#### МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



#### САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ST. PETERSBURG STATE UNIVERSITY **OF ECONOMICS** 

## ВЕСТНИК СПбГЭУ СЕРИЯ: **ЭКОНОМИКА** ВЫПУСК 2 (69) 2014

Научный журнал

Выходит восемь раз в год

Основан в 1912 году. Издавался под названием «Коммерческая школа и жизнь», «Вестник ИНЖЭКОНа»

#### Учредитель:

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет

#### Главный редактор

Максимцев И. А., ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор

#### Заместители главного редактора

Карлик А. Е., проректор СПбГЭУ по научной работе, д-р экон. наук, профессор;

Максимов С. Н., заместитель директора Института управления по научной работе, д-р экон. наук, профессор

#### Редакционная коллегия серии:

Бодрунов С. Д., д-р экон. наук, профессор; Бузырев В. В., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор; Генкин Б. М., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор; Иванов В. В., д-р экон. наук, профессор; Кабаков В. С., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор; Каморджанова Н. А., д-р экон. наук, профессор; Краюхин Г. А., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор; Лукинский В. С., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор; Масленникова И. С., з. д. н. и т. РФ, д-р эк. наук, профессор; Немчин А. М., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор; Попков В. П., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор; Разумовский В. М. д-р экон. наук, профессор; Рязанов В. Т., д-р экон. наук, профессор; Садчиков И. А., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор; Фраймович В. Б., д-р экон. наук, профессор; Ходачек А .М., д-р экон. наук, профессор; Цветков А. Н., д-р экон. наук, профессор; Чекалин В. С., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор; Шопенко Д. В., з. д. н. РФ, д-р экон. наук, профессор

#### Журнал зарегистрирован

в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ №77-15548 от 26.05.03 г.

#### Подписной индекс по каталогу «Роспечать» 20656

#### Журнал включен

в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий РФ, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Все тексты журнала доступны для подписчиков Научной электронной Библиотеки: www.elibrary.ru

> Шеф-редактор Т. В. Середова Компьютерная верстка Н. А. Подшивалов, А. В. Чудная

#### Адрес редакции:

196084, Санкт-Петербург, Московский пр., 103, ком. 104 Тел./ факс (812) 602-23-46 E-mail: vestnik@engec.ru

ISSN 1995-4514

#### СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ
<b>Каморджанова Н. А., Серчугина О. М.</b> Состояние и развитие системы внутреннего контроля
отчетности организации4
Максимов С. Н., Бачуринская И. А., Веденеева О. В. Управление корпоративной недвижимостью:
управление корпоративной недвижимостью: концептуальный подход12
Нименья И. Н., Черкасова И. О. Оценка
эффективности управления коммерческой
недвижимостью на промышленном предприятии 18
<b>Ершов В. Ф., Вилкова Е. С.</b> Проблемы инфраструктурного обеспечения производства
машиностроительной продукции24
Божук С. Г., Маслова Т. Д., Плетнева Н. А. Формирование социального капитала организации инструментами экологического маркетинга
Пономарева С. В. Стратегически ориентированные показатели стоимостной оценки бизнеса
Бородулина С. А. Выявление кризисных факторов
автотранспортного предприятия на разных фазах
развития кризиса41
Ксенофонтова Е. М. Направления
в рамках развития ВЭД России
Коноплянник Т. М. Профессиональное суждение
бухгалтера в контексте новой экономики
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ
Косенко С. Т. Общественные институты оценки
качества профессионального образования 61
Новожилов М. В. Информатизация процессов
обмена корпоративными знаниями в вузах 66
Смирнов В. В. Направления развития
университетов в инновационной экономике 72
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ
Растова Ю. И., Межов С. И. Методические основы
прогнозной оценки объема инвестирования
в инновационные проекты
Пронин Л. Н., Рожков Ю. С. Об оптимизации
равномерных финансовых потоков накопления

капитала и погашения кредитов ...... 84

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
<b>Масленникова И. С., Волкова Л. В.</b> Инструменты управления в области охраны окружающей среды
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ
<b>Матвеева М. А.</b> Налоговое регулирование предпринимательской деятельности в России в конце XIX— начале XX вв
ДАВАЙТЕ ОБСУДИМ
Покровская Н. Н. Динамика критериальных моделей и ценностно-смысловых шкал в регулятивных механизмах инновационного роста экономики
СТРАНИЦЫ АСПИРАНТОВИ СОИСКАТЕЛЕЙ
Антипов Д. С. Методика комплексной оценки эффективности управления организационными изменениями грузового автотранспортного предприятия
<b>Антипова Л. Г.</b> Формирование интегрированной логистической системы управления
пассажирскими перевозками крупного мегаполиса
Беркович В. М. Методы управления конфликтами в логистических системах
Бисько К. Т. Системность как определяющая основа моделей НИС
<b>Бочкарев П. А.</b> АВС-анализ при планировании запасов
<b>Брюханов А. В.</b> Проблемы организации рационализаторской деятельности на промышленных предприятиях
Ван дер Мей Н. Ю. Тенденции, вызовы и возможности развития логистической системы
Санкт-Петербурга: анализ и систематизация129
Васильев А. М., Погодин И. Е. О моделировании
логистических ситуаций на автомагистралях
Веселов А. Г. Товар как часть категориального аппарата
<b>Кан Е. Н.</b> Инновации как основа гуманизации экономического роста
Константинова Н. Ю. Расходы на природоохранные мероприятия как оценочные обязательства
<b>Крылова М. Б.</b> Переговоры: методы изучения и классификации 145
Кудрявцев С. А. Факторы и риски в сфере финансового предпринимательства
<b>Кузнецова М. Д.</b> Корпоративное управление в компаниях
с государственным участием: европейский подход
Лугеумбиза Д. Д. Концепция построения централизованной системы ресурсного обеспечения судостроительного комплекса
Бурылов В. С., Назаров Р. О. Анализ и синтез сложных бизнес-систем
с помощью методики многомерного анализа данных
Новик М. М. Игровое моделирование как технология оценки
профессионального потенциала менеджера159
Парфенова Е. А. Недвижимость как объект инвестирования
Потылицына Е. А. Классификация пользователей бухгалтерской
финансовой отчетности
Саймина Д. К. Принципы оценки хозяйственных рисков в туристских
предпринимательских структурах
Салманов Т. Э. Развитие модели общих логистических затрат           во внешнеторговых цепях поставок         172
Сергушенкова В. Ю. Применение оценки незавершенного производства
и готовой продукции по восстановительной стоимости
для расчета показателей прибыли
Смирнова О. А. Новая индустриализация как способ решения
структурных проблем экономики России
Турок И. А. Особенности бухгалтерского учета расчетов по регрессным и суброгационным требованиям в страховых организациях
<b>Федоров Д. А.</b> Проблемы дефиниции понятия «корпоративная культура» в трактовке Э. Шейна
Харюшин В. В. Метод анализа иерархий как инструмент принятия решений в области городской логистики

