности;
- приводит к координации управленческих воздействий на предприятии в рамках единого информационного поля.

Степень распространения такого поля внутри организации, обусловленная широтой охвата службой контроллинга функциональных сфер деятельности, определяет степень интеграции данных функциональных подразделений, единиц и проектов в единую систему достижения поставленных целей, то есть степень целостности производственной системы.

Как отмечают авторы Э.А. Смирнов, Г. Латфуллин, А. Райченко [5,6], рост эффективности процессов управления может быть обеспечен:

1. Повышением уровня закономерности, детерминированности и управляемости процессов;
2. Их четкой и целенаправленной ориентированностью;
3. Сокращением длительности цикла и повышением уровня прямоочности;

4. Совершенствованием конкретного механизма реализации.

Роль контроллинга в повышении эффективности процессов управления можно отобразить следующим образом (табл.1).

**Таблица 1**

**Роль контроллинга в повышении эффективности процессов управления**

Критерий эффективности процессов управления	Роль контроллинга в повышении эффективности процессов управления
Уровень управляемости процессов	Координация, анализ, контроль над постановкой и сопровождением процессов принятия и реализации решений. Повышение информационной, целостности системы, отдельных подсистем.
Ориентированность на поставленную цель	Стратегическая координация принимаемых решений, деятельности подразделений, персонала. Обеспечение взаимосвязи внешних источников стратегических целей и персонала. Обеспечение соответствия оперативных планов стратегическим. Обеспечение информационной целостности подразделений
Длительность цикла и уровня прямоочности процессов управления	Экономия времени принятия управленческого решения. Интеграция подразделений.
Конкретный механизм реализации процесса	Внесение корректив в процессы управления в результате мониторинга производственной системы.
Результативность	Сокращение рисков принятия управленческого решения, несоответствующего цели. Сокращение времени принятия управленческого решения на этапах стратегического планирования, рисков принятия необоснованных стратегических целей и ориентиров.

Современный менеджмент (Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф., А.А. Томпсон, О.С. Виханский и др.) разделяет цели предприятия на две группы: оперативные (краткосрочные) и стратегические (долгосрочные, перспективные) [1,7]. Поэтому контроллинг позволяет осуществлять постоянный контроль за достижениями как стратегических, так и оперативных целей деятельности предприятия. Следовательно, контроллинг как система включает в себя два основных аспекта: стратегический и оперативный. Цель стратегического контроллинга - обеспечение выживаемости предприятия и «отслеживание» движения предприятия к намеченной стратегической цели развития. Цель оперативного контроллинга - создание системы управления достижением текущих целей предприятия, а также принятие своевременных решений по оптимизации соотношения затраты - прибыль.

В отличие от стратегического, оперативный контроллинг ориентирован на достижение краткосрочных целей. Систему оперативного контроллинга используют для поддержания оперативных решений по недопущению кризисного состояния.

Наиболее востребованной в период кризисных явлений в экономике становится *стратегия стабильности*, которая является по существу обобщением всех составляющих экономической стратегии [7]. Она ставит своей целью устойчивое развитие экономической системы на основе сохранения её структуры и качественных характеристик в условиях внешних и внутренних воздействий. *Параметры устойчивости* (или *стабильности*) развития системы должны определяться исходя из долгосрочной цели её существования и специфики функционирования системы. Количественный диапазон колебаний того или иного параметра должен отвечать условию неизменности структурно-качественных характеристик системы.

Таким образом, для конкретного предприятия параметры стабильности должны быть закреплены в долгосрочных планах и являться аналитическими триггерами в процессе контроллинга. Определение триггера как логического устройства, не позволяющего тому или иному фактору, влияющему на определяемый или определяющий показатель, выйти за пределы заданного значения, делает их применение необходимым и достаточным условием при использовании соответствующего программного обеспечения в процессе контроллинга и принятия управленческих решений.

Таковыми параметрами могут являться: структура и организационный потенциал компании, связи и участие в других компаниях; динамика факторов производства (основных производственных фондов, трудовых и информационных ресурсов); состояние сферы сбыта; состояние системы управления; качество кадров и др.

В отношении реализации стратегии стабильности, основной задачей контроллинга будет являться разработка вариантов управленческих решений с целью минимизации отклонений в развитии организации, вызываемых внешними и внутренними воздействиями. Критериями таких отклонений выступают допустимые параметры устойчивости (стабильности) развития. Главной задачей в стратегическом планировании должно стоять сохранение структурно-экономических параметров функционирования, обеспечивающее (до времени полной адаптации к новым условиям) минимально допустимый уровень развития предприятия. Основные инструменты стратегического и оперативного контроллинга представлены в табл. 2.

**Таблица 2**

**Основные инструменты стратегического и оперативного контроллинга.**

Стратегический контроллинг	Оперативный контроллинг
----------------------------	-------------------------

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. анализ потенциала и «узких мест»;</li> <li>2. анализ конкурентных сил Портера;</li> <li>3. бенчмаркинг;</li> <li>4. анализ решений «собственное производство – поставки со стороны»;</li> <li>5. анализ качества обслуживания;</li> <li>6. инструментарий логистики;</li> <li>7. портфельный анализ;</li> <li>8. анализ жизненного цикла продукта;</li> <li>9. стратегический анализ затрат;</li> <li>10. анализ издержек по центрам ответственности;</li> <li>11. анализ стратегических разрывов;</li> <li>12. построение сценариев</li> <li>13. функционально-стоимостной анализ;</li> <li>14. анализ и планирование ценности капитала;</li> <li>15. планирование производственного результата;</li> <li>16. финансовое планирование;</li> <li>17. планирование загрузки мощностей;</li> <li>18. бюджетирование;</li> <li>19. анализ рисков;</li> <li>20. сетевое планирование;</li> <li>21. ценообразование;</li> <li>22. определение показателей эффективности;</li> <li>23. линейное программирование.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. составление отчетности о хозяйственной деятельности организации;</li> <li>2. анализ издержек по центрам ответственности;</li> <li>3. анализ предельных издержек;</li> <li>4. функционально-стоимостной анализ;</li> <li>5. ступенчатый анализ сумм покрытия;</li> <li>6. маржинальный анализ;</li> <li>7. анализ величин в точке безубыточности;</li> <li>8. расчет комиссионного вознаграждения торговых представителей на базе сумм покрытия;</li> <li>9. анализ скидок;</li> <li>10. бюджетирование;</li> <li>11. анализ возникающих на предприятии узких мест;</li> <li>12. методы расчета инвестиций;</li> <li>13. расчет производственного результата на краткосрочный период;</li> <li>14. создание кружков качества;</li> <li>15. анализ областей сбыта;</li> <li>16. ABC-анализ, XYZ-анализ;</li> <li>17. инструментарий логистики.</li> </ol>
--	---

Стратегия стабильности может являться не единственной, а одной из сопутствующих стратегий в целеполагании на предприятии. В кризисных условиях целесообразно говорить о стратегии стабильности, как об одной из основополагающих стратегий развития предприятий, главной задачей которой является раннее обнаружение кризисных тенденций, обнаружение так называемых «слабых сигналов», предвещающих возможность непредсказуемых явлений, и выработка мер, которые оказывали бы противодействие этим явлениям.

К числу основных сфер деятельности организации, на которые распространяется воздействие функций контроллинга, следует отнести:

- ◆ финансовую сферу - управление движением преимущественно денежных потоков (финансовых, кредитных, налоговых, страховых, пенсионных и др.) с целью их сбалансированности во благо развития бизнеса;

- ◆ сферу реального инвестирования (качественный рост внеоборотных активов);

◆ сферу управления рыночной капитализацией бизнеса (рост стоимости котирующихся на биржах акций компании в расчете на одного владельца);

◆ производственную сферу (закупки, материально-производственные запасы, технологизация процессов их переработки и хранения, складирование и сбыт готовых товарных продуктов);

◆ сферу кадрового обеспечения (рост эффективности и оплаты труда, социальных гарантий, создание действенной системы мотиваций, расстановки кадров, их профессионально-техническая подготовки и переподготовки);

◆ инновационную сферу (научные исследования, опытное производство, стендовые испытания и выставки, научная организация труда, модернизации основных средств и технологий).

Координация управленческих воздействий в указанных сферах деятельности и между ними служит образованию своеобразного механизма саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную связь в контуре управления [5,6].

Отрицательная обратная связь обеспечивает поддержание системы в устойчивом равновесии, так как увеличение воздействия управляющего органа на объект (регулируемый орган, систему, процесс) вызывает противоположное воздействие объекта на управляющий орган. Таким образом, именно через механизм контроллинга достигается обеспечение равновесного состояния организации с окружающей средой, а также равновесного состояния организации как системы функциональных звеньев.

Можно выделить следующие причины, из-за которых нарушаются указанные равновесные состояния, а также возникают симптомы неуправляемости организациями, усугубление которых особенно происходит в период кризисных состояний:

- 1) большой масштаб;
- 2) разнородность объектов между собой;
- 3) не связанность этих объектов между собой;
- 4) отсутствие централизованного механизма финансирования такой группы и низкая квалификация руководства отдельных объектов;
- 5) отсутствие единых стандартов управления внутри группы.

Кроме того, свой вклад вносят проблемы в национальной экономике:

- 1) изменяющиеся критерии оценки деятельности предприятия;
- 2) отсутствие/ненадежность информации;
- 3) не устоявшаяся система отчетности;
- 4) отсутствие опыта аудиторской работы;
- 5) неясные требования к предоставляемой коммерческой информации и т.д.

В результате предприятия входят в период экономического кризиса не только не подготовленными к оперативному и адекватному воздействию на экономическую среду, а с целым комплексом проблем неуправляемости. Решить последние в состоянии грамотно поставленная система контроллинга (табл.3).

**Таблица 3**

**Роль контроллинга в решении проблем неуправляемости**

Симптомы неуправляемости	Роль контроллинга в решении данной проблемы
<p>1. В группе компаний или отдельной компании возникает ощущение, что проектов слишком много, и теряется контроль над постановкой, сопровождением и развитием этих проектов. Времени на постановку и сопровождение не хватает, руководство пребывает в состоянии хронического цейтнота. Часто обнаруживается переизбыток информации — различных форматов и практически не поддающейся сопоставлению.</p>	<p>1. Координация и контроль планирования и реализации проектов по подразделениям и бизнесам. 2. Информационное сопровождение в реализации той или иной задачи по подразделениям и бизнесам.</p>
<p>2. Внутри группы компаний или отдельной компании, если и осуществляется единое стратегическое планирование, то планы не выполняются (многоуровневая неуправляемость) — отсутствие или неэффективность стратегического планирования.</p>	<p>Координация стратегического планирования (учёт интересов множества субъектов группы или подразделений отдельной компании и выстраивание общей/необходимой стратегической линии), информационное обеспечение процесса стратегического планирования на всех уровнях управления в группе.</p>
<p>3. Отсутствие технологии учета приводит к тому, что отдельные направления (бизнесы) в составе коммерческих или финансово-коммерческих групп не оцениваются по их автономной эффективности — отсутствует возможность анализа принятых решений.</p>	<p>Внедрение новейших систем учёта управленческой информации, координации информационных потоков внутри группы компаний.</p>
<p>4. Многие компании, входящие в группу, или структурные подразделения отдельной компании имеют несовпадающие интересы, и внутри отрасли возникают сильные центробежные тенденции, что приводит к уходу из группы отдельных субъектов или к разрушению структуры стратегических планов.</p>	<p>Стратегический контроллинг соответствия планов интересам различных субъектов группы или подразделений отдельной компании, анализ угроз и перспектив в процессе стратегического планирования.</p>

Внедрение вертикальной структуры контроллинга в систему управления в организации позволяет лицам, принимающим управленческие решения:

- своевременно получать информацию о прогнозируемых дополнительных прибылях и возможных убытках в конкретном сегменте рынка;
- анализировать конкретные сегменты рынка на предмет упущенной выгоды и инвестиционных проектов;
- осуществлять мониторинг деятельности подразделений, дочерних и зависимых компаний на предмет соответствия их стратегий стратегии развития компании и поставленным задачам.
- оценивать в долгосрочной перспективе последствия принимаемых нормативно-правовых актов, касающихся деятельности организации.

Контроллинг создает определенные преимущества в управлении предприятием [2,3,4]:

- высокий уровень прозрачности деятельности, достигаемый посредством контроллинга, позволяет вовремя обнаруживать слабые места и будущие угрозы;
- реализуя функцию планирования, контроллинг гарантирует управление предприятием, ориентированное на выбранную стратегию развития; поиск решений становится более обоснованным и быстрым;
- улучшение коммуникации, что ведет к более корректному информационному взаимодействию филиалов, региональных подразделений с головной организацией;
- через контроллинг достигается улучшение управления персоналом.

Рассматривая процесс внедрения контроллинга на предприятии как совокупность мероприятий по нововведениям в функциональных сферах управления, которые он охватывает, можно выделить следующие процессные изменения после внедрения (табл. 4).