Художникова О. О. Экономическая этика: миф или реальность?	194
<b>Чуков А. Д.</b> Малые инновационные предпринимательские структуры как объект исследования	197
<b>Шамина О. А.</b> Организационно-экономический механизм управления: теоретические основы создания структуры	200
<b>Шаров Д. М.</b> Проблема формирования оптимальной структуры размещения запасов в многоуровневых цепях поставок	
Ротенберг Р. Б. Принципы построения систем стратегического регулирования развитием экономики российских административно-территориальных образования	
БУДУЩИМ АВТОРАМ	211
НАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ	212

# ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 657.6

#### Каморджанова Наталия Александровна,

доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет; e-mail: Natalia.Kamordzhanova@engec.ru,

Серчугина Ольга Михайловна,

руководитель финансового отдела, ООО «Агентство Трафик»; e-mail: s-invento@rambler.ru

### СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье приведен анализ организации системы внутреннего контроля в зарубежных компаниях, показано использование зарубежного опыта в России. Сравниваются закон Сарбейнса — Оксли и российский проект закона, посвященный системе внутреннего контроля. Делаются выводы и прогнозы.

Ключевые слова: внутренний контроль, закон, финансовая отчетность.

Kamordzhanova Natalia Aleksandrovna, Serchugina Olga Mikhaylovna

# STATUS AND DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF INTERNAL CONTROL OVER FINANCIAL REPORTING OF ORGANIZATION

The article presents a review of international experience in the part of the system of internal control in companies, and its use in Russia. Compared are the Sarbanes-Oxley Act and the draft of Russian act, concerning the internal control system. Conclusions and predictions are presented.

Keywords: internal control, law, financial statements.

После широко освещавшихся в прессе корпоративных скандалов и появления во многих странах мира нормативно-правовых актов, посвященных борьбе с мошенничеством, руководители компаний все в большей степени осознают необходимость создания внутрикорпоративного комплекса мероприятий, направленных на борьбу с мошенничеством и противоправными действиями.

В связи с этими событиями в 2002 году в свет вышел акт Сарбейнса — Оксли (Sarbanes — Oxley Act of 2002), который стал одним из основных законодательных актов США, посвященных корпоративному управлению и борьбе с махинациями. В законе основный акцент сделан на корпоративную отчетность, обеспечение ее достоверности.

Основные положения:

- принят в связи с корпоративными скандалами в 2001 году;
- предусматривает наиболее значительные изменения процедур составления и предоставления финансовой отчетности для американских компаний, акции которых котируются на открытом рынке, со времен принятия Закона о биржах 1933 1934 гг.;

- беспрецедентный размах применения закона американскими и международными компаниями, зарегистрированными Комиссией по ценным бумагам США;
- нечто большее, чем просто закон: реформа практики ведения бизнеса это цели введения закона Сарбейнса Оксли:
- вернуть доверие общественности к отчетности;
  - защитить интересы общественности;
- повысить достоверность финансовой отчетности.

Закон прописывает требования к аудиторам: они должны обеспечивать проверку финансовой отчетности, после чего аудиторское заключение должно быть подтверждено одним или несколькими партнерами. Помимо этого аудиторы выполняют проверку работы системы внутреннего контроля, дают заключение о том, обеспечивают ли внутренние контроли достоверность предоставляемых данных, какие возможны улучшения в системе.

Для осуществления функций надзора за аудитом публичных компаний закон вводит специальную некоммерческую организацию — Совет по надзору за аудитом и бухгалтерским учетом в



публичных компаниях. В его обязанности входят: регистрация аудиторских фирм, разработка стандартов аудита, контроля качества за проведением аудиторских проверок, соблюдение этики, проведение проверок аудиторских фирм, принятие дисциплинарных мер при обнаружении нарушений, обеспечение соблюдения аудиторскими фирмами профессиональных стандартов и действующего законодательства.

При этом Комиссия по ценным бумагам и биржам обязана не реже одного раза в три года проверять информацию, в том числе финансовую отчетность, публикуемую компаниями, ценные бумаги которых котируются на биржах или участвуют в торгах через систему NASDAQ.

К плюсам данного закона можно отнести качественное корпоративное управление, самосовершенствование системы внутреннего контроля в процессе функционирования и улучшение качества составляемой финансовой отчетности. К минусам — высокие издержки при внедрении и излишнюю бюрократичность. Закон базируется на:

- 1) точности корпоративной информации и её доступности;
  - 2) подотчётности менеджмента корпораций;
  - 3) гарантии независимости аудиторских фирм.

Основным является требование повышенной информационной прозрачности деятельности и финансовых операций корпораций. Эта прозрачность предполагает предоставление в распоряжение внешних инвесторов своевременной информации о финансовых результатах и деятельности общественных корпораций.

Спустя несколько лет после введения закона Сарбейнса – Оксли можно отметить, что процесс трансформации предприимчивых управленцев в педантичных бухгалтеров и аудиторов, ставший прямым следствием закона, имевшего своей главной целью восстановить доверие внешних инвесторов к руководству и высшему руководству большинства американских компаний и корпораций, в том числе и транснациональных, вызвал и вызывает неоднозначное отношение американских специалистов по менеджменту к последствиям данного закона для системы корпоративного управления США. Ретроспективный анализ направленности и структуры принятого в 2002 г. закона буквально через несколько лет побудил большое число американских специалистов говорить о том, что этот закон до предела политизирован, что он был одобрен без глубокого понимания специфики принятия управленческих решений в фирмах и корпорациях различного типа [публичных или частных (семейных)], в частности без учета различий между крупными, средними и малыми бизнес-структурами. Как отметила профессор права Йельского университета Р. Романо, закон Сарбейнса – Оксли стал классическим «примером чрезвычайного антикризисного законопроекта, принятого в условиях непродолжительных дебатов в Конгрессе США на фоне истерии в средствах массовой информации, основанной исключительно на громких скандалах с мошенничеством и банкротством ряда крупных корпораций в сочетании с экономическим спадом, повлекшим, как считалось, свободное падение индексов фондовых рынков, и в преддверии промежуточных выборов в Конгресс США в ноябре 2002 г., на которых одним из главных обсуждаемых тем могли стать корпоративные скандалы».

Повышенный бумагооборот в рамках аудиторской отчётности о деятельности высшего управленческого звена корпоративного сектора США в интересах внешних инвесторов обернулся резким ростом расходов фирм, особенно средних и малых, на составление различного рода аудиторской отчётности, о чём, в частности, было напрямую заявлено американским сенаторам в ходе слушаний, посвящённых последствиям принятия закона Сарбейнса – Оксли. Согласно обследованию, проведённому летом 2004 г. среди 224 американских публичных фирм со средним доходом 2,5 млрд долл. (с доходами в интервале от 100 млн долл. до 65 млрд долл.), дополнительные расходы на составление аудиторской отчётности составили 3,14 млн долл. в расчёте на среднюю компанию; при этом общая тенденция состояла в увеличении роста аудиторских расходов, которые выросли по сравнению с оценкой по состоянию на январь 2004 г. на 62 % – в начале 2004 г. дополнительные расходы на составление аудиторской отчётности оценивались в 1,92 млн долл. на среднюю компанию.

Согласно последним исследованиям американских специалистов по управлению, в первые четыре года действия закона Сарбейнса-Оксли средние издержки составления аудиторской и финансовой отчётности на уровне одной фирмы, включавшие в себя платежи внешним консультантам, затраты на внедрение информационных технологий, оплату дополнительного числа аудиторов и бухгалтеров и плату за услуги бухгалтерских фирм, составили 0,29 % от объёма продаж в первый год, 0.50 % во втором году, 0.62 %в третьем году и 0,32 % в четвёртом году действия закона (начиная с 15 ноября 2002 г.) В абсолютном выражении обследованные фирмы (примерно 1,5 тыс. фирм) были вынуждены увеличить свои расходы на 1,3 млн долл. в первом



году, на 2,3 млн долл. во втором году, на 3,0 млн долл. в третьем году и на 1,8 млн долл. в четвёртом году действия закона.

В целом дополнительная финансовая нагрузка на фирмы, обусловленная соответствующими положениями закона Сарбейнса-Оксли, уменьшалась по мере роста объемов продаж. Согласно обследованию консультативной фирмы «А.Р.С. Морган», проведённому в 2004 г. на основе данных, относившихся к 280 фирмам, для фирм с годовым объёмом продаж 250 – 500 млн долл. дополнительные издержки составления аудиторской и бухгалтерской отчётности колебались в пределах от 0,36 до 0,68 % от объема продаж, для фирм с годовым объёмом продаж от 7 до 10 млрд долл. – в пределах от 0,10 до 0,14 %, т.е. были в среднем в 4-5 раз меньше. Таким образом, наиболее негативно положения закона Сарбейнса – Оксли сказались на малых и средних фирмах с акционерным капиталом в 75 млн долл. или немногим более.

В результате все бо́льшее число исследователей и аналитиков в США стали отмечать, что после принятия закона Сарбейнса — Оксли в корпоративном секторе США усилилась, особенно среди малых и средних фирм, тенденция обращения к услугам частных рынков ценных бумаг, т.е. рынков, не подпадающих под регулирующие нормы федеральной Комиссии по ценным бумагам и биржам. Согласно оценке частного Комитета по регулированию рынков капитала, создан-

ного на средства американских корпораций в 2006 г., в 2005 г. по каналам частных рынков ценных бумаг было инвестировано 200 млрд долл. Прямой доступ на этот рынок имеют только крупные институциональные инвесторы и богатые инвесторы, в том числе и состоятельные семьи. Быстро развивавшийся в последние годы рынок частных акционерных капиталов является альтернативой публичным фондовым рынкам. Используя этот сегмент рынков акционерного капитала, многие публичные компании США стали активно менять свой статус, превращаясь в частные компании и фирмы.

Согласно данным Комитета по регулированию рынков капитала, если с 1995 по 2002 г. доля средств частных рынков акционерных капиталов, использованных при поглощении публичных компаний (эта операция считается формой инвестиций частных компаний), составляла в среднем ежегодно порядка 10%, то после принятия закона Сарбейнса – Оксли она перевалила за 26 % в 2003 и 2004 г. Обобщенные данные о корпоративных сделках, совершённых с участием частного акционерного капитала с 1999 по 2011 г., отчётливо показывают воздействие закона Сарбейнса – Оксли на усиление позиций частных, в том числе семейных фирм в корпоративном секторе США. Эти данные приводятся в табл. 1.

Данные табл. 1 убедительно свидетельствуют: принятие закона Сарбейнса – Оксли привело к

Таблица 1 Усиление роли частных рынков акционерного капитала в процессах поглощения в корпоративном секторе США в 1999 – 2011 гг.

Годы	Все сделки по приобретению контрольных пакетов акций фирм с участием частного акционерного капитала		Сделки, в результате которых публичные компании стали частными фирмами			
	Количество сделок	Объём сделок, млрд долл.	Средний размер сделки, млн долл.	Количество сделок	Объём сделок, млрд долл.	Средний размер сделки, млн долл.
1999	283	38,6	197,0	113	17,7	16,1
2000	416	43,1	170,4	117	18,7	169,7
2001	256	16,0	102,3	92	9,3	102,8
2002	264	29,2	198,7	98	11,8	133,7
2003	272	28,7	164,0	128	10,9	94,8
2005	383	79,3	406,8	85	39,6	471,5
2009	552	118,7	505,1	107	74,2	734,6
2011	745	387,3	1304,0	163	302,0	1961,0
Различие в средних показателях за три года после и до принятия закона Сарбейнса – Оксли (1999 – 2001 гг. 100 %)	+ 26 %	+ 132 %	+ 129 %	-1%	+ 174 %	+ 197 %



тому, что достаточно большой сегмент корпоративного сектора США предпочёл изменить свой статус, воспользовавшись услугами частных рынков акционерного капитала, чтобы избежать необходимости раскрытия «чувствительной» внутрифирменной информации, имеющей прямое отношение к должностным окладам и доходам высшего управленческого звена. В этом аспекте особенно показательны две последние графы таблицы, характеризующие объемы и средний размер сделок компаний, перешедших из разряда публичных в категорию частных фирм: в течение трёхлетнего периода после принятия закона Сарбейнса – Оксли оба этих показателя увеличились почти в два раза по сравнению с трехлетним периодом, предшествовавшим принятию нового регулирующего закона в сфере корпоративного управления. Как отметил в этой связи Х. Лейз, основной недостаток закона Сарбейнса – Оксли состоит в том, что он был принят и составлен без учёта различий в формах собственности американских фирм и корпораций, и в этом плане «любой законопроект с универсальными нормами правоприменения будет накладывать значительные нетто-издержки на корпоративный сектор».

С мая 2009 г. в различных комитетах Конгресса США началось достаточно интенсивное обсуждение законопроекта «Билля о правах акционеров», спонсированного сенатором Ч. Шумером. Различные варианты концепции Билля о правах акционеров базируются на ряде положений:

- 1) введении системы голосования на собраниях акционеров в отношении должностных окладов и прочих выплат для высшего управленческого звена;
- 2) избрании совета директоров большинством голосов на собраниях акционеров;
- 3) учёте голосов миноритарных акционеров, имеющих долю не менее 1 % в акционерном капитале фирмы;
- 4) разделении должностей председателя совета директоров, который должен быть независимым директором, и главного исполнительного директора;
- 5) введении системы независимых консультантов по оплате высшего управленческого звена корпораций;
- 6) введении системы сертификации членов советов директоров корпораций.

Дебаты в Конгрессе США выявили достаточно широкий разброс мнений по предлагаемому проекту о правах акционеров. Основную оппозицию новому регулирующему законодательству составили представители деловых кругов США.