**Таблица 4**

**Процессные изменения в управлении при внедрении контроллинга в организации**

Функциональная область управления предприятием	Процессное изменение в управлении	Затраты на нововведение	Результат от внедрения нововведения	Стоимостная оценка процессного изменения
Планирование	Расширение количества и качества факторов и прогнозных изменений экономической ситуации, учитываемых в процессе планирования.	Время на овладение контроллерами большего количества факторов экономической	Планирование более реально отражает будущее состояние экономической ситуации, уменьшаются	Увеличение оборачиваемости средств; сокращение объёмов кредитных ресурсов, экономия по их

		ситуации.	отклонения, следовательно, более точное исполнение плана. Своевременное планирование источников покрытия вероятных убытков, дефицита средств в будущих периодах	обслуживанию; доход от вложений высвободившихся финансовых ресурсов; экономия по смете затрат, другим нецелесообразным отвлечениям средств.
Учёт	Построение системы управленческого учёта, учёт неявных факторов и причин изменения экономической ситуации.	Затраты на построение системы управленческого учёта: приобретение оборудования, привлечение специалистов, затраты на обслуживание системы.	Учёт вменённых издержек, упущенной выгоды и т.д. Более совершенный учёт обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами.	Экономия на предотвращении вероятных убытков, неэффективного отвлечения средств, создание резервных фондов.
Анализ	Всестороннее раскрытие причин отклонений и влияния факторов на экономическую ситуацию, расширение возможностей раскрытия резервов, оценок степени рисков, анализ будущего состояния	Время на овладение контроллерами большего количества факторов экономической ситуации.	Обнаружение экономических резервов в деятельности предприятия	Дополнительная прибыль, экономия от предотвращения негативных отклонений
Контроль	Расширение возможностей сравнений показателей по различным факторам		Система всестороннего контроля на предприятии	Может быть избежание штрафных санкций, сокращение операционных издержек, затрат на аудит
Мониторинг	Расширение возможности отслеживания любого информационно-материального потока в организации		Обнаружение резервов и скрытых ресурсов в деятельности предприятия	Дополнительная прибыль, экономия от предотвращения негативных отклонений
Интеграция	Совершенствование взаимодействия подразделений на основе единого информационного пространства предприятия	Затраты на упорядочивание документооборота между подразделениями; время на овладение контроллерами новых условий информационного обмена между подразделениями и уровнями управления.	Сокращение времени реализации управленческого решения, повышение производительности и труда, упорядоченные информационно-материальные потоки между подразделениями	Стоимость высвободившихся экономических ресурсов (трудовых, финансовых и т.п.) при повышении производительности и труда



Координация	Совершенствование взаимозависимости действий и средств внутри предприятия при реализации управленческого решения; согласование в ходе реализации частных целей подразделений и общих (стратегических) предприятия.		Сокращение времени реализации управленческого решения, повышение производительности труда.	Стоимость высвободившихся экономических ресурсов (трудовых, финансовых и т.п.) при повышении производительности труда
Консалтинг	Увеличение качества информационной помощи в принятии управленческого решения	Время на доведение информации до ЛПР и овладение последними экономической ситуацией.	Сокращение риска ошибок в принятии управленческого решения	Стоимость сокращения вероятности наступления негативных последствий
Информационная поддержка	Расширение возможности получения своевременной, релевантной информации со всех сфер деятельности предприятия	Затраты на построение информационной системы: приобретение оборудования, привлечение специалистов, затраты на обслуживание системы.	Единая информационная система (база) на предприятии	Косвенно – все перечисленное в данном столбце

Из вышеприведённых изменений в процессе управления очевидно, что конечными результатами внедрения контроллинга на предприятии являются: а) сокращение времени реакции экономического механизма на изменение внешней и внутренней среды, б) сокращение управленческого риска, т.е. риска ошибок в выборе вектора управленческого воздействия.

Эти положительные изменения в системе управления организацией, в свою очередь, определяют успех в реализации стратегии стабильности в периоды кризисов. Координация результатов исследования факторов стабильности и определение необходимого направления развития наиболее эффективно осуществляется в сфере контроллинга (службой контроллинга). Поэтому в теории и практике современного управления для преодоления кризисных ситуаций необходимо применять идеи контроллинга, обеспечивающие эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе.

Внедрение системы контроллинга в организации подразумевает создание эффективных организационных структур, наиболее приспособленных к функционированию в изменяющихся условиях экономики. Многоуровневая вертикальная система контроллинга обеспечивает системе управления на предприятии (в группе компаний) гибкость и адекватность к изменениям условий внешней и внутренней среды,

сохраняя общую стратегическую направленность развития подразделений (отдельных компаний) в период кризиса.

#### **Список литературы:**

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 2000.
2. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 256 с: ил.
3. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. И с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2003.- 336 с. – Пер. изд.: Deyhle A. Controller – Praxis. – Management Service.
4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, СВ. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. - 297 с.
5. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учеб. Пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998
6. Латфуллин Г., Райченко А. Теория организации: Учебник для вузов. – СПб.: Питер Принт, 2004. – 400 с.
7. Томпсон А.А. Стрикленд А.Д. Стратегический менеджмент. – М.: Вильямс, 2002, 928 с.

## СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Мигунов А.А.

*В течение длительного времени, во многих научных финансовых изданиях не уделяется должного внимания вопросам, связанным с определением сущности и четкого понимания термина «финансовых ресурсов». В данной статье проведена попытка определить и охарактеризовать понятие «финансовые ресурсы» как самостоятельной экономической категории, а также проведена оценка роли финансовых ресурсов как универсального вида ресурсов.*

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, экономическая категория, производственная эффективность, капитал, активы, обязательства, денежные средства, потоковая и балансовая модели, уставный капитал.

Успешная деятельность каждой компании зависит от того, насколько успешно она распоряжается своими ресурсами, и в условиях современного рынка, эффективность любой компании зависит не только от объема используемых или привлекаемых ресурсов, но в первую очередь от эффективности использования этих ресурсов и эффективности взаимодействия между ними. В каждой современной компании можно выделить так называемую триаду ресурсов – материальные, человеческие и финансовые ресурсы. Очевидно, что даже при наличии сильной материальной базы, без высококвалифицированных специалистов не может быть достигнут максимум производственной эффективности, или же при наличии специалистов и материальных ресурсов, при отсутствии финансовых возможностей невозможно начать эффективное производство.

Если понятие материальных ресурсов при всей ширине своей номенклатуры, имеет достаточно узкое определение, а «человеческие ресурсы» при всей своей специфичности также может быть довольно просто определено, то понятие «финансовых ресурсов» довольно часто трактуется, не отображая в полной мере весь спектр и объем включаемых субпонятий, а также часто взаимозаменяется другими терминами, такими как например «капитал».

Понятия «финансовые ресурсы» и «капитал», достаточно широко трактуются в экономической литературе и не имеют единого и четкого определения. И зачастую, не

владение единым четким категориальным аппаратом, приводит к искажению понимания терминологии.

Если обратиться к истокам, то термин «финансы» происходит от латинского «financia» - наличность, доход, а термин «капитал» происходит от латинского "capitalis", что означает основной, главный. Финансы - обобщающий экономический термин, означающий как денежные средства, финансовые ресурсы, рассматриваемые в их создании и движении, распределении и перераспределении, использовании, так и экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйственными субъектами, движением денежных средств, денежным обращением, использованием денег. «Капитал» - экономическая категория; один из факторов производства, наряду с трудом и землёй, используемый для производства товаров и услуг и приносящий доход. Понимая, что финансы это не только денежные средства, а прежде всего отношения между субъектами, можно сказать, что финансы это форма, метод опосредствования капитала, трансформации любой формы капитала в более универсальную категорию, для последующей трансформации в какую-либо другую отдельную категорию. Т.е. в финансах более широко раскрывается роль денег как средства обращения, меры стоимости и средства сбережения в процессе производства.

Финансам часто приписывают координирующую роль, т.к. полагают, что наиболее важными ресурсами являются финансовые. Так ли это или нет, мы попытаемся рассмотреть ниже. Но для начала, следует определиться, с наиболее полным и точным определением этой категории.

Финансовые ресурсы, прежде всего стоит воспринимать как основной компонент системы финансов. Дать однозначное и обоснованное толкование этой категории, следовательно, определить ее внутреннее содержание, роль в круговороте средств предприятия, выявить функции, присущие финансовым ресурсам как материальному носителю финансовых отношений.

Материальной основой финансов выступают деньги. Подчеркивая это, известный советский экономист М.И. Боголепов писал о том, что "финансы всегда, как правило, одеты в денежную оболочку и вне товарно-денежных отношений им нет роста"<sup>1</sup>. Однако, отмечая об общности финансов и денег как экономических категорий, нельзя не видеть их различий по существу. Деньги как особый товар служат всеобщим предметом обмена, всеобщим эквивалентом и в этом их сущность и специфическая черта. Финансы же, как экономическая категория, прежде всего - это объективно существующая система денежных отношений связанных с формированием и использованием денежных ресурсов

---

<sup>1</sup> Боголепов М. И. Советская финансовая система. - М.: Госфиниздат, 1945. - С. 38.

и накоплений субъектов хозяйствования и государства, принимающих форму финансовых ресурсов. Например, Т.М. Ковалева, С.В. Барулин по этому поводу указывает, что «как экономические категории (определенная абстракция) финансы и деньги различаются способами своего бытия и соотносятся между собой как форма и содержание, но как реальность и финансовые и денежные отношения находят свое материальное воплощение в форме движения финансовых ресурсов. Современные деньги успешно функционируют лишь потому, что они принимают форму финансов»<sup>2</sup>. Следовательно, специфическая черта финансов, отличающая их от денег и других стоимостных категорий - это денежные отношения, связанные с формированием и использованием централизованных и децентрализованных финансовых (денежных) ресурсов.

Финансовые ресурсы образуются в форме доходов и поступлений, находящихся в распоряжении государства, коммерческих организаций и домашних хозяйств на основе одностороннего движения стоимости в денежной форме. Существование и развитие финансовых ресурсов в условиях формирования рыночных отношений обусловлено кругооборотом товарно-денежных отношений в виде двух фаз: покупка товаров и их реализация.

Впервые понятие «финансовые ресурсы» в российской практике было применено при составлении первого пятилетнего плана, одним из разделов которого являлся баланс финансовых ресурсов. Впоследствии этот термин стал широко применяться в экономической литературе и в финансовой практике, причем толкование его было самым разным.

Финансовые ресурсы можно рассматривать как связующее звено между учетом, контролем и управлением, а также как связующее звено между разными уровнями управления – от стратегического до оперативного.

Наиболее широко дискуссионные вопросы определения этого понятия обсуждались в экономической и научной литературе 1960 - 1970-х гг., среди которых необходимо выделить работы А.М. Бирмана, В.П. Дьяченко, В.К. Сенчагова, Г.М. Точильникова, М.К. Шерменева и др. Особое внимание уделялось вопросам экономической сущности финансовых ресурсов, их состава, связи финансовых ресурсов и денежных средств. Данные вопросы продолжают волновать ученых и в условиях перехода хозяйствующих субъектов к рыночным отношениям.

---

<sup>2</sup> Ковалева Т.М., Барулин С.В. Бюджет и бюджетная политика современной Российской Федерации: учебное пособие. - М.: Кнорус, 2005. - С. 22.

В научной литературе последнего десятилетия рассматриваются, как правило, лишь финансовые ресурсы предприятий или дается общее определение финансовым ресурсам, не подразделяя их на централизованные и децентрализованные, и только в некоторых из них уделяется им соответствующее внимание. Например, в учебнике «Финансы» под редакцией В.М. Родионовой финансовые ресурсы, аккумулируемые субъектами хозяйствования и государством, рассматриваются как источник финансового обеспечения воспроизводственного процесса без определения их содержания. Лишь в главе, посвященной описанию финансов предприятий, рассматриваются финансовые ресурсы предприятия, особенности их формирования и использования в условиях рынка<sup>3</sup>. В учебнике «Финансы» под редакцией СИ. Лушина и В.А. Слепова финансовые ресурсы определяются следующим образом: «Под финансовыми ресурсами обычно понимается та часть денежных средств, которая может быть использована их владельцем на любые нужды по своему усмотрению»<sup>4</sup>. Возникает вопрос, какая же это часть денежных средств, которая будет являться финансовыми ресурсами. В финансово-кредитном словаре финансовые ресурсы трактуются как "совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий и организаций, которые создаются в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода"<sup>5</sup>. В экономической энциклопедии дается следующее определение: финансовые ресурсы - это составная часть экономических ресурсов, представляющая собой средства денежно-кредитной и бюджетной систем, которые используются для обеспечения бесперебойного функционирования и развития народного хозяйства, расходуются на социально-культурные мероприятия, нужды управления и обороны. Данное определение более приемлемо к определению централизованных финансовых ресурсов, но не применимо к финансовым ресурсам предприятий и организаций. Однако автор не указывает на то, о каких финансовых ресурсах идет речь.

Л.Н. Павлова указывает на то, что "к финансовым ресурсам относятся те денежные средства, которые остаются в распоряжении предприятия после выполнения всех обязательств по платежам и взносам, отчислениям и финансированию текущих расходов"<sup>6</sup> и далее финансовые ресурсы "это денежные средства, которые направляются на финансирование краткосрочных вложений и затрат долгосрочного характера. Они образуются на предприятии после получения доходов от всех видов предпринимательской

---

<sup>3</sup> Финансы: Учебник / Под ред. Родионовой В.М. - М.: Финансы и статистика, 1992.

<sup>4</sup> Финансы: Учебник / Под ред. СИ. Лушина, В.А. Слепова. - М.: Изд-во Российской экономической академии, 2000. - С. 59.

<sup>5</sup> Финансово-кредитный словарь. М.: Финансы и статистика, 1984. - С. 330.

<sup>6</sup> Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. - М.: Финансы и статистика, 1993. - С. 142.

деятельности и покрытия материальных и приравненных к ним затрат"<sup>7</sup>. По сути, данное определение сводит финансовые ресурсы только к собственным внутренним источникам. Кроме того, приведенные высказывания указывают на то, что в них отсутствует конкретность и ясность в определении финансовых ресурсов (либо это доходы за вычетом материальных и приравненных к ним затрат, либо то, что остается в распоряжении предприятия после всех выплат и платежей). Не рассмотрен и вопрос о том, почему финансовые ресурсы направляются только на краткосрочные вложения и затраты долгосрочного характера, за счет чего тогда финансируются другие затраты, например, простое воспроизводство.

Несколько шире определяют финансовые ресурсы Д.С. Моляков и Е.И. Шохин. По их мнению, финансовые ресурсы - это валовой доход, используемый в процессе его распределения на фонд оплаты труда и денежные накопления; основным источником собственных финансовых ресурсов выступают валовой доход и амортизация. Ученые утверждают, что в поступившей сумме денежных средств (выручке) значительную часть составляют оборотные средства и только оставшаяся часть в виде валового дохода является источником финансовых ресурсов. Учитывая тесную взаимосвязь понятий «финансы» и «финансовые ресурсы», авторы отмечают, что распределение и перераспределение при помощи финансов сопровождаются движением денежных средств, которые принимают специальную форму финансовых ресурсов<sup>8</sup>.

В учебнике «Финансы фирмы» отмечается, «финансовые ресурсы предпринимательской фирмы можно определить как совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, находящихся в распоряжении фирмы и предназначенных для выполнения ее финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства»<sup>9</sup>. В отраслевом учебнике «Экономика и организация деятельности торгового предприятия» А.Н. Соломатина, указывается на то, что «финансовые ресурсы предприятий торговли - это результаты функционирования финансов, выступающие в качестве денежных доходов и поступлений средств»<sup>10</sup>. Данное определение указывает нам на то, что финансовые ресурсы предприятий это не что иное, как результат только их функционирования.