В частности, выступивший на слушаниях А. Катлер, глава независимой ассоциации «Бизнес раундтейбл», объединяющей главных исполнительных директоров ведущих американских корпораций с годовыми доходами свыше 6 трлн долл., которые обеспечивают рабочие места для 12 млн человек, четко и недвусмысленно заявил о том, что представляемая им ассоциация привержена идеям «совершенствования системы корпоративного управления, которая позволяет американским компаниям конкурировать в глобальных масштабах, создавать новые рабочие места и стимулировать долгосрочный экономический рост. Мы верим в корпоративные советы директоров и высших корпоративных управленцев, соблюдающих самые высокие стандарты отчётности, постоянно совершенствующих методы корпоративного управления и считающихся с интересами своих акционеров. Поэтому мы полагаем, что предлагаемое законодательство помешает этим процессам, ещё больше отдалит акционеров от менеджмента и создаст прямую угрозу основному локомотиву экономического роста, каковым является американская корпорация».

Таким образом, кризисные потрясения в системе корпоративного управления США в течение первого десятилетия XXI века ознаменовались принятием закона и регулирующих норм, направленных на укрепление основ исторически сложившейся в США модели корпоративного управления, основанной на представлении о том, что акционеры и внешние инвесторы являются подлинными собственниками публичных компаний и фирм. Однако этот подход, диктуемый не в последнюю очередь политизированной американской общественностью, опасения и предубеждения которой в недобросовестном поведении крупного бизнеса и верхушки финансовой системы в период финансово-экономических потрясений получали более чем убедительные подтверждения, в начале текущего столетия пришёл в серьёзные противоречия со сложившейся в течение многих десятилетий практикой управления американскими корпорациями. Как указал в своём недавнем исследовании один из ведущих американских специалистов по корпоративному управлению профессор права и экономики Гарвардского университета Л. Бебчук, проанализировавший итоги свыше 300 собраний акционеров американских публичных компаний с 1996 по 2005 г., в повестке дня которых стоял вопрос об избрании состава советов директоров на конкурсной основе, «право голоса акционеров является мифом. В целом акционеры не имеют действенной власти для замены директоров



публичных компаний. Выборы директоров на собраниях акционеров являются чрезвычайно редкими событиями, а риск потери членом совета директоров своего места по итогам собрания акционеров минимален». В этих условиях в США на протяжении последних 10 – 15 лет нарастал интерес к изучению и возможному использованию зарубежного опыта корпоративного управления, основанного не на модели публичной корпорации как доминирующей форме корпоративной собственности, а на модели семейной фирмы, которая является наиболее распространенной формой корпоративного управления за пределами США и Великобритании и которая, в частности, даже «позволяет небольшому числу весьма состоятельных семей контролировать почти все крупнейшие корпорации данной страны».

В России также принимаются меры по повышению ответственности советов директоров и руководства компаний за результативность подготовки финансовой отчетности и систем внутреннего контроля. Было разработано постановление федеральной службы по финансовым рынкам «Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг» № 04-1245/пз-н от 15 декабря 2004 года. Данное постановление требует наличия в компаниях-эмитентах утверждённого Советом директоров Положения о внутреннем контроле. Помимо этого, в компании необходимо организовать отдельное структурное подразделение, основной функцией которого будет контроль за выполнением данного Положения. Таким отдельным структурным подразделением является служба внутреннего аудита.

Служба внутреннего аудита осуществляет независимую деятельность в организации по проверке и оценке ее работы в интересах руководителей. Цель внутреннего аудита — помочь сотрудникам организации эффективно выполнять свои функции.

Внутренний аудит призван служить интересам собственников. Он организуется в форме ревизионных комиссий и (или) специального органа внутреннего контроля, избираемого на собраниях акционеров или учредителей.

Задача внутренней аудиторской службы состоит в помощи членам организации эффективно выполнять свои должностные обязанности — отдел внутреннего аудита является составной частью организации и функционирует в рамках политики, определенной руководством и правлением (советом директоров).

Внутренние аудиторы в организациях взаимодействуют с независимыми аудиторами. Однако

полностью однородной их деятельность назвать нельзя.

Главное различие деятельности внутренних и внешних аудиторов состоит в целях, задачах и соответственно результатах. Задачей внешнего аудитора является формулировка своей оценки достоверности бухгалтерской отчетности клиента. Цель внутреннего контроля - в первую очередь не подтверждение правильности составления отчетов, а помощь управленческому персоналу в достижении наиболее эффективного управления. Сходство между независимыми внешними и внутренними аудиторами заключается в методике и технике проведения проверок. И те, и другие изучают записи в бухгалтерской отчетности, процедуры их внесения и составляют рабочие отчеты. Однако причины и мотивация к изучению отчетности у внутренних и внешних аудиторов различны.

Наиболее общие аспекты целостности создания внутреннего аудита заключаются, на наш взгляд, в следующем: во-первых, это позволит совету директоров или исполнительному органу наладить эффективный контроль работы автономных подразделений банка; во-вторых, проводимые внутренними аудиторами целевые контрольные проверки и анализ позволят выявить резервы и определить наиболее эффективные направления развития; в-третьих, внутренние аудиторы, осуществляя контроль, часто выполняют консультативные функции в отношении должностных лиц.

Одним из важнейших отличий и особенностей внутреннего контроля, точнее, нынешнего этапа его развития в России, является его нацеленность на обслуживание потребностей руководства в информации: внутренние аудиторы подчинены руководителю, представляют полученную при проверке информацию непосредственно руководителю организации, работают по его плану и указаниям. Обслуживание организации в целом, тем более оказание услуг организации происходит лишь через решения, принимаемые руководством.

Авторы пятого «Национального доклада по корпоративному управлению» пришли к выводу, что несоблюдение стандартов корпоративного управления становится важнейшим риском для развития российской экономики. Национальный доклад по корпоративному управлению стал издаваться в России с 2008 года по инициативе Национального управления по корпоративному управлению.

В соответствии со ст. 19 федерального закона «О бухгалтерском учете», введенного в действие с 1 января 2013 г., экономический субъект обя-



зан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Внутренний контроль представляет собой подсистему, являющуюся составной частью системы управления и обеспечивающую повышение качества и эффективности управления посредством своевременного выявления отклонений от запланированных результатов (нарушений в деятельности организаций) на всех стадиях и уровнях процесса управления и немедленного информирования соответствующих подсистем управления о необходимости принятия определенных корректирующих действий (мер) по устранению выявленных нарушений и предотвращению их появления в будущем.

От организации и развития внутреннего контроля во многом зависит оперативное решение многих управленческих, правовых, налоговых и других проблем, в конечном итоге — устойчивое финансовое положение организации. Таким образом, организация сама обязана организовать и качественно развивать систему контроля изнутри. От своевременного и качественного внутреннего контроля зависят не только сохранность активов, но и эффективность финансово-хозяйственной деятельности и, как следствие этого, кредитоспособность, уменьшение риска банкротства.

Внутренний контроль – процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

- результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;
- достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

В России в 2013 году подготовлен проект рекомендаций в области бухгалтерского учета «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». Рассмотрим отдельные положения данного проекта рекомендаций в области бухгалтерского учета.

В проекте отражено, что основными элементами внутреннего контроля экономического субъекта являются:

- контрольная среда;
- оценка рисков;
- процедуры внутреннего контроля;
- информация и коммуникация;
- оценка внутреннего контроля.

Контрольная среда – это комплекс принципов и стандартов работы компании, который говорит о важности внутреннего контроля и определяет требования к нему. Это система этических ценностей, стиля управления, процесса принятия решений, делегирования полномочий и принятия ответственности, политика в отношении персонала, компетентность сотрудников и отношение управленческого аппарата организации к внутреннему контролю. Контрольная среда должна создавать надлежащее отношение персонала к тому, что в компании осуществляется внутренний контроль. Обычно правила и принципы фиксируются во внутренних нормативных документах, предусматривающих разделение функций и ответственности работников с целью недопущения злоупотребления использованием тех или иных активов, исключения возможных случайных или умышленных искажений фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

Процесс оценки рисков направлен на анализ, выявление и устранение рисков, а также минимизацию их возможных последствий. При оценке рисков вне зависимости от того, будет ли проводиться аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, руководство должно оценивать вероятность искажения отчетных данных. При этом исходят из следующих допущений:

- возникновение и существование;
- полнота;
- права и обязательства;
- оценка и распределение;
- представление и раскрытие.

Минфин России обращает внимание на то, что этим принципам должна соответствовать также и информационная система субъекта, которая обеспечивает ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской отчетности.

Персонал компании должен быть осведомлен о рисках, относящихся к сфере его ответственности, об отведенной ему роли и задачах по осуществлению внутреннего контроля и информированию руководства о различных фактах. В принципе эти допущения хорошо известны аудиторам, и в своих рабочих документах они их детально отражают и производят тестирование бухгалтерских операций именно с учетом этих допущений.



Поскольку при превышении руководством или персоналом должностных полномочий эффективность внутреннего контроля снижается, одним из важных направлений является оценка риска возникновения злоупотреблений и мошенничества. Эти риски могут быть связаны с приобретением и использованием активов, ведением бухгалтерского учета, в том числе составлением бухгалтерской отчетности, совершением действий, являющихся коррупциогенными. Оценка данного риска предполагает выявление участков, на которых могут возникать злоупотребления и мошенничество, а также возможностей для их совершения. С целью минимизации подобных рисков компания должна разрабатывать адекватные контрольные процедуры.

В проекте сказано, что экономический субъект может применять следующие процедуры внутреннего контроля:

- документальное оформление. Например, записи в регистрах бухгалтерского учета должны осуществляться на основе первичных учетных документов, в том числе бухгалтерских справок. Существенные оценочные значения, включенные в бухгалтерскую (финансовую) отчетность, должны основываться на расчетах;
- подтверждение соответствия между объектами (документами) или их соответствия установленным требованиям. Например, при принятии первичных учетных документов к бухгалтерскому учету должна производиться проверка их оформления на соответствие требованиям законодательства. К данным процедурам внутреннего контроля относятся также процедуры контроля связанных операций, в частности соотнесение перечисления денежных средств в оплату материальных ценностей с получением и оприходованием этих ценностей;
- санкционирование (авторизация) хозяйственных операций, которое подтверждает правомочность совершения операции и, как правило, выполняется персоналом более высокого уровня, чем инициатор операции. Например, авансовый отчет сотрудника должен быть утвержден руководителем;
- сверка данных. Например, для подтверждения сумм дебиторской и кредиторской задолженности экономического субъекта должна проводиться сверка его расчетов с поставщиками и покупателями; остатки по счетам учета наличных денежных средств должны сверяться с остатками денежных средств по данным кассовой книги;
- разграничение полномочий и ротация обязанностей. С целью уменьшения рисков возникновения ошибок и злоупотреблений полномочия

по подготовке первичных учетных документов, санкционированию (авторизации) хозяйственной операции и отражению результатов хозяйственных операций в бухгалтерском учете, как правило, должны возлагаться на разных лиц на ограниченный период;

- физический контроль, в том числе охрана, ограничение доступа, инвентаризация объектов;
- надзор. Данные процедуры внутреннего контроля предполагают оценку достижения поставленных целей или показателей. Например, оценка правильности выполнения хозяйственных и учетных операций, точности составления бюджетов (смет), соблюдения установленных сроков составления бухгалтерской (финансовой) отчетности:
- процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами, среди которых, как правило, выделяют процедуры общего компьютерного контроля и процедуры контроля уровня приложений. Процедуры общего компьютерного контроля включают правила и процедуры, регламентирующие доступ к информационным системам, данным и справочникам, правила внедрения и поддержки информационных систем, процедуры восстановления данных и другие процедуры, обеспечивающие бесперебойное использование информационных систем. Процедуры контроля уровня приложений включают, в частности, логическую и арифметическую проверку данных в ходе обработки информации о фактах хозяйственной жизни (проверку правильности заполнения полей документов, контроль введенных сумм, автоматическую сверку данных, отчеты об операциях и ошибках, др.).

Сказано и о документировании внутреннего контроля. Сюда отнесено, например, описание контрольной среды применительно к бухучету, которое может содержаться в положении о бухгалтерской службе, учетной политике, требованиях к квалификации бухгалтеров и других документах, устанавливающих «требования к среде, в которой организуется и ведется бухучет, порядку взаимодействия подразделений и персонала экономического субъекта и принятия решений по вопросам бухучета». Кроме того, по мнению чиновников, должно присутствовать описание бизнес-процессов и описание рисков, включая те, на минимизацию которых может быть направлен внутренний контроль.

В приложении к документу описаны вопросы оценки внутреннего контроля, которая «включает оценку эффективности дизайна внутреннего контроля и оценку операционной эффективности внутреннего контроля».



Второе приложение содержит пример распределения полномочий и функций по организации и осуществлению внутреннего контроля экономическим субъектом, ценные бумаги которого допущены к организованным торгам.

Разработчики в документе отмечают также: полезность внутреннего контроля должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление.

В заключение еще раз подчеркнем, что информация, содержащаяся в рассматриваемом документе, носит рекомендательный характер, а сам документ может быть изменен в процессе утверждения.

Данный документ очень полезен и для аудиторов, которые могут уточнить процедуры оценки системы внутреннего контроля клиента в своих внутренних аудиторских стандартах. Ведь от оценки надежности этой системы зависит объем выборки операций для детального тестирования. Рекомендации также окажут помощь финансовым консультантам, которые разрабатывают для организации систему внутреннего контроля, поскольку это первый документ Минфина России по данному вопросу.

Введение в действие проекта поможет навести порядок в организации внутреннего контроля, в том числе прописать обязанности и полномочия подразделений и персонала экономического субъекта, которые определяются руководителем экономического субъекта в зависимости от характера и масштабов деятельности экономического субъекта, особенностей его системы управления.

#### Литература

<sup>1.</sup> Fraud Risk Factors. // Crime Facts Info, 28 October 2003. № 61.1. P. 20.

<sup>2.</sup> Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» // <a href="http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_156407">http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_156407</a> (дата обращения: 22.01.2014).