Наиболее полно и точно, с нашей точки зрения, сущность финансовых ресурсов предприятий и организаций отражена в определении, приведенном в учебнике по

---

<sup>7</sup> См. там же

<sup>8</sup> Моляков Д.С. Теория финансов предприятий /Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. - М.: Финансы и статистика, 2044.-С. 23,28

<sup>9</sup> Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2005. - С.38.

<sup>10</sup> Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник /Под общ. Ред. А.Н. Соломатина.- М.:ИНФРА\_М,,2001.-С229.

финансам предприятий под редакцией М.В. Романовского. Финансовые ресурсы предприятия определяется как «все ресурсы денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного рода поступлений»<sup>11</sup>. В данном определении подчеркнута неразрывная связь между финансовыми ресурсами и ресурсами денежных средств, т.е. денежными ресурсами. Кроме того, значимой представляется наиболее широкая трактовка формирования и использования финансовых ресурсов, т.е. они могут формироваться за счет всех видов поступлений и расходоваться на осуществления всех видов деятельности.

Таким образом, во многих научных изданиях по финансам не уделяется должного внимания вопросам, связанным с определением сущности финансовых ресурсов. Кроме того, в экономических словарях не видно четкой границы между финансовыми ресурсами государства и предприятий, поскольку большая часть общественного богатства действительно находилась в руках государства. Вместе с тем между финансовыми ресурсами государства и финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов имеются различия, которые проявляются, прежде всего, в источниках их формирования и по каким направлениям они используются. Кроме того, имеются различия в источниках формирования финансовых ресурсов и их использовании у предприятий и организаций, основанных на различных организационно-правовых формах собственности. Исходя из сказанного, финансовые ресурсы предприятия следует рассматривать как самостоятельную экономическую категорию, требующую уточнения своей сущности и внутренней структуры.

Проведенное теоретическое исследование вплотную подвело нас к определению сущности финансовых ресурсов предприятий. Финансовые ресурсы организаций - это совокупность собственных доходов, накоплений и внешних поступлений денежных средств (и /или их эквивалентов), находящаяся в распоряжении этих организаций и предназначенная для выполнения обязательств перед бюджетной и финансово-кредитной системами, перед своими контрагентами в процессе финансирования текущих затрат хозяйственной деятельности, финансирования расходов, связанных с инвестиционной деятельностью, социальными нуждами и стимулированием работников.

Кроме того, необходимо отметить тот факт, что в условиях формирования рыночных отношений в России финансовые ресурсы, в частности, предприятий и организаций, нередко понимают как синоним понятия «капитал». Например, В.Н. Незамайкин и И.Л.

---

<sup>11</sup> Финансы предприятий: УчебУПод ред. М.В. Романовского. - СПб.: Бизнес-пресса, 2000. - С. 43.



Юрзинова отмечают, что с точки зрения экономической теории финансовые ресурсы представляют собой капитал, который, будучи вложенным в хозяйственную деятельность и последовательно пройдя все стадии производственно-коммерческого цикла (кругооборот капитала), приносит доход<sup>12</sup>.

Принципиальное различие между финансовыми ресурсами и капиталом организации состоит в том, что на любой момент времени финансовые ресурсы больше капитала фирмы. Это не означает, что у предприятия нет никаких финансовых обязательств и все имеющиеся финансовые ресурсы пущены в оборот, а также, что чем больше размер капитала приближается к размеру финансовых ресурсов, тем эффективнее работает предприятие. Финансовая отчетность строится так, что разницу между финансовыми ресурсами и капиталом нельзя обнаружить. Дело в том, что в стандартной отчетности представлены не финансовые ресурсы как таковые, а их превращенные формы - обязательства и капитал.

В известном уравнении финансового менеджмента и бухгалтерского баланса: Активы = Совокупный капитал = Обязательства + Капитал, отражается содержанием сформированных финансовых ресурсов предприятия в форме обязательств и собственного капитала, а также направлений их использования по различным статьям актива баланса. В этой модели финансовых ресурсов организации скрыты источники их формирования в форме движения доходов от продаж, других операционных и внереализационных доходов, которые составляют содержание финансовых ресурсов предприятия как совокупности всех финансовых потоков. То есть, финансовые ресурсы организации имеют двоякую природу и двоякую форму проявления: а) капитално-долговую и б) денежно-потоковую. Это определяет специфику управления финансовыми ресурсами.

Таким образом, финансовые ресурсы организации могут быть представлены и исчислены двояким образом:

- а). в рамках балансовой модели или балансовым методом;
- б). в рамках потоковой модели или методом финансовых потоков.

Балансовая и потоковая модели финансовых ресурсов различаются по форме, составу, структуре, методам формирования, направлениям и способам использования.

Финансовые ресурсы организации как совокупность потоков денежных средств (включая их высоколиквидные эквиваленты) включают в себя всю совокупность собственных и приравненных к ним доходов (выручку от продаж, в том числе

---

<sup>12</sup> Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ. - М.: Изд-во Эксмо, 2004. -С. 18.

маржинальный доход и прибыль, амортизационные отчисления, выручку от других видов деятельности, устойчивые пассивы, внереализационные доходы) и поступлений привлекаемых со стороны (кредитные ресурсы, средства других организаций и т.д.). Направления использования входящих потоков финансовых ресурсов организаций холдингового типа по своему составу мало чем отличаются от каких-либо других коммерческих организаций (текущие затраты, включая обязательные платежи, формирование запасов товарно-материальных ценностей, расходы на ремонт, эксплуатационные и иные хозяйственные расходы операционные расходы и др., а также капитальные расходы). Важнейшей статьёй расходов организаций, в отличие от многих других организаций, является формирование запасов товаров, от объема и состава которых во многом зависят будущие поступления доходов от продаж.

Методы оценки, и управления формированием и использованием финансовых ресурсов на основе потоковой и балансовой моделей будут рассмотрены нами в других разделах работы.

При создании организации источником приобретения основных средств, нематериальных активов, оборотных средств является уставный капитал. За счет него создаются необходимые условия для осуществления предпринимательской деятельности. Уставный капитал представляет собой сумму средств, предоставленных собственниками для обеспечения уставной деятельности предприятия.

Содержание категории «уставный капитал» зависит от организационно-правовой формы предприятия:

- для государственного предприятия - стоимостная оценка имущества, закрепленного государством за предприятием на праве полного хозяйственного ведения;
- для товарищества с ограниченной ответственностью - сумма долей собственников;
- для акционерного общества - совокупная номинальная стоимость акций всех типов;
- для производственного кооператива - стоимостная оценка имущества, предоставленного участниками для ведения деятельности;
- для арендного предприятия - сумма вкладов работников предприятия;
- для предприятия иной формы, выделенного на самостоятельный баланс, - стоимостная оценка имущества, закрепленного его собственником за предприятием на праве полного хозяйственного ведения.

При создании организации вкладами в его уставный капитал могут быть денежные средства, материальные и нематериальные активы. В момент передачи активов в виде вклада в уставной капитал право собственности на них переходит к хозяйствующему субъекту, т.е. инвесторы теряют вещные права на эти объекты. Таким образом, в случае ликвидации организации или выхода участника из состава общества или товарищества он имеет право лишь на компенсацию своей доли в рамках остаточного имущества, но не на возврат объектов, переданных им в свое время в виде вклада в уставной капитал. Уставный капитал, следовательно, отражает сумму обязательств организации перед инвесторами.

Исследуя сущность финансовых ресурсов, с нашей точки зрения, нельзя обойти вопрос, затрагивающий все многообразие финансовых отношений, материальным воплощением которых являются финансовые ресурсы. Среди ученых экономистов нет единого подхода к характеристике финансовых отношений, возникающих у хозяйствующих субъектов при осуществлении предпринимательской деятельности.

Например, М.Н. Крейнина всю совокупность финансовых отношений предприятия с другими экономическими субъектами предлагает сгруппировать по признаку целевого назначения этих отношений и выделяет следующие группы отношений<sup>13</sup>:

1. Отношения, связанные с формированием собственного капитала предприятия.. Конкретные способы формирования зависят от организационно-правовой формы предприятия. Но во всех случаях собственный капитал является основным источником финансирования внеоборотных активов и определенной части оборотных активов. При этом в зависимости от структуры активов определяется необходимый размер собственного капитала. В случае потребности в увеличении собственного капитала рассматриваются возможности использования средств инвесторов, собственной прибыли, средств государственных и муниципальных органов и т.д.

2. Отношения, связанные с производством и продажей продукции (работ, услуг) по профилю основной деятельности. Это - в первую очередь, отношения с поставщиками и покупателями: возможные цены на продаваемую продукцию и условия формирования цен и объема продаж на уровне, приемлемом для предприятия, договорные условия расчетов с покупателями и поставщиками, не приводящие к недостатку денежных средств в обороте, условия возмещения ущерба при нарушении договорных обязательств.

3. Отношения, связанные с другими видами деятельности предприятия, результаты которых влияют на величину прибыли до налогообложения: продажа и сдача в аренду

---

<sup>13</sup> Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: АО Дело и сервис, 1994. - С. 56.

имущества, факторы, определяющие курсовые разницы при валютных операциях, условия осуществления финансовых инвестиций.

4. Отношения между предприятием и банками по условиям возникновения и возврата кредитов. Оценка приемлемости условий с точки зрения окупаемости долгосрочных и краткосрочных заемных источников финансирования.

5. Отношения между предприятием и его работниками по поводу распределения и использования доходов, выпуска и размещения акций, облигаций, выплаты дивидендов и процентов.

6. Отношения между предприятием и государством по поводу уплаты налогов и других обязательных платежей, а также штрафных санкций в случае нарушении действующего законодательства.

7. Отношения между предприятием и страховыми организациями, возникающие при обязательном и добровольном страховании имущества, отдельных категорий работников, предпринимательского и коммерческого рисков.

Итак, подводя итог всему вышесказанному, отметим, что финансовые ресурсы предприятий - это сложная экономическая категория. В современной российской рыночной экономике, при относительной стабильности, понимание финансовых ресурсов предприятия как непосредственно денежных средств и их эквивалентов не нашло отражения в экономической литературе. Финансовые ресурсы предприятия отождествляли либо с фондами денежных средств, либо с денежными доходами и поступлениями. На наш взгляд, фонды денежных средств могут и не образовываться у организаций, а доходы и поступления не обязательно иметь денежную форму. Современные экономические условия требуют, как нам кажется, четкости и ясности определения финансовых ресурсов, универсального для любой экономической системы. Финансовые ресурсы организации, по нашему мнению, - самостоятельная категория, представляющая собой денежные средства и их эквиваленты, находящиеся в распоряжении в каждый определенный момент времени и постоянно меняющиеся в процессе их формирования и использования.

Роль финансовых ресурсов в предпринимательской деятельности трудно переоценить, поскольку они непосредственно и в кратчайшие сроки способны превращаться в любой другой вид экономических ресурсов и, кроме того, обеспечивать кругооборот последних. Поэтому от наличия у предприятия достаточного количества финансовых ресурсов напрямую зависит успешность предпринимательской деятельности и надежность организации как делового партнера. В условиях развитого рынка существенно повышается ответственность хозяйствующих субъектов за финансирование

своей деятельности. В связи с этим возникает необходимость в умелом управлении как предприятием в целом, так и его финансовыми ресурсами, с целью их самовозрастания.

#### **Список литературы:**

1. Боголепов М. И. Советская финансовая система. - М.: Госфиниздат, 1945. - С. 38.
2. Ковалева Т.М., Барулин СВ. Бюджет и бюджетная политика современной Российской Федерации: учебное пособие. - М.: Кнорус, 2005. - С. 22.
3. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2005. - С.38.
4. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. - М.: АО Дело и сервис, 1994. - С. 56.
5. Моляков Д.С. Теория финансов предприятий / Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. - М.: Финансы и статистика, 2044.-С. 23,28
6. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ. - М.: Изд-во Эксмо, 2004. -С. 18.
7. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. - М.: Финансы и статистика, 1993. - С. 142.
8. Финансово-кредитный словарь. М.: Финансы и статистика, 1984. - С. 330.
9. Финансы предприятий: УчебУПод ред. М.В. Романовского. - СПб.: Бизнес-пресса, 2000. - С. 43.
10. Финансы: Учебник / Под ред. Родионовой В.М. - М.: Финансы и статистика, 1992.
11. Финансы: Учебник /Под ред. С.И. Лушина, В.А. Слепова. - М.: Изд-во Российской экономической академии, 2000. - С. 59.
12. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник /Под общ. Ред. А.Н. Соломатина.-М.:ИНФРА\_М,,2001.-С229.

## ТЕНЕВЫЕ ФИНАНСЫ КАК ОСНОВА ТЕНЕВОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Плесовский П.А.

*В статье рассмотрен теневой сектор системы здравоохранения с позиции общей теории рынка. Теневые финансы здравоохранения составляют основу теневой экономики медицины. Дано определение теневых финансов в сфере медицины, рассмотрена их неоднородность. Показано альтернативное сосуществование теневого и легального рынков медицинских услуг, и как следствие – неформальных и формальных финансов. Раскрыты основные причины существования теневого сектора в здравоохранении. Указывается на необходимость противодействия дальнейшему расширению теневого рынка в сфере медицины путем увеличения легального финансирования здравоохранения.*

**Ключевые слова:** теневой рынок, товарно-денежные отношения, здравоохранение, легальное финансирование, неформальные финансы, криминальные финансы, фиктивные финансы, сверхдоходность, роль государства.

Теневая экономика сегодня является одной из важнейших проблем развития мирового сообщества, от решения которой непосредственно зависит «здоровье» национальных экономик, уровень правопорядка, мера благосостояния населения. История теневой экономической деятельности – это, прежде всего, элемент истории товарно-денежных отношений. Степень развития теневой экономики прямо пропорциональна силе регламентации хозяйственной жизнедеятельности. Всплески теневой экономической деятельности приходятся на переломные моменты экономической истории.

Под теневой экономикой принято понимать хозяйственную деятельность, которая развивается вне государственного учета и контроля, а, следовательно, не отражается в официальной статистике. Теневая (неформальная, скрытая) экономика это существующая реальность мирового и отечественного хозяйства, охватывающая все сферы жизнедеятельности общества. Её доля в ВВП различных стран, по имеющимся оценкам, составляет от 5-10% до 50-60%.

С позиции общей теории рынка, учитывая свободное взаимодействие спроса и предложения, теневой сектор системы здравоохранения следует рассматривать как частично деформированный элемент рыночной системы, основанный на механизме присвоения дополнительной прибыли. Сверхдоходность теневого предпринимательства в

здравоохранении обеспечивается особенностями механизма формирования величины издержек производства на данном теневом производстве. Основным фактором достижения избыточного дохода в теневом секторе здравоохранения выступает искусственно заниженный уровень затрат производителя. В свою же очередь, уровень затрат производителя определяет величину спроса на данном теневом рынке. Таким образом, в границах теневого равновесного рынка медицинских услуг, теновая кривая предложения координатно располагается ниже, чем располагается легальная кривая предложения. Данное расположение отражает главную количественную зависимость между производителем и потребителем в рамках рынка медицинских услуг: чем меньше издержки производства, тем больше величина предложения, а чем больше величина предложения, тем ниже цена предложения, а чем ниже цена предложения, тем больше предъявляется спрос.

Фактически в рыночном пространстве медицинских услуг одновременно присутствуют два рынка – легальный и нелегальный, с присущими им объемами спроса, предложения и равновесной цены. Так как объем спроса, объем предложения, и уровень равновесной цены являются основными ориентирами поведения продавцов и покупателей, то данные ориентиры стимулируют развитие нелегального рынка медицинских услуг. Вследствие этого происходит нарушение основных принципов рациональной конкуренции между продавцами данных услуг по поводу социально-оправданной величины соотношения издержек и выгоды производства. Альтернативное сосуществование легального и теневого рынков медицинских услуг ориентирует контактирующих субъектов на социально – разрушительный уровень рентабельности.

Целью существования теневого рынка медицинских услуг является получение денег для формирования денежных фондов. При господстве товарно-денежных отношений, скрытая экономика существует благодаря скрытым денежным потокам, или говоря по-другому, неформальным финансовым отношениям. Таким образом, теновые финансы являются основой, своеобразным скелетом теновой экономики. Влияя на этапы формирования теновых денежных фондов, изменяя и ограничивая их, можно в свою очередь ограничивать развитие теневого рынка.

В Советском Союзе впервые в мире было гарантировано бесплатное получение медицинской помощи. В статье 42 Конституции СССР (1977г.) говорилось, что право граждан на охрану здоровья «обеспечивается бесплатной квалифицированной медицинской помощью, оказываемой ...учреждениями здравоохранения...». В Конституции России (1993г.), ст.41 также формулировалось право граждан на бесплатную помощь. Но сами эти гарантии были сформулированы в законодательстве в самом общем

виде. При этом перечень конкретных услуг, которые могли получить граждане, в законе не упоминался. Таким образом, это в конечном итоге привело к тому, что граждане могли получить бесплатную помощь только в доступных для них конкретных лечебно-профилактических учреждениях. Получение помощи реально разнилось в зависимости от социального статуса гражданина, его места проживания (и продолжает значимо отличаться в настоящее время).

Система здравоохранения, получение медицинской помощи традиционно связывается в представлении большинства населения России с необходимостью уплаты неучтенных государством денежных средств медицинским работникам. По приблизительной оценке социологов, размер теневых выплат населения российским врачам оценивается в 600 млн. долларов в год [2]. По данным Росстата в 2003 г. совокупные затраты россиян на теневую медицину составили 78,1 млрд руб. [10]. В октябре 2007 г., по данным агентства DISCIYERY Research Group, объем теневого сектора российского рынка медицинских услуг составил \$3,7 млрд. [11].

По данным опроса в 2001 году, обращаясь за амбулаторно-поликлинической помощью, только 49,7% респондентов платили официально в кассу. 55,8% давали медицинским работникам деньги в руки или дарили подарки. Что же касается стационарного лечения, то официально в кассу платили только 65,3% опрошенных, а 51,3% давали подарки медицинским работникам [9].

Из других источников следует [2], что две трети пациентов обычных поликлиник заявили о необходимости дополнительных трат на лечение, половина из которых носила неформальный характер. Амбулаторная помощь была платной для 5-20% населения, госпитализация – для 37%, обследование и диагностика – для 44%, обращение к стоматологу – для 80% населения. По данным автора, расценки на различные исследования, манипуляции, оплачиваемые населением непосредственно медицинским работникам, составляют порядка 50% от официального прейскуранта лечебного учреждения.

Некоторые исследователи объясняют неформальные платежи специфической «формой кооперации нищей медицины и нищим населением в попытках сохранить хоть какие-то возможности лечиться и лечить больных» [4]. Таким образом, это явление пытаются представить с положительной стороны, как смягчающее в современных условиях последствия реформирования здравоохранения. В целом же, необходимо понимать, что теневая деятельность в здравоохранении не является, и конечно не должна являться альтернативой государственным и легальным частным институтам. Соответственно, теневые денежные потоки в системе здравоохранения следует



рассматривать как альтернативные, зачастую подменяющие собой формальное финансирование отрасли.

Что же представляют собой неформальные финансы в сфере медицины?

Как представляется, неформальные финансы в сфере медицины есть совокупность экономических отношений, возникших по поводу получения медицинских услуг, связанных с формированием, распределением и перераспределением фондов денежных средств между различными субъектами финансов (чаще это медицинские работники и пациенты), не отражаемые официальной статистикой, не контролируемые государством, носящие явный или тайный характер, направленные, прежде всего на реализацию материальных интересов данных субъектов.

Следует подчеркнуть, что неформальные финансы в сфере медицины проявляются на всех уровнях организации и получения медицинской помощи, начиная от наноуровня (индивидуумы) и заканчивая более глобальным уровнем.

Основными отличительными признаками неформальных финансов в сфере медицины являются их денежный, неправовой, негласный и рисковый вид.

Неформальные финансы – это, прежде всего стоимостные отношения, характеризующие денежные потоки от одних субъектов к другим.

Неправовой вид неформальных финансов означает их противоправность.

Неформальная оплата медицинских услуг происходит тайно. Тема неформальных платежей не является предметом публичного обсуждения в лечебных учреждениях.

Рисковый характер обусловлен тем, что участие в неформальных финансовых отношениях автоматически ставит субъекта в условия правовой несостоятельности.

Структура неформальных финансов в данной сфере достаточно сложна и на наш взгляд, её можно разделить по следующим признакам:

-по отношению к правовому полю (легальность). Включают в себя:

во-первых, **криминальные финансы** (незаконное производство и оборот контрафактной продукции, взятки, хищения, торговля органам, «откаты» фирм чиновникам от медицины за право поставок лекарств и оборудования);

во-вторых, **фиктивные финансы** (приписки по госзаказу (диспансеризация), фальсификация выполненных объемов работ и т.п.);

в-третьих, **полуправовые финансы** (работа медицинских работников без патента и лицензии);

в-четвертых, **легальные неформальные финансы** (сюда входят все легально разрешенные виды медицинской деятельности, в рамках которой имеет место не учитываемое официальной статистикой производство услуг медицинскими работниками,

сокрытие этой деятельности от налогообложения. В этой категории наблюдается самое частое взаимоотношение врач - пациент).

-по субъектному признаку. В качестве субъектов выступают чаще всего физические лица, юридические лица, государство и т.п.

-по форме движения. Подразделяются на наличные и безналичные. Говоря о массовости распространения, в медицине чаще всего присутствуют наличные денежные средства. Наименьшее количество неформальных платежей в денежной форме среди медицинских учреждений происходит в небольших районных больницах. Здесь вознаграждение осуществляется чаще всего в натуральном виде. В крупных лечебно-профилактических учреждениях признаются только наличные денежные средства.

-по отраслевому признаку. Наиболее часто неформальные платежи встречаются в акушерстве-гинекологии, урологии, хирургии, стоматологии, травматологии-ортопедии, венерологии, наркологии. Неформальные доходы обычных врачей хирургических и гинекологических отделений оцениваются в 2-3 раза выше их зарплаты. Добавка к зарплате врачей других отделений стационаров составляет от 20% до 2 раз [2]. Терапевтические специальности в основном получают платежи гораздо реже и в меньших суммах. Если подразделять оказание помощи на плановую и экстренную, то чаще пациенты платят при плановом лечении.

-по территориальному признаку. Лечение в крупных центрах, в южных регионах давно ассоциируются с необходимостью оплаты практически всех манипуляций. До недавнего времени, осуществить лечение в северных регионах можно было практически бесплатно или за символическую цену. Но даже в настоящее время здесь цена неформальных платежей гораздо ниже, чем в столицах или южных регионах, а качество услуги не ниже, или иногда парадоксально выше. Это приводит к тому, что становится во всех смыслах дешевле приехать на север и пролечиться, чем производить платежи в вышеуказанных регионах.

Каковы же причины стремительного расширения теневой экономики в здравоохранении России? Первоисточник теневой экономики кроется в деформации самого государства.

Стремительное расширение масштабов теневой экономики в здравоохранении России следует рассматривать как неизбежную расплату за те просчеты и ошибки, а скорее всего и прямой умысел, допущенные в ходе осуществления реформ, связанных с изменением роли государства в экономической, социальной и политической жизни на рубеже 1990-х годов. Не случайно, российскому обществу в первые годы реформирования настойчиво внушалась мысль, что достаточно перейти к рынку, и он сам урегулирует все

связи и взаимоотношения в обществе и экономике. Естественно, что государственное регулирование в любой форме оказывается с этой точки зрения не только лишним, но и вредным, нарушающим естественный ход рыночной самоорганизации.

За период 1991-1999 гг. государственные расходы на здравоохранение сократились в реальном выражении не менее чем на треть. Несмотря на наблюдаемый прирост в 2000-2001гг в реальном выражении они не достигли уровня 1991 г. В 2000-2001 гг. государственное финансирование здравоохранения равнялось 2,9 – 3,2% ВВП [3]. В 2007г. расходы на здравоохранение не превысили 2,8% ВВП [8]. Таким образом, государственные обязательства и гарантии по оказанию бесплатных услуг в значительной мере не покрывают объективные потребности населения. Сохраняется разрыв между декларируемыми и реальными экономическими условиями получения медицинской помощи. В результате большинство людей лишается возможности получения современной квалифицированной и специализированной медицинской помощи. Услуги медицинских учреждений в той части, в которой они остались бесплатными, ни по составу, ни по объему, ни по качеству услуг не удовлетворяют потребностей населения в поддержании здоровья [1]. Финансирование оказания медицинской помощи в значительной мере переносится на самих граждан и работодателей. Увеличивается коммерциализация здравоохранения. Происходит нерегулируемое замещение государственных расходов частными, снижение качества бесплатной медицинской помощи.

Для сравнения в США государственные расходы на здравоохранение составляют 6,5% ВВП, во Франции 7,1%, Германии 8,2% [3,с.356]. При этом ни в одной из этих стран не гарантируется бесплатное медицинское обслуживание всем гражданам.

Теперь уже ясно, что в условиях переходного периода, ответственность государства должна скорее увеличиваться, чем уменьшаться. Вмешательство государства должно быть активным в те области, где рыночные силы не смогут обеспечить эффективного размещения ресурсов или где доступ к основным, наиболее важным благам и условиям для жизни людей является несправедливым. Государство должно обеспечить доступность медицинских услуг для граждан, регулируя рынок.

Как отмечают Ю. Привалов и Ю. Сапелкин, «в большой степени возрастание теневой экономики связано с объективной реакцией предприятий и населения на утрату государством его возможностей эффективно управлять экономическим процессом, с необходимостью компенсировать неофициальной индивидуальной деятельностью обвальное падение социальной защиты»[6].

На примере России можно наблюдать, как на протяжении последних двух десятилетий последовательно снижалась её административная, контрольная, финансовая и судебная мощь. Теневая экономика значительно расширилась, а борьба с ней последовательно снижалась. В значительной степени это результат деградации правоохранительной и судебной систем государства. В результате выполняемые государством функции существенно снизились и не отвечают его обязательствам перед гражданами и предприятиями по объему и качеству.

Отсутствие материальных стимулов у медицинских работников добросовестно исполнять свои обязанности является важным фактором, оказывающим влияние на усиление влияния теневой экономики. Проводимая государством до недавнего времени политика ограничения доходов и заработной платы, включая нерегулярную индексацию минимальной заработной платы, или фактически замораживание доходов работающих в государственном секторе экономики, самым отрицательным образом сказывается на мотивации труда. Подавляющее большинство работников государственного сектора не видят прямой связи между уровнем заработной платы и их личными усилиями. Как правильно отмечает В.В. Куликов, «устойчиво находясь на низком уровне, заработная плата не в состоянии выполнить ни одну из своих функций: ни стимулирующую (превращаясь в пособие по труду) ни воспроизводственную...»[5].

Нравственно–этический - еще один немаловажный фактор, обуславливающий распространение неформальных платежей. В. Радаев отмечает, что несоблюдение законов давно уже вышло на институциональный уровень, стало частью поведенческой культуры, где обман государства есть общепризнанная норма [7]. Зная о наличии практики неформальных платежей в ЛПУ, конкретно о лицах, занимающихся этим, главный врач получает дополнительные рычаги воздействия на неформальные отношения внутри коллектива. Фактически у администрации отсутствует возможность для реализации функции контроля, а с другой стороны возникает определенная трудность в сохранении наиболее квалифицированного персонала, чаще всего и практикующего неформальные платежи.

В данное время происходит стремительное расширение теневой экономики, и как ее основы – теневых финансов в современном здравоохранении России. Это далеко не безобидный процесс. Теневой рынок медицинских услуг оказывает деструктивное действие на легальный рынок, приводя в конечном итоге к ухудшению демографической ситуации в России. Следовательно, необходимо влиять на теневой рынок, сдерживая его развитие и уменьшая разрушающее влияние. Инструментом такого воздействия должно

стать в первую очередь влияние на теневые финансы, так как они являются основой теневой экономики здравоохранения.

К сожалению, в настоящее время отсутствует четкое определение зависимости оплаты и качества помощи, которая должна бесплатно предоставляться гражданам. В связи с этим, без конкретизации государственных гарантий медицинской помощи, без четкого разграничения медицинской помощи на бесплатные и платные медицинские услуги, нельзя рассчитывать на решение проблемы разрыва между гарантиями и их финансовым обеспечением, простым увеличением размеров государственного финансирования здравоохранения.

Здесь необходимо указать на необходимость повышения роли государства в системе здравоохранения России (например, реализация в настоящее время национального проекта «Здоровье»), увеличение объемов обязательного и добровольного медицинского страхования, расширение официальных платных услуг населению, оказываемых лечебно-профилактическими учреждениями.

С одной стороны, рассматривая сложившуюся ситуацию в настоящее время, мы имеем неэффективную систему здравоохранения, которая привела к выраженной поляризации членов общества по состоянию здоровья. С другой стороны - популистские интересы определенных групп в политической борьбе, сохраняющие лозунг о бесплатности медицины вообще, не подкрепленной реальным финансированием конкретных медицинских услуг.