<sup>3.</sup> Sarbaens-Oxley Act 2002. // <a href="http://www.law.uc.edu/CCL/SOact/">http://www.law.uc.edu/CCL/SOact/</a> toc.html (дата обращения: 20.12.2013).



УДК 330

#### Максимов Сергей Николаевич,

заведующий кафедрой экономики и менеджмента недвижимости, доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»; e-mail: <a href="mailto:snm@engec.ru">snm@engec.ru</a>,

#### Бачуринская Ирина Анатольевна,

профессор кафедры экономики и менеджмента недвижимости, доктор экономических наук, доцент,

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет»;

e-mail: basia@mail.ru,

#### Веденеева Ольга Владимировна,

доцент кафедры экономики и менеджмента недвижимости, кандидат экономических наук,

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет»; e-mail: molga@engec.ru

## УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В статье рассматриваются вопросы управления корпоративной недвижимостью, выделены проблемные аспекты управления корпоративной недвижимостью на современном этапе, отмечено, что концепция управления развитием и эффективным использованием недвижимости может стать основой инновационного подхода к управлению корпоративной недвижимостью; предложена структура данной концепции.

Ключевые слова: недвижимость; управление; корпорации; концепция управления.

Maksimov Sergey Nikolaevich, Bachurinskaya Irina Anatolyevna, Vedeneeva Olga Vladimirovna

#### CORPORATE REAL ESTATE MANAGEMENT: A CONCEPTUAL APPROACH

The article discusses the conceptual issues of corporate real estate management, highlighted the problematic aspects of corporate real estate at the present stage, it is noted that the concept of management development and effective use of the property may serve as the basis for an innovative approach to the management of corporate real estate, are proposed structure of the concept.

Keywords: real estate, management, corporations, concept of management.

На современном этапе развития теории и методологии управления одним из важных, но малоизученным и малоразработанным как в теории, так и на практике направлением совершенствования теоретических и практических аспектов управления является выделение в особую область корпоративного управления активами. При этом недвижимость как один из наиболее капиталоемких экономических активов предприятия оказывает существенное влияние на его производственную деятельность. Обладая такими характеристиками, как неподвижность, долговечность, уникальность, капиталоемкость, низкая ликвидность и др., недвижимость выступает ключевым производственным ресурсом, приносящим доход, что выражается в эффекте полезности, и ресурсом, требующим существенных затрат на содержание и управление, что вызывает необходимость выделения управления недвижимостью корпорации в отдельную область корпоративного управления. В крупных компаниях, таких как ОАО «Газпром», ОАО АФК «Система», ОАО «ЛОМО», ОАО Концерн «Моринформсистема-Агат» проблеме управления недвижимос-

тью уделяется отдельное внимание, при этом на некоторых из них уже созданы специализированные подразделения по управлению собственностью (имуществом) либо как внутренние подразделения, либо как дочерние предприятия в той или иной форме. Однако задачи данных подразделений, как правило, ограничиваются лишь высвобождением неэффективного имущества и использованием его в коммерческих целях путем сдачи в аренду. Между тем, и на это все чаще обращают внимание как зарубежные, так и российские исследователи [2, 3, 4], к управлению собственностью необходимо подходить как к важнейшей составной части стратегии корпоративного развития в целом. При этом, на наш взгляд, управление недвижимостью необходимо выделить в отдельное направление системы управления с формированием инновационного подхода к управлению недвижимостью, основанного на аудите недвижимости предприятия и базирующегося на проработанной концепции управления развитием и эффективным использованием недвижимости, с целью повышения эффективности использования недвижимости как



одного из важнейших ресурсов предприятия в интересах обеспечения эффективности деятельности предприятия в целом.

Методологическую основу разработки концепции составляет стратегический подход к управлению корпоративной недвижимостью. Наиболее полно данные вопросы представлены в работах [1, 5]. Основные варианты стратегий управления корпоративной недвижимостью, оформившиеся в зарубежной практике, как отмечается зарубежными исследователями, могут быть представлены следующим образом (табл.1).

Как отмечается в работе [1], стратегии управления недвижимостью представлены в табл. 1 как переход от более простых к более сложным. Последняя, восьмая стратегия является наиболее развитой и соответствует современному пониманию конечной цели функционирования и развития корпорации - приращению ее стоимости. Управление недвижимостью рассматривается как подсистема управления корпорацией, направленной на повышение стоимости корпоративной собственности. Соответственно этому и стратегические и оперативные решения в сфере управления недвижимостью должны быть направлены на выявление факторов, определяющих стоимость корпорации и их максимально эффективное использование.

В соответствии со стратегической целью корпорации стратегическими целями управления недвижимым имуществом, которое является подчиненной подсистемой в системе управления, являются:

- 1. удовлетворение потребностей корпорации в целом и входящих в него предприятий в объектах недвижимости по объему, структуре и качеству в актуальном времени с минимально необходимыми издержками;
- 2. использование управления недвижимостью как инструмента повышения стоимости корпорации, роста его капитализации;
- 3. использование недвижимости корпорации как источника финансирования основной деятельности.

Достижение стратегических целей управления корпоративной недвижимостью обеспечивается через решение следующих задач:

- оптимизация использования недвижимости корпорации в соответствии с его актуальными и стратегическими интересами;
- сокращение необоснованных затрат на владение и содержание объектов недвижимости;
- создание единой эффективной системы управления недвижимым имуществом;
- повышение доли доходов от недвижимости в общей выручке корпорации за счет рациональ-

**Таблица 1** Стратегии управления корпоративной недвижимостью<sup>1</sup>

Название стратегии	Основное содержание стратегии			
Минимизация издержек	Нацеленность на сокращение затрат по содержанию недвижимости,			
	бережливость			
	Обеспечение быстрой реакции на изменение внешних условий			
Гибкость	деятельности корпорации (расширение/сжатие рынка), объемов			
	выпуска, параметров продукции/услуг, места деятельности			
	корпорации.			
Подчинение интересам	Управление недвижимостью рассматривается как способ создания			
управления человеческими	благоприятной среды для повышения производительности труда, в			
ресурсами	том числе с точки зрения организации рабочего пространства,			
	транспортных удобств, развития социальной сферы корпорации.			
Подчинение целям	Управление недвижимостью рассматривается как способ создания			
маркетинга корпорации образа корпорации в том числе через престижность местополог				
	создание архитектурного образа и т.д.			
	Управление недвижимостью направлено на создание удобств для			
Содействие продажам	клиентов: хорошая транспортная доступность, планировочные			
	решения, высокий уровень комфорта для клиентов.			
	Продажи			
Создание благоприятных	Комплексный подход к управлению недвижимостью,			
условий для производства,	ориентированный на ее использование в интересах обеспечения			
снабжения и сбыта	эффективности деятельности корпорации в целом.			
Содействие процессу	Управление недвижимостью, способы и инструменты этого			
управления	управления рассматриваются как одна из основных задач			
	корпоративного управления.			
	Управление недвижимостью рассматривается как инструмент			
Максимизация стоимости	повышения ее стоимости благодаря направленности на максимальное			
корпорации	удовлетворение потребностей сотрудников, клиентов, поставщиков			
	корпорации.			