В связи с этим остро стоит проблема несбалансированности государственных гарантий предоставления гражданам бесплатной медицинской помощи с размерами их государственного финансирования. Именно данный дисбаланс является той «мутной водой», способствующей поддержанию и дальнейшему процветанию теневого рынка здравоохранения. Недостаток реальных средств, для оказания бесплатной медицинской помощи все в большей степени компенсируется личными расходами населения, формируя теневые финансовые потоки, которые в свою очередь являются, как было указано выше, основой теневой экономики здравоохранения.

Таким образом, назрела необходимость изменения гарантированных прежде государством обязательств по оказанию всеобщей бесплатной медицинской помощи гражданам России.

#### **Список литературы:**

1. Айзинова И.М. Платные услуги: дифференциация территории или территория дифференциации? // Проблемы прогнозирования. 2000. №5. С.20

2. Бельская Т., Котов О. Есть ли у нас бесплатная медицина? Родная газета №12(12) 18-24 июля 2003г., полоса 7.
3. Здравоохранение в России: Стат. сб./Госкомстат России.-М.,2001.-с.260.
4. Клямкин И., Тимофеев Л. Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование. М.: РГГУ, 2000, С.165.
5. Куликов. В. Значительный вклад в развитие теории труда. – Человек и труд. 2001. №7., С.83.
6. Привалов Ю., Сапелкин Ю. Теневая экономика и коррупция в Украине.// Общество и экономика. №9. 2001. С. 117.
7. Радаев В. Экономика прячется в тень.// Коммерсант Дейли от 21.11.2000г. С. 4.
8. Сергеев И., Кирсанова Н., Кирсанова И. Развитие социальной сферы: приоритеты регулирования//Экономист.-2007.-№1.-С.54.
9. [www.cpc.unc.edu/rims/](http://www.cpc.unc.edu/rims/)
10. <http://md-bplan.-ru/articles/html/article 10386. htm>
11. <http://planovik. ru/mark/research/90/1205990.html>

# ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ, ОТРАСЛИ, РЕГИОНА

Пунгин И.В., Пунгина В.С.

*В статье проанализированы и систематизированы по объектам исследования различные трактовки понятия конкурентоспособности, сформулирована взаимосвязь конкурентоспособности различных уровней, определены цели оценки конкурентоспособности для различных объектов и субъектов экономических отношений, на основании целевого подхода разработана система выбора показателей конкурентоспособности в зависимости от целей оценки*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность товара (продукции), предприятия, отрасли, региона; целевой подход; объекты и субъекты оценки конкурентоспособности, потребитель, производитель, инвестор, государство, рентабельность, востребованность продукции

В настоящее время в теории существует множество определений, подходов к оценке и методов определения конкурентоспособности, которые можно классифицировать в зависимости от объектов оценки.

Конкурентоспособности продукции посвящены работы Воронова А. А. [1], Еремеевой Н. В. [2], Баумгартена Л. В. [3], Кобелевой В. Н. [4] и др.; предприятий – Еремеевой Н. В. [2], Белоусова В. Л. [5], Зулькарнаева И. У. и Ильясовой Л.Р. [6], Каплиной О. и Зайченко Д. [7], Шкардун В. [8], Кроткова А. М. и Еленевой Ю. Я. [9], Калашникова А. А. [10] др.

Велик интерес научного общества и к оценке конкурентоспособности отрасли [11],[12] и региона [13],[14],[15],[16].

Однако при решении конкретных практических задач, связанных с оценкой конкурентоспособности сложно выбрать наиболее подходящую методику и выстроить систему показателей.

Целью настоящей работы явилось построение четкой системы выбора показателей для оценки (характеристики) конкурентоспособности продукции, предприятия, отрасли в целом в зависимости от объекта и целей исследования.

Для достижения поставленной цели были применены следующие методы: системный подход, морфологический анализ, метод эмпирического исследования.

В ходе исследования были решены следующие задачи:

1. проанализированы и систематизированы по объектам исследования различные трактовки понятия конкурентоспособности;

2. сформулирована взаимосвязь конкурентоспособности различных уровней: от самого низкого (товара), до комплексного (конкурентоспособности региона или страны);
3. определены цели оценки конкурентоспособности для различных объектов и субъектов экономических отношений;
4. разработана система выбора показателей конкурентоспособности в зависимости от целей оценки.

Конкурентоспособность можно рассматривать с разных позиций. Как свойство товара, она является отражением соотношения цены и качества: готов ли потребитель заплатить назначенную цену за продукт определенного качества. Как свойство предприятия, её можно оценивать как способность последнего конкурировать на рынке, быть успешнее остальных, быть в числе лидеров. Как свойство отрасли, конкурентоспособность отражает способность предприятий, входящих в отрасль, продавать свои товары (работы, услуги) на рынке, где за деньги покупателя борются товары различных отраслей. Кроме этого, конкурентоспособность оценивается разными субъектами, у каждого из которых есть свои цели такой оценки.

Принципиально можно выделить четыре типа субъектов, оценивающих конкурентоспособность рассмотренных объектов:

- потребители;
- производители;
- инвесторы;
- государство.

У каждого из них есть свои интересы: потребитель заинтересован в том, чтобы посредством приобретения набора товаров и услуг максимизировать полученную полезность; производитель заинтересован в том, чтобы затратив минимум усилий, получить максимально возможный результат (прибыль); инвестор заинтересован в том, чтобы проект, в который он вкладывает свои деньги, принес ему доходность достаточно высокую, чтобы можно было считать этот проект перспективным и целесообразным; наконец, государство заинтересовано в обеспечении эффективности использования имеющихся на его территории ресурсов (труда, земли, капитала, знаний, предпринимательских способностей), но при этом — чтобы соблюдались определенные социальные стандарты.

Кроме того, объекты, обладающие свойством конкурентоспособности, также можно разбить на четыре группы. Этим свойством обладают: товар, предприятие (как производитель товара), отрасль (как совокупность предприятий, предлагающих товар) и



регион (район, область, страна или группа стран — с присущей им совокупностью отраслей, предприятий и производимых ими товаров).

В связи с множественностью объектов и субъектов оценки конкурентоспособности возникает необходимость постановки конкретных целей оценки (таблица 1)

Таблица 1

**Цели оценки конкурентоспособности в зависимости от объекта и субъекта оценки**

<b>Объекты оценки</b>	<b>Субъекты оценки</b>	<b>Цель</b>
Продукция (товар, услуги)	Предприятия- производители	Оценка возможности продать продукцию
	Потребители	Выбор товара, в наибольшей степени удовлетворяющего по цене и потребительским свойствам
Предприятие	Предприятия, производящие	Оценка своих слабых и сильных сторон,
	Предприятия – потребители (переработчики сырья)	Оценка привлекательности партнерства с
	Инвесторы	Оценка привлекательности инвестиций в
	Региональные власти	Поиск точек экономического роста
Отрасль	Инвесторы	Оценка привлекательности инвестиций в
	Региональные власти	Поиск точек экономического роста (с точки
	Федеральные власти	Поиск точек экономического роста (с точки зрения экономики в целом)
Регион	Отечественные инвесторы	Оценка инвестиционной привлекательности
	Иностранные инвесторы	Оценка инвестиционной привлекательности
	Федеральные власти	Оценка инвестиционной привлекательности, слабых и сильных сторон, поиск путей повышения конкурентоспособности и эффективности предприятий (отраслей) региона
Страна	Власти различных уровней	Оценка сильных и слабых сторон государства для повышения конкурентоспособности отечественных отраслей и их продукции в мире

Исходя из целей оценки конкурентоспособности объектов можно построить матрицу критериев оценки конкурентоспособности. В ней по одной оси расположим объекты, а по другой — субъекты оценки конкурентоспособности (таблица 2).

Конкурентоспособность товара потребитель оценивает с точки зрения своих потребностей и полноты их удовлетворения. Это наиболее часто встречающееся определение конкурентоспособности. Обладая ограниченными возможностями (не только финансовыми, поскольку сам процесс потребления обусловлен некоторой «технологией», а следовательно — и «производительностью»), потребитель стремится максимизировать степень своей общей удовлетворенности.

Конкурентоспособность предприятия оценивается им с точки зрения положения предприятия на рынке (известное / неизвестное; давно ли работает; какую долю рынка занимает; какие гарантии дает; какая степень доверия предприятию у других потребителей, какие отзывы о качестве его продукции).

Конкурентоспособность отрасли оценивается потребителем с точки зрения приоритетности его собственных потребностей, подлежащих удовлетворению. Так, получив годовую премию, у потребителя (частное лицо) может возникнуть выбор, что купить на эти деньги — новую мебель на кухню, новую стиральную машину или путевку в экзотическую страну: в этот момент наблюдается межотраслевая конкуренция. Как только потребителем отдается приоритет конкретной отрасли, конкуренция с точки зрения потребителя переходит в плоскость конкуренции предприятий, а затем и товаров. В различных экономических условиях (уровень доходов, уровень цен, ожидания и т.п.) уровень конкурентоспособности отраслей (при прочих равных) окажется различным. Проявится это прежде всего в различиях в эластичности спроса на продукцию (товары, работы, услуги) различных отраслей.

Таблица 2

### Матрица критериев оценки конкурентоспособности

Субъект оценки	Потребитель	Производитель	Инвестор	Государство
Объект оценки	Полнота удовлетворения потребностей	Прибыльность товара (рентабельность)	Востребованность товара, уровень рентабельности продаж	Востребованность товара, его социальная значимость

Предприятие	Надежность предприятия, его стабильность и положение на рынке	Соотношение цены и качества выпускаемой продукции, соответствие техническим, экологическим и прочим нормам и стандартам	Рентабельность предприятия в целом, его финансово-экономическое положение	Востребованность продукции предприятия, её значимость, объемы продаж
Отрасль	Эластичность спроса на продукцию (работы, услуги) различных отраслей	Средний уровень рентабельности, целесообразность работы в отрасли или выхода из неё	Средний уровень рентабельности	Востребованность продукции отрасли, значимость (как продукции, так и отрасли в целом), объемы продаж
Страна (регион)	Обеспечение определенного уровня качества жизни	Обеспеченность ресурсами, их качество и доступность	Инвестиционный климат	Эффективность использования ресурсов, платежный баланс

Конкурентоспособность страны с точки зрения потребителя оценивается как уровень качества жизни, который обеспечивается потребителю.

Таким образом, потребитель оценивает конкурентоспособность любых объектов с точки зрения степени удовлетворения своих потребностей и уровня их значимости (более значимые потребности должны быть удовлетворены раньше, чем менее значимые).

Производитель оценивает товар с точки зрения суммы прибыли, которую тот может принести. С одной стороны, это рентабельность (сколько копеек прибыли приносит 1 рубль затрат), однако в отраслях с быстрой оборачиваемостью активов (например — торговля) можно получить гораздо большую прибыль за счет снижения рентабельности продаж, но увеличения оборачиваемости товаров. Предприятия производитель оценивает как своих конкурентов, поэтому важнейшими характеристиками для него являются соотношение цены и качества выпускаемой продукции, соответствие последней техническим, экологическим и прочим нормам и стандартам. Отрасль производитель оценивает с точки зрения рамочных условий и своего положения на рынке. С этих позиций оцениваются средний уровень рентабельности, целесообразность работы в отрасли или выхода из неё. Страну производитель оценивает с точки зрения наличия необходимых ему ресурсов, их качества и доступности (физической и экономической).

Инвестор оценивает эффективность своих вложений (как свершившихся, так и потенциальных), поэтому важнейшими характеристиками товара с точки зрения инвестора являются его востребованность и уровень рентабельности продаж (инвестора интересуют не столько единичные сделки с высокодоходными товарами, сколько массовые продажи, приносящие доход больше той суммы, которую инвестор мог бы получить, вложив свои средства в другое производство). Конкурентоспособность

предприятия означает для инвестора не только рентабельность предприятия как цельной системы, но и его экономическое положение, финансовая устойчивость (высокий уровень рентабельности может быть достигнут путем совершения высокодоходных, но спекулятивных сделок, имеющий недопустимо высокий уровень риска). Соответственно, страну или регион инвестор оценивает как площадку, на которой можно (или не стоит) строить свой бизнес; важнейшим показателем конкурентоспособности страны (региона) является инвестиционный климат.

Государство оценивает конкурентоспособность товара с точки зрения его востребованности и социальной значимости. Если отечественный товар является социально значимым, но он стоит значительно дороже импортного, государство может повлиять на эту ситуацию, применив либо субсидии и дотации отечественному производителю, либо квоты и таможенные барьеры к зарубежным поставщикам. Предприятия оцениваются государством с точки зрения их роли в экономике: насколько продукция предприятия востребована и значима, каковы объемы продаж. Чем выше уровень этих показателей, тем предприятие с точки зрения государства более конкурентоспособно. Отрасль оценивается государством также с позиций востребованности производимой ей продукции, объемов продаж и значимости для экономики продукции и отрасли в целом. Конкурентоспособность страны может быть оценена государством с точки зрения эффективности использования ресурсов (с учетом их качества), а также с позиции показателей платежного баланса страны: если баланс положительный, то страна (а следовательно — отрасли, предприятия, продукция) конкурентоспособна, иначе — нет.

Предложенная матрица критериев оценки позволит комплексно оценить конкурентоспособность любого объекта оценки, с учетом предъявляемых к нему требований всех субъектов оценки. Кроме того, по матрице, на примере конкретного субъекта оценки можно проследить взаимосвязь различных уровней конкуренции (между товарами, предприятиями, отраслями и регионами).

### **Список литературы**

1. Воронов, А. А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия [Текст] / Воронов А.А. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. - №4.
2. Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг: [Текст]/ Н. В. Еремеева. - М.: Колос-С, 2006. - 192 с.

3. Баумгартен, Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции [Текст] /Л. В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом – 2005. - №4(48).
4. Кобелева, В. Н. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью продукции [Текст] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. Н. Кобелева. – Белгород, 2007. – 175 с.
5. Белоусов, В. Л. Анализ конкурентоспособности фирмы [Текст] / В. Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. - №5(25).
6. Зилькарнаев, И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий [Текст] / И. У. Зилькарнаев, Л. Р. Ильясова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. - №4(24).
7. Каплина, О Оценка конкурентоспособности предприятия на основе процессного подхода [Текст] / О. Каплина, Д. Зайченко // Маркетинг. – 2005. – №4(83).
8. Шкардун В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятий [Текст] / В. Шкардун // Маркетинг. – 2005. – №1(80).
9. Коротков А. М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки [Текст] / А. М. Кротков, Ю. Я. Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №6.
10. Калашников, А. А. Формирование системы оценки уровня конкурентоспособности предприятия [Текст]: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. А. Калашников. – СПб. – 2005. – 209 с.
11. Жданова, О. И. Кластерная стратегия управления промышленными предприятиями как фактор повышения конкурентоспособности [Текст]: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. И. Жданова. – М. – 2008.- 170 с.
12. Пешехонова, Н. Е. Управление сахарной промышленностью региона на основе использования интегральных критериев конкурентоспособности [Текст]: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. Е. Пешехонова. – Орел. – 2004. – 215 с.
13. Рифа, Н. Ф. Региональное развитие отраслевых производств (Социально-экономическая эффективность и конкурентоспособность) [Текст]: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. Ф. Рифа. – Волгоград. – 2002. – 176 с.
14. Новикова, А. С. Инвестиционная привлекательность региона как фактор повышения его конкурентоспособности [Текст]: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. С. Новикова. – Ставрополь. – 2006. – 195 с.
15. Анучин, А. А. Экономико-статистический анализ региональной конкурентоспособности :на примере областей Центрально-Черноземного экономического

района [Текст] : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / А. А. Анучин. – Воронеж. – 2007. – 182 с.

16. Суслов, К. В. Управление развитием конкурентоспособности региона [Текст] : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / К. В. Суслов. – Москва. – 2006. – 187 с.

## КОНТРОЛЛИНГ В УСЛОВИЯХ НАНОЭКОНОМИКИ

Уляшева Ж.В.

*В статье рассматривается проблематика использования механизмов контроллинга в современных условиях наноэкономики. По мнению автора, наноэкономический аспект системы контроллинга может подразумевать такие направления дальнейших исследований как: изучение вопросов мотивации и поведения при реализации контроллинговых задач отдельным сотрудником; рассмотрение контроллинга как фактора принятия целесообразных управленческих решений конкретным сотрудником; определение выгод и затрат при осуществлении самоконтроллинга сотрудником; разработка аналитического инструментария сопровождения действий нано-субъекта в условиях стоимость-ориентированного управления.*

**Ключевые слова:** контроллинг, управленческий учёт, информационное обеспечение, бюджетирование, самоконтроллинг, наноэкономика.

Первоначально контроллинг существовал как практическая деятельность по улучшению управляемости организации. Проблема теоретической проработки контроллинга впервые наиболее серьезно была поднята в немецкоязычной научной литературе, однако до сих пор не было выработано позиции относительно сути контроллинга, понимания его функций, задач, специфической роли в компании. При раскрытии смысла контроллинга часто оперируют словосочетанием «концепция контроллинга». При этом концептуальность контроллинга по мнению авторов [5, с.9] состоит в синтезе управленческого учета, планирования, контроля и аналитической работе.

Структура современных иностранных монографий по контроллингу представляет собой сочетание глав по управленческому учету, бюджетированию, стратегическому планированию, системе взаимосвязанных стратегических показателей, управленческой отчетности [2, с.4].

Расширительное понимание контроллинга состоит и в его отнесении к числу современных управленческих систем [5, с.11], однако, отличительные признаки контроллинга как системы не определяются.

Хорват [5] утверждает, что «наука и практика управления сегодня едины в том, что контроллинг является неотъемлемой частью современной системы управления компанией». При этом не определяется в чем, собственно, роль контроллинга и в чем

закключаются связи с другими элементами системы управления. Там же констатируется, что «сегодня контроллинг представляет собой функцию управления, без которой невозможно представить работу ни одной современной компании». Однако не поясняется, что выполняет эта функция в системе управления и как она взаимодействует с такими функциями управления как учет, планирование, контроль, анализ. Далее контроллинг определяется как «комплексная межфункциональная концепция управления, целью которой является координация систем планирования, контроля и информационного обеспечения». В этом утверждении достаточно сложно определить, как концепция может иметь цель координировать системы планирования, контролировать и т.п. Кроме того, не поясняется, почему данная концепция наделена характеристиками «комплексная» и «межфункциональная».

В литературе можно встретить достаточно широкое толкование функций контроллинга, например, указывается, что контроллер «выполняет не только функцию управленческого учета, но и функцию бюджетирования, а также сравнения план/факт и анализа отклонений» [5, с.10] и, таким образом, контроллинг практически сводится к управлению.

Согласно А. Дайле [2] «Контроллер предлагает сигнальную систему отклонений, которые должны направить менеджеров на осуществление корректирующих мероприятий, чтобы плановый курс достижения цели действительно был выдержан, насколько это возможно». То есть, специфической особенностью контроллинга является его способность дать на основе аналитического заключения совет, рекомендацию, направляющего менеджера на путь достижения цели. Таким образом, контроллинг не отвечает собственно за составление бюджетов и ведение учета. Здесь же следует подчеркнуть, что от контроллинга ожидают таких отклонений, которые имеют силу сигнала, инициирующих навигационные действия на пути к достижению целевых показателей, это значит, что речь идет о необходимости идентификации критических и толерируемых значений, что методически в литературе по контроллингу слабо проработано.

Сложно также согласиться с тем, что «задача контроллера состоит в соблюдении норм международных стандартов учета при составлении годовых отчетов» [5, с. 132], однако стоит считать вполне обоснованной задачу контроллинга по конвергенции систем внешнего и внутреннего учета при проектировании сфер информационного обеспечения контроллинга в связи с общемировой тенденцией по унификации различных подходов к учету, приоритетным использованием норм международных стандартов учета при настройке управленческого учета компании [5, с. 132].



По мнению этого же автора [5] контроллинг также решает координирующую задачу, проявляющуюся в двух аспектах: с одной стороны «построение и дальнейшее усовершенствование» системы планирования и информационного обеспечения, с другой стороны «каждодневное функционирование (текущее согласование)» [5, с.21].

На наш взгляд координирующая функция контроллинга состоит в унификации системы учета и бюджетирования, налаживании информационных взаимосвязей в процессе бюджетирования, проверке непротиворечивости целей и целевой картины (миссии) компании [2, с.22]. Проверка наличия целевого показателя и их согласованность на уровне каждого сотрудника компании и в разрезе центров ответственности компании проявляется в указанной координирующей деятельности контроллинга.

По мнению Хорвата [5] «система контроллинга является системой сервиса для менеджмента» для разработки планов предприятия, аккумулирования информации с целью принятия управленческих решений. Контроллер по утверждению Дайле «должен заботиться о создании информационной системы, помогающей планомерно регулировать движение к цели». Дополнительно подчеркнем, что с одной стороны, при формировании сфер информационного обеспечения, контроллинг гибко ориентируется на потребителя информации, с другой стороны, обладая передовыми знаниями, например, в области управленческого учета он обязан также концептуально влиять на взгляды по поводу применения определенных методик в этой области, поскольку решение управленческого вопроса во многом зависит от концепции создания той или иной экономической информации.

На основе изложенного следует обозначить инновационную функцию контроллинга, заключающуюся в поиске, мониторинге, анализе и выборе оптимальных методов управленческого учета, планирования и управленческого анализа для достижения целей компании.

Представим перечень функций контроллинга и их характеристику в следующей таблице.

**Таблица 1.**

**Функции и характеристики контроллинга**

Наименование функции	Характеристика
Методическая (инновационная, концептуальная)	Поиск, мониторинг, анализ и выбор наилучших методов управленческого учета, планирования и управленческого анализа для достижения целей компании, методов организационного построения компании для достижения целевых показателей результативности. Построение системы трансфертных цен, удовлетворяющих организационной структуре предприятия.

	Конвергенция управленческого и внешнего учета (построение моста согласования).
Координирующая (коммуникационная)	Сопровождение процесса целеполагания, например, на основе сбалансированной системы показателей, согласование планов и бюджетов компании в разрезе видов планирования – взаимосвязанное согласование стратегического и оперативного планирования, а также долгосрочного и краткосрочного оперативного планирования, в разрезе организационной структуры компании – взаимоувязка целей, планов и бюджетов по подразделениям и лицам иерархии компании, урегулирование бюджетов компании с точки зрения заявленных руководством целей на основе анализа резервов, проверка непротиворечивости целей и целевой картины (миссии) компании, стратегии и бюджетов компании.
Аккумулирующая	Идентификация информационных потребностей в иерархии компании, селекция, обработка, поставка релевантной информации из информационных сфер
Регулирующая (навигационная)	Проведение сопоставительного анализа по ключевым показателям деятельности компании, передача сигналов руководству при выявлении существенных неблагоприятных/благоприятных отклонений, выявление причин отклонений, интерпретация результатов с выработкой советов, совместное обсуждение результатов анализа с ответственными менеджерами центров ответственности.
Консультационная	Реализация методов управленческого анализа на практике при подготовке и обосновании управленческих решений

Реализация указанных функций контроллинга связана с активным применением возможностей управленческого анализа. Как правило, в литературе по контроллингу описание аналитических инструментов в деятельности контроллера представлено не полностью.

К функции контроллинга целесообразно отнести навигацию бизнес-процессов на пути к достижению целей на основе многомерных аналитических сопоставлений целевых, фактических, ожидаемых, прошлых, идеальных показателей как в целом, так и в разрезе центров ответственности компании. Поскольку, действительно, методика проведения анализа улавливания тех или иных отклонений и исследования вызывающих их причин зависит от применяемых систем учета [5, с.157; 2], например, с использованием гибкого или жесткого расчета плановых затрат, то дополнительной нерешенной методической проблемой необходимо считать отсутствие дифференцированных методик анализа в зависимости от используемых систем учета затрат и результатов в управленческом учете компании. Навигационная функция контроллинга обуславливает потребность в адекватной оценке улавливаемых отклонений с точки зрения их влияния на ключевые целевые показатели результативности.

Поскольку, как уже было сказано, контроллинг в качестве экономического сопровождающего осуществляет функцию навигатора по отношению к результатной цели [2, с.23], выражающейся универсально стратегическими целями роста, развития, прироста стоимости компании, он должен участвовать и в формировании системы целевых показателей методически, а также в их обосновании содержательно.

Кроме того, следует отметить, что характерной текущей особенностью контроллинга является навигация деятельности компании путем выстраивания систем показателей, представляющих стратегию компании и проявляющих степень ее реализации. [5, с.169]. Данные показатели представляют спектр не только абсолютных количественных показателей, аккумулируемых из сферы учета и бюджетирования компании, но также включают блок взаимосвязанных относительных количественных и нефинансовых, качественных показателей, которые являются предметом навигации путем аналитических сопоставлений в контроллинге.

Дополнительной сферой для улучшения контроллинга на основе управленческого анализа является улучшение бюджетов компании путем нахождения резервов с целью их согласования с заявленными топ-менеджментом ключевыми целевыми показателями.

В стратегическом аспекте методическая задача контроллинга состоит в предоставлении подходящих методов стратегического анализа на этапах планирования и реализации стратегии [5, с.181] в условиях общемировой тенденции ориентации бизнеса на прирост стоимости. Принятие управленческих решений в этой стратегической сфере требует от контроллинга иных подходов к формированию систем показателей и методик отслеживания их изменений и обуславливающих причин, например, на основе концепции экономической добавленной стоимости, подкрепленной сбалансированной системой показателей. [5, с.187], также как и адаптации существующих классических методик стратегического управленческого анализа. Указанные подходы предлагают концепцию управления факторами прироста стоимости бизнеса на уровне каждого сотрудника. Следует подчеркнуть, что процесс совершенствования в стратегическом анализе при переходе к стоимость-ориентированному управлению должен быть проанализирован на предмет возможных изменений в управленческом учете компании.

Авторами подчеркивается [5, с.18; 2, с.15] отсутствие обязательной необходимости наличия специального контроллингового органа или должности в организации при возможности выполнения контроллинговых задач на уровне каждого сотрудника компании, т.е. реализации самоконтроллинга. Актуальные требования, предъявляемые контроллингу, состоят в том, чтобы не контроллинг внешне проявлял участие в достижении некоторых целевых показателей отдельным сотрудником, а сам сотрудник

имел бы возможность направить и регулировать себя на пути к достижению данных показателей, идентифицировал бы себя в соответствии с поставленными целями, а также лично бы соотносил себя с целевой картиной (миссией) компании [2, с.14, с.19].

Учитывая действующие тенденции, связанные с переходом к стоимость-ориентированному управлению с применением новых концепций управленческого анализа, направленных на использование факторов увеличения стоимости компании на уровне каждого сотрудника, представляет интерес исследование контроллинга в условиях наноэкономики. Объектом наноэкономики являются процессы в организациях, механизмы и факторы принятия экономических решений отдельными физическими лицами и коллективами [1, с.65]. Авторы [5, с.241; 2] отмечают, что в условиях возрастания изменений во внешнем окружении актуальным становится перераспределение функций контроллинга между подразделениями и менеджерами, «в умы сотрудников», развитие так называемого самоконтроллинга. Кроме того, особенностью менеджмента и контроллинга в настоящее время является их рассмотрение как процесса, в котором взаимодействуют различные участники и подразделения. [5, с.242]. Констатируя турбулентный характер окружения компании, подчеркивается несостоятельность принципов централизации, тейлористского разделения труда, функциональной ориентированности в управлении при усилении процесс-ориентированного принципа, тенденции усиления внутреннего предпринимательства в компании, развития принципа самоконтроллинга, самоорганизации, самоответственности [5, с.252]. В кругообороте процессов управления: стратегического планирования и оперативного планирования, учета и регулирования контроллинга призван обеспечить каждого менеджера релевантными методами управленческого анализа для принятия управленческих решений, таким образом, чтобы процедуры управленческого анализа пронизывали действия сотрудников на каждой фазе процесса управления, включались в каждое звено процесса создания цепочки стоимости.

Координационная задача в условиях реализации принципа самоконтроллинга усиливается, поскольку в процессы включены разнообразные отделы и сотрудники, кроме того, существует мнение, что процессы создания цепочек стоимостей с точки зрения новых концепций имеют особенность образовывать сети процессов. В монографии Дайле красной нитью проходит образ контроллера как «продавца целей и планов», и в качестве одной из характеристик этой роли выступает его участие в идентификации варианта и величины задаваемых целевых показателей различным менеджерам компании, задание определенного компромисса между возможностью и необходимостью назначения этих целевых показателей».