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Corporate Real Estate Strategies and Financial Performance of Companies//Journal of Property Research, September 2008, 25(3) 241 – 267

13



ного и обоснованного коммерческого использования недвижимости, не задействованной в основной деятельности.

Для достижения поставленных целей и задач требуется разработка целостной концепции управления развитием недвижимости.

В концепции, на наш взгляд, необходимо поставить и решить следующие основные задачи:

- анализ текущего состояния и использования комплекса недвижимости предприятий корпорации, включая количественную и качественную оценку объектов недвижимости (зданий, сооружений и земельных участков);
- анализ существующей системы управления недвижимостью на уровне корпорации в целом и на отдельных предприятиях и разработка предложений по организации управления недвижимостью;
- качественный и количественный анализ затрат по содержанию и использованию объектов недвижимости корпорации и разработка предложений по снижению затрат на содержание недвижимости;
- анализ возможностей коммерческого использования объектов недвижимости, входящих в комплекс недвижимости корпорации, и разработка предложений по подготовке вакантных и потенциально вакантных объектов к использованию в качестве объектов инвестиционной (коммерческой) недвижимости;
- разработка предложений по системе критериев и показателей эффективности использования недвижимости корпорации, а также инструментов, используемых в процессе управления недвижимостью;
  - разработка рекомендаций по созданию

структуры по управлению недвижимостью.

Исходными данными для разработки настоящей концепции, на наш взгляд, могут являться:

- данные официальной отчетности предприятий, размещенные на соответствующих сайтах;
- данные бухгалтерской отчетности предприятий:
- данные, полученные в подразделениях предприятий (бухгалтерии, отделы кадров, отделы закупок, эксплуатационно-материальные отделы);
- данные, полученные в ходе проведения анализа от сотрудников предприятий, занятых в службах управления и эксплуатации недвижимостью.

В формировании концепции управления развитием и эффективным использованием корпоративной недвижимости необходимо выделить три этапа.

На первом этапе проводится комплексный анализ состояния и использования недвижимости корпорации (аудит недвижимости) каждого из указанных предприятий корпорации.

В настоящее время слово «аудит» трактуется во все более широком смысле и под аудитом понимают всякую выполняемую независимым экспертом проверку какого-либо явления или деятельности с выделением *операционного*, *технического*, *экологического* и прочих видов аудита.

В этом ряду вполне обоснованным, на наш взгляд, является и введение понятия «аудит недвижимости», под которым следует понимать комплексную проверку и экспертизу недвижимости корпорации и входящих в нее предприятий, включающую в себя правовую экспертизу, инвентаризацию, технико-экономическую экспер-

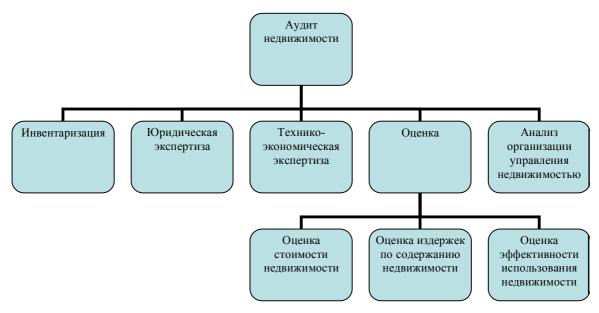


Рис. 1. Аудит недвижимости корпорации [3]



тизу, оценку объектов собственности и анализ существующей системы управления собственностью корпорации (рис. 1). Подробнее данные вопросы раскрыты в работах [1, 3].

В процессе проведения аудита недвижимости решаются следующие задачи:

- выявление объемов и структуры недвижимости (земельные участки, здания, сооружения), входящей в имущественные комплексы предприятий корпорации, в том числе на разных правовых основаниях на праве собственности, аренды, пользования и пр.;
- определение уровня издержек по содержанию и эксплуатации недвижимости на предприятиях корпорации;
- определение возможного диапазона цен продаж объектов корпоративной недвижимости и уровня арендной платы на объекты недвижимости (включая земельные участки);
- определение уровня эффективности использования недвижимости (через показатели выхода продукции на единицу площади, доли затрат на недвижимость в совокупных издержках (себестоимости) и т.д.);
- проведение анализа организации управления недвижимостью как на отдельном предприятии, так и в корпорации в целом.

На втором этапе осуществляются обобщение полученных на этапе аудита недвижимости предприятий данных, проведение сравнительного анализа данных о состоянии и использовании недвижимости на предприятиях корпорации, проводится сравнительная оценка возможных вариантов реструктуризации недвижимости корпорации и организации управления корпоративной недвижимостью.

На третьем этапе на основе результатов проведенного исследования осуществляется разработка концепции, результатом которой является комплекс предложений по проведению мероприятий, направленных на повышение эффективности использования корпоративной недвижимости.

Указанный комплекс в целом включает мероприятия, направленные на:

- учет недвижимости через формирование реестра объектов недвижимости корпорации и входящих в него предприятий;
- оформление прав на недвижимость и формирование договорных отношений, обеспечивающих потребности корпорации в недвижимом имуществе;
- отчуждение излишней недвижимости в той или иной форме (продажа, сдача в аренду, передача в доверительное управление);
  - перепрофилирование недвижимости, воз-

можно, с перемещением предприятий на другую территорию;

- расширение имеющейся недвижимости путем приобретения в собственность, в аренду, нового строительства и т.д.;
- создание (при необходимости) подразделения по управлению недвижимостью с учетом:
- а) целесообразности передачи ему прав на управление недвижимым имуществом;
- б) функций и прав подразделения по эксплуатации и распоряжению имуществом;
  - в) пределов полномочий подразделения;
- г) взаимоотношений подразделения с иными службами (производственными, общехозяйственными);
- разработку и применение системы показателей использования объектов недвижимости (показатели состояния недвижимости, показатели профильности использования недвижимости, показатели эффективности использования недвижимости);
- внедрение инструментов управления недвижимостью (мониторинг недвижимости, внедрение модели внутренней аренды, использование соглашений об оказании услуг, бюджетирование и пр.) [1].

В структуре концепции отдельное внимание необходимо уделить рекомендациям по повышению эффективности использования имущественного комплекса концерна через принятие комплекса организационных и организационно-экономических мер, направленных на упорядочивание отношений в сфере управления имущественным комплексом и создание условий для его дальнейшего устойчивого и эффективного развития и использования.

В целом сокращение затрат на содержание имущественного комплекса (комплекса недвижимости) и формирование эффективной системы управления недвижимостью должно осуществляться в следующих основных направлениях.

- 1. Через оптимизацию баланса площадей предприятий, предполагающую сокращение объемов (площадей), относимых к операционной недвижимости, высвобождение неэффективно используемых или неиспользуемых зданий и помещений с последующим отчуждением последних или использованием их в качестве инвестиционной недвижимости, приносящий дополнительный доход в виде арендной платы.
- 2. Через сокращение издержек на единицу площади путем использования энергосберегающих технологий, повышения качества работы с поставщиками коммунальных услуг и сокраще-



нием затрат на содержание служб и подразделений, обеспечивающих содержание и эксплуатацию недвижимости, в том числе через повышение заинтересованности руководителей бизнеспроцессов в формировании оптимальных площадей операционной недвижимости.