Методическая функция контроллинга здесь может проявиться в проектировании процесс-ориентированной организационной структуры и децентрализации систем учета и планирования. Аккумулирующая функция реализуется в снабжении процесс-менеджеров соответствующими регулирующими показателями.

В литературе [5, с.15] подчеркивается принципиальная незавершенность контроллинга, проявляющаяся в процессе постоянного самосовершенствования под влиянием изменения стратегии и новых улучшений в области контроллинга. В этой связи следует предположить, что источником совершенствования контроллинга могут стать восприятие и адаптация методик управленческого анализа. Кроме того, учитывая указанные тенденции формирования нового образа бизнеса (процесс-ориентированное управление цепочками стоимостей, переплетение процессов в сети, актуальность самоорганизации, самоконтроллинга, самоуправления, управление стратегией на уровне каждого сотрудника), имеет смысл связывать процесс развития контроллинга с нанозакономикой, как наукой, занимающейся исследованием поведения сотрудников, задействованных в процессах компании. Поскольку исследования контроллинга в нанозакономике не проводились, рассмотрение контроллинговых процессов в нанозакономическом ключе следует считать весьма целесообразным. Проблемные области развития контроллинга и направления дальнейших исследований отражены в таблице 2:

**Таблица 2.**

**Проблемы и направления развития контроллинга**

Характеристика проблемы	Направление исследования
Противоречивость, неоднозначность термина контролинг, отнесение его к системе управления, управленческой системе, функции управления, управленческому учету, концепции управления (комплексной и межфункциональной), процессу и образу мышления. Сложности по идентификации контроллинга как системы, места контроллинга в системе управления, разграничению контроллинга и менеджмента, функций менеджмента и контроллинга, взаимодействию этих функций	Идентификация контроллинга как системы
1. Методическая незавершенность в области обеспечения навигационной функции контроллинга. Методические пробелы идентификации критических и толерируемых значений отклонений, инициирующих навигационные действия на пути к достижению целевых показателей. Отсутствие дифференцированных методик в зависимости от разных систем учета затрат и результатов. Потребность в адекватной оценке улавливаемых отклонений с точки зрения их влияния на ключевые целевые показатели результативности. 2. Методическое обеспечение аналитического сопровождения представления и реализации стратегии. Формирование систем	Исследование актуальных точек совершенствование системы контроллинга на основе управленческого анализа. Анализ и подготовка необходимых изменений в управленческом учете.

<p>показателей и методик отслеживания их изменений и обуславливающих причин, например, на основе концепции экономической добавленной стоимости, подкрепленной сбалансированной системой показателей, адаптация существующих классических методик стратегического управленческого анализа.</p> <p>3. Методическое обеспечение изменений в управленческом учете компании при переходе к стоимость-ориентированному управлению. Конвергенция систем внешнего (финансового) и внутреннего учета при проектировании сфер информационного обеспечения контроллинга. Методики построения учета и анализа затрат процессов.</p>	
<p>1. Не исследованы контроллинговые процессы в условиях наноэкономики.</p> <p>2. Экономическое сопровождение действий нано-субъекта на основе выстраивания и реализации стратегии с применением новых концепций управленческого анализа, направленных на использование факторов увеличения стоимости компании на уровне каждого сотрудника</p>	<p>Изучение контроллинга в наноэкономическом аспекте</p>

Ориентируясь на выявленные выше проблемы и перспективы развития контроллинга, сформулируем основные выводы:

1. Несмотря на многочисленные публикации по проблеме контроллинга в последнее время наблюдается размытость и противоречивость при его определении, отсутствие строгой идентификации контроллинга по отношению к таким функциям управления как управленческий учет, бюджетирование, контроль, характеристики его как системы. По отношению к менеджменту контроллинг можно воспринимать как инноватора и навигатора управленческих процессов компании по отношению к ключевым стратегическим показателям деятельности любой компании – приросту стоимости, росту и развитию. В первом приближении контроллинг представляет собой экономическое сопровождение управленческих решений на пути достижения стратегической триады целей – роста, развития, прироста стоимости компании. Обзор публикаций позволил выделить инновационную, коммуникационную, аккумулирующую, навигационную, консультационную функции контроллинга.

2. Чтобы предпринимать экономическое сопровождение деятельности компании на всех этапах управления компанией (планирования, учета, регулирования, контроля) контроллинг, реализуя свою инновационную функцию, должен осуществлять мониторинг и внедрение целесообразных методик управленческого анализа в практику компании. В условиях стоимость-ориентированного управления в качестве приоритетных сфер совершенствования контроллинга мы полагаем избрать сбалансированную систему показателей, стратегический управленческий анализ и оперативный анализ. Кроме того,

должны быть исследованы возможности и проблемы управленческого учета как информационной базы эффективной реализации соответствующих методик управленческого анализа.

3. Учитывая актуальность значения человеческого капитала, принципов самоорганизации, самоуправления, контроллинга в настоящий момент предстает как самоконтроллинг, а сотрудник рассматривается как нано-субъект, самостоятельно и ответственно реализующий контроллинговую деятельность. Наноэкономический аспект системы контроллинга может подразумевать такие направления дальнейших исследований как: изучение вопросов мотивации и поведения при реализации контроллинговых задач отдельным сотрудником; рассмотрение контроллинга как фактора принятия целесообразных управленческих решений конкретным сотрудником; определение выгод и затрат при осуществлении самоконтроллинга сотрудником; разработка аналитического инструментария сопровождения действий нано-субъекта в условиях стоимость-ориентированного управления.

#### **Список использованной литературы**

1. Большаков Н.М. Системная экономика рекреационного лесопользования. – Сыктывкар: СЛИ, 2007. – 288 с.
2. Дайле А. Практика контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Карманский А.М., Фалько С.Г. Контроллинг: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
4. Фольмут Х. Инструменты контроллинга. М.:. Омега-Л, 2006. – 128 с.
5. Horvath and partners. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

**Бадюкина Е.А.** – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», декан финансово-экономического факультета, к.э.н., профессор; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8-212) 43-74-06.

**Бочкова С.В.** – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита; к.э.н., доцент; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8-212) 43-74-06.

**Ищенко С.М.** – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49.

**Каптейн Ю.Н.** ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; доцент кафедры государственного и регионального управления; к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49.

**Каптейн И.Г.** ОАО «Коми энергосбытовая компания»; заместитель начальника отдела анализа и отчетности; к.э.н., доцент; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49.

**Корепанов Н.А.** – заместитель руководителя управления Росприроднадзора по Республике Коми, к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Интернациональная, 98; тел. (8-212) 24-36-72.

**Круссер Н.Г.** - ООО «Комирегионгаз»; начальник отдела финансов; к.э.н., доцент; г. Ухта, ул. Ленина, 38; тел.(8-82147) 6-35-02.

**Мигунов А.А.** - Компания «Московский филиал Оверсиз Саплай энд Сервисез»; ведущий специалист отдела корпоративных финансов; г. Москва, ул. Большая Ордынка д.1, тел.+7(495)9331700. Email: Thefallen@mail.ru, Amigunov@lukoil-overseas.ru

**Плесовский П.А.** ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», соискатель кафедры экономической теории и корпоративного управления; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8-212) 43-48-49.

**Пунгин И.В.** – Сыктывкарский филиал ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики», старший преподаватель. Сыктывкар, ул. Катаева, 39, тел. (8212) 32-23-06, (8212) 32-23-07.

**Пунгина В.С.** – Сыктывкарский лесной институт – филиал ГОУ ВПО Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С.М. Кирова, старший преподаватель. Сыктывкар, ул. Ленина, 39. Тел. (8212) 24-67-71.

**Уляшева Ж.В.** ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8-212) 43-74-06.



## INFORMATION IN THE ENGLISH LANGUAGE

### Authors

**Badokina E. A.** - Syktyvkar state university, dean of Financial-economic department, candidate of economic sciences, professor; Syktyvkar, Starovskiy St. 51, tel. (8-212) 43-74-06.

**Bochkova S. V.** - Syktyvkar state university, the head of Accounting and audit department, candidate of economic sciences, associate professor, Syktyvkar, Starovskiy St. 55; tel. (8-212) 43-74-06.

**Ischenko S. M.** - Syktyvkar state university, expert of Scientific and research centre of corporate law, management and venture investment in Syktyvkar state university, Syktyvkar, Starovskiy St. 55; tel. (8-212) 43-48-49.

**Kapteyn Y. N.** - Syktyvkar state university, associate professor of State and regional management department, candidate of economic sciences; Syktyvkar, Starovskiy St. 55; tel. (8-212) 43-48-49.

**Kapteyn I. G.** - PC "Komi energy- sales company"; the head of Analysis and accountancy department; candidate of economic sciences, associate professor; Syktyvkar, Starovskiy St. 55; tel. (8-212) 43-48-49.

**Korepanov N. A.** - The head of The Russian nature supervision's government in The Komi Republic, candidate of economic sciences; Syktyvkar, Internacionalnaya St. 98, tel. (8-212) 24-36-72.

**Krusser N. G.** - Co Ltd "Komiregiongas"; the head of financial department; candidate of economic sciences, associate professor; Uhta, Lenin St., 38; tel. (8-82147) 6-35-02.

**Migunov A. A.** - Moscow branch of The Overseas Supply and Services company; key specialist of Corporate finance department; Moscow, Bolshaya Ordynka St., 1, tel. +7(495)9331700. Email: Thefallen@mail.ru, Amigunov@lukoil-overseas.ru

**Plesovskiy P. A.** - Syktyvkar state university, seeker of Economic theory and corporate management department; Syktyvkar, Starovskiy St. 55; tel. (8-212) 43-48-49.

**Pungin I.V.** - assistant professor of the Syktyvkar branch of SPbGUSE, Syktyvkar, Kataeva St, 39, tel. (8212) 32-23-06, (8212) 32-23-07.

**Pungina V.S.** - assistant professor of the Syktyvkar Forest Institute. Syktyvkar, Lenina St, 39. tel. (8212) 24-67-71

**Ulyashova G. V.** - Syktyvkar state university, senior lecturer of Accounting and audit department; Syktyvkar, Starovskiy St. 55; tel. (8-212) 43-74-06.

## **Titles**

**Badokina E. A., Ishenko S.M.** Particularities of synergy effect manifestation and estimate from company's mergers and takeovers in the Komi Republic

*The article deals with the particularities of synergy effect manifestation and estimate from company's mergers and takeovers in the Komi Republic. It is pointed on the base of approach done that complex model development and the method of estimate the synergy effect level problem has an enormous importance for the Komi Republic companies. It is revealed that most of the republic companies make a list of potential advantages from companies' mergers (takeovers). However the majority of the Komi Republic enterprises that dealt with mergers and acquisition contracts don't appraise the synergy effect level that make decision-making connecting with expediency of signing such deals and its efficiency estimate more difficult*

**Keywords:** deals, mergers and takeovers, questionnaire, synergy effect, synergy forms, cause of mergers and acquisition, Komi Republic, management, assets, market

### **Literature**

1. Volchkov A. A. Assessment dealings (bargain) // Company management . 2004. № 7.
2. Avons, Frank Ch. Assessment of pooling and absorption companies: forming (creation) of worth (value, cost) in private companies. – Moscow: Alpin's Business Books, 2004.

**Bochkova S.V.** Ways of financial risks overcoming in timber enterprises

*This article covers the ways of financial risks overcoming in timber enterprises. On the base of criteria and methods of activity efficiency analysis review subject to risks the conclusion is done that these shows are useless for complex risks approach and decision-making. The leverage criteria have advantages which characterize the proportion "profitability – liquidity - risk" as company operating and financial activity, and also fully repulse results of company's managerial decisions implementation*

**Keywords:** financial risks, timber enterprises, leverage, liquidity, managerial decisions, risk-management, investments, hedging, diversification, strategy

### **Literature**

1. Abrutina M. S. Analysis financial and economic activity's of enterprise: manual/ M. S. Abrutina. – Moscow: Delo i servis, 2001. – 265p.
2. Algin A. P. Risk and its role in social life/ A. P. Algin. – Minsk: Idea, 1989. – 188p.
3. Kovalev V. V. Financial analysis: capital administration. Choice of investments. Analysis of accounting. / V.V. Kovalev. – Moscow: Finances and statistics, 1997. - 512 p.

**Kaptein Y.N., Kaptein I.G.** Tends of social and economic region system reforming

*The analysis of main tends of social and economic North region system reforming (on the example of the Komi Republic). The conclusion is done that increasing of social and economical systems organization is straightly influence on positive change of all important economical shows: sales forecasting, profit, labour capacity, producing capacity use, efficiency. Improvement of this organization is considered as a reforming object and like direct factor production intensification that possible because of economic potential use result's rise by the way of resource's losses reduction and by the way of its quality re-equipment*

**Keywords: social and economical system, system composition, preproduction, the Komi Republic, reform, resources, costs, effectiveness, management, factors**

**Korepanov N.A.** Public mineral resources using control policy

*In this article it is considered actual questions of public mineral resources using control policy. On the basis of theory and practice analysis of control and supervisory activity, author offers to work out and to approve mineral resources using control policy on micro, macro and mesa levels for successful realization of state policy in sphere of rational using, reproduction and conservation of mineral resources. It is necessary to introduce mineral resources using control policy through authority and civil institutions for satisfaction of inner needs of economy, needs determined by international Russian liability and achievement of optimal mineral and raw material resources using for national public safety. Approving of mineral resources using control policy should become one of important goals of public authority*

**Keywords: control policy, mineral resources using, model range, public safety, control institution, complex effectiveness, mineral and raw material base, mineral and raw material resources, elements of policy, law, organizational structure, motivation, interests, risks, personnel, environment**

**Literature**

1. The North as an object of complex regional research / Managing editor V. N. Lagencev. – Syktyvkar. 2005. – 512 p.
2. Political science: The course of lectures / K. N. Kamenskaya. - Rostov-on-Don: Feniks. 2007. – 224 p.
3. Suharev. A. Big law dictionary. 2005.
4. Material from Wikipedia
5. On federal program “Reforming and development of the Russian Federation’s public service system (2009-2013)”: The Russian President’s edict by 10.03.2009, №261 // The Information – legal system Konsul’tant plus: Legislation.
6. The constitution of the Russian Federation. – M: Izvestiya, 1993. – 59 p.
7. The regulations on the Federal supervision service in sphere of nature management: approved by the Russian government’s decree by 30.07.2004, №400.

8. The Russian President's edict by 12.05.2009, № 537 "On strategy of the Russian Federation public safety up to 2020".

**Krusser N.G.** Controlling as an instrument of organizational stability's guarantee in crisis

*In this article it is considered the improvement method of management processes at enterprise by introduction of controlling system for the purpose of maintenance of organizational stability in crisis period. It is showed elements of controlling system, considered the role of controlling in effectiveness increase of management processes, given the basic instruments of strategic and operational controlling. It is given attention to problems of uncontrollability in organization and to solving them by controlling. It is showed the results of process changes in organizational management system after introduction of controlling in enterprise*

**Keywords: controlling, organizational stability, strategic management processes, crisis, solvent demand, accounting, planning, analysis, information flow, risk minimization**

**Literature**

1. Meskon M. H., Hedoury F. The bases of managment. M.: Delo, 2000.
2. Controlling in business. Methodological and practical foundations of implementation of controlling at organizations / A. M. Karminekiy, N. I. Olenev, A. G. Primak, S. G. Fal'ko. –M.: Finances and statistics, 1998. – 256 p.
3. Dayle A. Practice of controlling: Translation from German / Under reduction of M. L. Lukashevich, E. N. Tihonenkova. –M.: Finances and statistics, 2003. – 336 p.
4. Controlling as an instrument of enterprise management / E. A. Anan'kina, S. V. Danilochkin, N. G. Danilochkina and others; Under reduction of N. G. Danilochkina. – M.: Audit, YUNITI, 1999. – 297 p.
5. Smirnov E. A. The foundations of organizational theory: tutorial for universities. – M.: Audit, YUNITI, 1998.
6. Latfullin G., Raichenko O. The organizational theory: Manual for universities. - St. Petersburg: Piter Print, 2004. – 400 p.
7. Tompson A. A., Striklend A. D. Strategic management. – M.: Williams, 2002, 928 p.

**Migunov A.A.** The essence and the economic content of financial resources

*Over a long period there is no due attention to the questions connecting with definition and clear understanding the term "financial resources" in most scientific financial publications. In this article author tried to determine and characterize the concept "financial resources" like an independent economic category and also appraised the role of financial resources as a universal type of resources*

**Keywords: financial resources, economic category, production efficiency, capital, assets, commitment, cash resources, flow-oriented and balanced models, authorized capital stock, management**

**Literature**

1. Bogolepov M. I. Soviet financial system. Moscow: Gosfinizdat, 1945. – P. 38
2. Kovaleva T. M., Barulin S. V. Budget and budget policy in current Russian Federation: manual. – Moscow: Knorus, 2005. – P. 22.
3. Kovaleva A. M., Lapusta M. G., Skamay L. G. Company finances: manual. – Moscow: INFRA-M, 2005. – P. 38.
4. Kreynina M. N. Financial statement and investment appeal analysis of joint-stock companies in industry, building and trade. 1994, 56p.
5. Molykov D. S. Company finance theory. 2004, 23-28p.
6. Nezamaikin V.N., Yurzinova I.L. Organization finances: management and analysis. 2004, 18p.
7. Pavlova L.N. Financial management in companies and commercial organizations. Management of turnover. 1993, 142p.
8. Credit-finance dictionary. M.: Finansy i statistika, 1984. - 330p.
9. Finance of firm / SPb.: Business-press, 2000. - 43p.
10. Finance / M.: Financy i statistika, 1992.
11. Finance / M., 2000. - 59p.
12. Economics and management of trading firm / M.:InfraM, 2001.- 229p.

**Plesovskiy P.A.** Shadow finance as a basis of the shadow medical care economy

*The article deals with the shadow sector of the medical care system from the common market theory view point. It is pointed out that the shadow finance of the medical care make the basis of the medicine shadow economy. The article gives the determination of the shadow finance in medicine, their heterogeneity and shows the alternative coexistence of shadow and legal markets of medical service which are followed by formal and informal finance. The article explains the main reasons of the shadow sector existence in the medical care and pays attention to the necessity of the resistance to its further expansion thanks to the increase of the legal medical care financing*

**Keywords:** shadow economy, commodity-money relations, medical care, legal financing, informal finances, criminal finances, fictitious finances, overprofitability, government role, medical services

#### **Literature**

1. Aizinova I. M. Pay services: differentiation of territory or territory of differentiation? // Problems of prognostication. 2000. №5. P.20.

2. Bel'skaya T., Kotov O. Do we have medicare? Rodnaya gazeta №12 (12) 18-24 July 2003, page 7.
3. Medical care in Russia: Statistical collection / Russian State Committee on Statistics. – M., 2001. – p. 260.
4. Klyamkin I., Timofeev L. Shadow Russia. Economical and sociological research. M., 2000, P. 165.
5. Kulikov V. Considerable contribution to work theory development. – Chelovek I trud. 2001. №7., P. 83.
6. Privalov Y., Sapelkin Y. Shadow economy and corruption in Ukraine. // Society and economy. №9. 2001. P. 117.
7. Radaev V. Economy hide in shade. // Commersant daily by 21.11.2000. P. 4.
8. Sergeev I., Kirsanova N., Kirsanova I. Social sphere development: priorities of regulation // Economist. - 2007.- №1.- P.54.
9. [www.cpc.unc.edu/rlms/](http://www.cpc.unc.edu/rlms/)
10. <http://md-bplan.ru/articles/html/article10386.htm>
11. <http://planovik.ru/mark/research/90/1205990.html>

**Pungin I.V., Pungina V.S.** Innovative approach to the competitiveness analysis of product, sector, region

*Different treatments of competitiveness are analyzed and systematized by the subjects of approach in the article, the competitiveness interconnection of different levels is stated, aims of competitive ability for different objects and subjects of economic relations are determined, the system of competitiveness performances choice on the basic of target approach is developed subject to goals of estimate*

**Keywords: product (good's), company, sector, region competitiveness; target approach; objects and subjects of the competitive ability estimate, consumer, producer, investor, state, profitability, need for products**

**Literature**

1. Voronov A. A. Competitive ability of enterprise production modeling// Marketing in Russia and abroad.2003.№4.
2. Yermeeva N. V. Competitiveness of goods and services. – 2006, 192p.
3. Baumgarten L. V. Methods analysis of identification competitiveness of organization and production// Marketing in Russia and abroad.2005.№4.

4. Kobeleva V. N. Organizational economic management competitive ability production mechanism. 2007, 175p.
5. Belousov V. L. Competitive ability analysis of the firm// Marketing in Russia and abroad.2001.№5.
6. Zul'karnaev I. U. Calculation method of integral competitiveness in industrial, trading and financial enterprises// Marketing in Russia and abroad.2004.№4.
7. Kaplina O. Enterprise competitiveness assessment on the basis of process approach// Marketing. 2005. №4.
8. Shkardun V. Integral assessment of enterprise competitiveness// Marketing. 2005. №1.
9. Korotkov A. M. Company competitiveness: approaches to provision, criteria, assessment methods// Marketing in Russia and abroad.2001.№6.
10. Kalashnikov A. A. Estimate system formation of company competitiveness level. 2005, 209p.
11. Zhdanova O. I. Clustery strategy of management of industrial enterprises as a factor of improvement competitive ability. 2008, 170p.
12. Peshehonova N. E. Sugar industry region management on the basis of the integral criteria competitiveness use. 2004, 215p.
13. Rifa N. F. Regional development of branch-wise manufacturing (social-economic efficiency and competitiveness). 2002, 176p.
14. Novikova A. S. Investment appeal of a region as a factor of improvement its competitiveness. 2006, 195p.
15. Anuchin A. A. Economical and statistical analysis of regional competitive ability... 2007, 182p.
16. Suslov K. V. Regional competitiveness development management. 2006, 187p.

**Ulyashova G. V. Controlling in conditions of nanoeconomics**

*Author considers questions of controlling mechanisms using in modern conditions of Nan economy. She comes to a conclusion that Nan economic aspect of controlling system can means such trends of subsequent researches as: study questions of private employee's motivation and conduct by realization controlling objects; considering controlling as a factor of making rational management decisions; determination benefits and costs of employee's self-controlling*

**Keywords: controlling, management accounts, information support, budgeting, self-controlling, nanoeconomics, management, functions, capital, planning**

## **Literature**

1. Bolshakov N. M. System economy of recreational use of forest. – Syktyvkar: Syktyvkar Forest Institute, 2007. – 288 p.
2. Dayle A. Practice of controlling. –M.: Finances and statistics, 2001.
3. Karmanskiy A. M., Falko S. G. Controlling: manual. – M.: Finances and statistics, 2006. – 336 p.
4. Folmut H. Instruments of controlling. M.: Omega-L, 2006. – 128 p.
5. Horvath and partners. Conception of controlling: Management account. System of accountability. Budgeting. – M.: Alpina Business Books, 2006. – 269 p.



## УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ

Для издания принимаются только ранее не опубликованные статьи и другие материалы (обзоры, рецензии и т.д.), соответствующие тематике Вестника

*Научная (практическая) статья.* Как правило, во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны раскрываться процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые описания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части - подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

*Обзор (обзорная статья).* Как правило, в нем должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспективные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических) знаний. При этом по возможности он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

*Рецензия.* Должна содержать характеристику и оценку материала, а не только перечень составляющих его частей или изложение основных аспектов содержания.

Вестник принимает для публикации статьи и другие материалы на русском языке. Аннотации статей, ключевые слова, информация об авторах и приставочные библиографические списки предоставляются на русском и английском языках (согласно требованиям ВАК).

Все материалы представляются в редакцию Вестника в бумажном и электронном виде в формате текстового редактора Microsoft Word. Имя файла определяется по фамилии первого автора: фамилия.doc. Объем материала – от 4 до 25 полных страниц формата А4 (примерно 8-50 тыс. знаков). Поля: верхнее и нижнее по 20 мм., слева 30 мм., справа 15 мм. Шрифт – Times New Roman, размер кегля 12 пунктов. Межстрочный интервал – полуторный.

Название статьи и других материалов должно быть адекватным содержанию и по возможности кратким, печатается заглавными буквами, шрифт жирный. После заглавия ниже, через один интервал, строчными буквами обязательно должны быть указаны сведения об авторах, составителях и других лицах, участвующих в работе над материалом (Ф.И.О. автора, его ученое звание, ученая степень, должность или профессия, место работы и наименование страны - для иностранных авторов).

Для научной (практической) и обзорной статьи далее, через один интервал помещается краткая аннотация (объемом не более 600 знаков) и ключевые слова (в количестве не менее пяти и не более двадцати). Ниже, через один интервал размещается текст статьи.

Таблицы, графики, схемы, диаграммы и рисунки встраиваются в текст. При этом таблицы должны иметь заголовки, размещаемый над табличным полем, а рисунки –

подрисуночные подписи. При использовании нескольких таблиц или рисунков их нумерация обязательна.

Библиографическая часть должна быть представлена библиографическими ссылками и библиографическими списками в конце материала (раздел «Список литературы»), **оформленными согласно ГОСТ Р 7.0.5-2008**. При этом автор (авторы) отвечают за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники.

Необходимым условием является наличие пристатейных библиографических списков у всех статей в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования.

После раздела «Список литературы» в обязательном порядке оформляется раздел «Информация об авторе (авторах)», который в обязательном порядке должен содержать следующие данные: фамилия, имя, отчество, ученая степень, ученое звание, должность, полное наименование места работы и его местонахождение, контактная информация (номер телефона, факс; адрес электронной почты и т.д.).

Редакция Вестника обращается к авторам с настоятельной просьбой сообщать реальные контактные данные, позволяющие редакции оперативно передавать необходимую информацию, что позволит избежать задержек при публикации представляемых материалов.

Представляемые в редакцию статьи и другие материалы должны быть сверстаны в виде единого целого, так чтобы была возможна распечатка файла в удобочитаемом виде.

Материалы в бумажном виде представляются распечатанными в режиме качественной печати, страницы пронумерованы, скреплены, материал подписывается на последней странице всеми авторами.

Бумажные материалы предоставляются в редакцию Вестника обычной почтой по адресу: 167000, Республика Коми, г.Сыктывкар, ул. Старовского, 55. Сыктывкарский государственный университет, Редакция электронного научного издания «Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета» или лично автором (авторами) по тому же адресу в каб. № 305.

Материалы в электронном виде направляются в редакцию Вестника по электронной почте по адресу [koet@syktsu.ru](mailto:koet@syktsu.ru) или передаются на электронных носителях (дисках, дискетах, USB флэш-накопителях и т.д.) вместе с бумажной версией по почте или лично автором (авторами).

Редакция не работает с авторами, представившими только бумажные материалы. Представление материалов в электронном виде является обязательным! Возможно представление материалов только в электронном виде.

Вестник принимает для публикации краткие *отзывы* или *дискуссионные замечания* по ранее опубликованным статьям. Для публикации отзывов или замечаний рекомендации не требуются, но объем распечатки каждой такой публикации не должен превышать 2 страниц формата А4 при выполнении технических требований, предъявляемых к статьям.

Внесение авторских дополнений и изменений в текст статьи после ее публикации не допускается, но автор (авторы) могут на общих основаниях направить дополнительные замечания к собственной статье, вопрос о публикации которых рассматривается редакцией в общем порядке.

Допускается распространение по электронным сетям любых материалов из Вестника или выдержек из них, но при таком распространении обязательно приводится ссылка на первоисточник.

***Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения требований настоящих условий публикации.***

***В случае отклонения статьи редакция направляет автору мотивированный отказ.***

***Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.***

Статьи, поступившие в редакцию Вестника, проходят обязательное рецензирование.

Рецензирование и редактирование рукописей (научное, стилистическое, техническое) осуществляют Редакционная Коллегия и Редакционный Совет журнала или эксперты соответствующей специальности в соответствии с требованиями ВАК РФ к изданию научной литературы.

Давая рецензию для статьи, рецензент подтверждает, что по его мнению данная статья заслуживает (или не заслуживает) публикации. Объем рецензии определяется предпочтениями рецензента в этой области и ее содержание должно содержать в себе всю необходимую и объективную информацию.

Рецензия на представленную статью должна отражать:

- соответствие тематике журнала и актуальность темы;
- анализ и обоснованность постановки проблемы;
- наличие научной новизны, теоретической и практической значимости работы;
- оценка основных результатов исследований;
- использование правовых актов, литературных и иных источников;
- качество оформления работы.

Редакция журнала по результатам рецензирования оставляет за собой право отклонить статью или вернуть ее на доработку. В случае отклонения статьи редакция направляет автору мотивированный отказ.