3. Через проведение организационно-технических и технологических мероприятий, обеспечивающих сокращение потребностей концерна в операционной недвижимости (объединение производственных мощностей, использование новых технологий).

Все меры, направленные на повышение эффективности использования корпоративной недвижимости концерна и снижение затрат на ее содержание, могут быть разделены на плановые и первоочередные.

К плановым мерам, направленным на создание эффективной системы управления корпоративной недвижимостью концерна, относятся:

- создание системы учета недвижимости и формирование реестра недвижимости концерна, содержащего исчерпывающую правовую, техническую и экономическую информацию об объектах недвижимости;
- оформление прав на все объекты недвижимости предприятий концерна с учетом потребности и предназначения (использование в качестве объектов операционной или инвестиционной недвижимости);
- создание системы мониторинга недвижимости, обеспечивающего систему управления недвижимостью необходимой информацией о состоянии и использовании объектов недвижимости с применением системы критериев и показателей использования и состояния объектов недвижимости;
- внедрение модели «внутренней аренды» для повышения эффективности использования объектов недвижимости, снижения издержек на единицу площади и повышения заинтересованности производственных подразделений в сокращении потребностей в недвижимости;
- создание единого в масштабах концерна подразделения по управлению недвижимостью, функционирующего на «хозрасчетных» началах («внутренней управляющей компании») и обеспечивающего содержание и техническое обслуживание недвижимости концерна;
- внедрение системы бюджетирования в сферу управления недвижимостью с выделением в бюджетах подразделений затрат на содержание и техническое обслуживание недвижимости и формированием на той основе бюджета «внутренней управляющей компании».

К первоочередным мерам, направленным на

существенное сокращение затрат по содержанию и техническому обслуживанию недвижимости, относятся:

- реструктуризация недвижимости концерна, включающая сокращение объемов операционной недвижимости и оптимизацию загрузки используемых площадей;
- использование высвобожденной неэффективно используемой недвижимости для получения дополнительных финансовых средств и направление их на развитие основной деятельности концерна.

В интересах комплексности, полноты и актуальности сведений об объектах недвижимости, эффективности их использования, о состоянии и динамики недвижимости учет недвижимости должен быть дополнен мониторингом недвижимости.

Мониторинг состояния имущественного комплекса представляет собой постоянное наблюдение за состоянием и использованием активов (недвижимости), выявление активов, незадействованных (высвобождающихся) в ходе основных бизнес-процессов, неэфффективно используемых активов с последующими их реструктуризацией и перепрофилированием в интересах более эффективного использования.

Мониторинг осуществляется на основе данных, полученных в ходе учета недвижимости и регистрации права на объекты недвижимости, а также включает в себя наблюдение за состоянием и динамикой показателей, характеризующих эффективность использования недвижимости. В этой части его ведение тесно связано с разработкой системы таких показателей.

Критерии эффективности использования корпоративной недвижимости определяются той функциональной ролью, которую она выполняет в процессе хозяйственной деятельности концерна.

Операционная недвижимость призвана создавать наиболее благоприятные условия для реализации основной деятельности и не является центром дохода. Критерием эффективности здесь являются соответствие физических параметров недвижимости (площадь, планировка, используемые материалы, высота этажа, этажность) обоснованным требованиям, предъявляемыми подразделениями, занятыми в основной деятельности концерна, и оптимизация затрат на содержание и техническое обслуживание недвижимости.

Этот критерий может быть развернут в следующие показатели:

 - затраты по содержанию и техническому обслуживанию недвижимости на единицу площади;



 доля затрат по содержанию и техническому обслуживанию в общих затратах по выпуску продукции (себестоимости продукции).

Инвестиционная недвижимость предназначена для непосредственного извлечения дохода, а потому в данном случае критерием эффективности является максимизация чистого дохода, приносимого недвижимостью.

Этот критерий разворачивается в показатель чистого операционного дохода, приходящегося на единицу площади.

Помимо показателей, характеризующих эффективность использования отдельных видов корпоративной недвижимости, важное значение имеет ее целенаправленное использование в интересах основной деятельности концерна. В этих целях могут быть использованы следующие показатели:

- показатель профильности недвижимости (доля операционной недвижимости во всем объеме корпоративной недвижимости)
- показатель фактического использования операционной недвижимости (доля фактически используемой операционной недвижимости в ее общем объеме);
- площадь, приходящаяся на одного работника (в т.ч. по категориям работников: административный персонал, научно-технический персонал, производственный персонал).

В систему показателей, наблюдаемых в ходе мониторинга, должны быть также включены показатели, отражающие физическое состояние и динамику изменения характеристик недвижимости. К этим показателям относятся:

- коэффициент физического износа зданий и сооружений, позволяющий определить необходимость выполнения ремонтных работ, первую очередь капитального ремонта или полной замены зданий:
- коэффициент модернизации (кол-во площадей, соответствующих современным требованиям, к общим площадям);
- показатель энергоэффективности (затраты энергоресурсов, связанные с содержанием здания, на 1 кв. м площадей);

- коэффициент обновления (отношение стоимости вновь введенных объектов недвижимости к стоимости недвижимости на конец периода);
- коэффициент выбытия (отношение стоимости выбывших за период объектов недвижимости к их стоимости на начало периода).

Реализация предложенных выше мер позволит заложить основы эффективного использования недвижимости как одного из важнейших ресурсов корпорации. При этом для формирования концепции управления развитием недвижимости корпорации может быть предложена соответствующая методика, которая содержит основные рекомендации по формированию концепции, результатом внедрения которой должно стать создание устойчивой системы управления развитием корпоративной недвижимости. Данная методика положена в основу создания малого инновационного предприятия в сфере аудита недвижимого имущества, которое функционирует на базе кафедры экономики и менеджмента недвижимости СПбГЭУ.

#### Литература

<sup>1.</sup> Максимов С. Н. Вопросы стратегического выбора в управлении корпоративной недвижимостью //Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2012. № 6 (78).

<sup>2.</sup> Максимов С. Н. Управление недвижимостью в системе корпоративного управления // Экономика и управление собственностью. 2012. № 1. С. 32 - 37.

<sup>3.</sup> Максимов С. Н., Бачуринская И. А, Ворожейкина Н. Н. Аудит недвижимости как основа управления корпоративной недвижимостью // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. 2012. Вып. 7 (58). С. 70 – 76.

<sup>4.</sup> Bas P. Singer, Bart A. G. Bossink, Herman J. M. Vande Putte. Corporate real estate and competitivstrategy//Journal of Corporate Real Estate. Vol. 9 No. 1, 2007. pp. 25-38.

<sup>5.</sup> CoreNet Global (2005). Real estate in the news corporate real estate leader // Corporate Real Estate Network, Vol. 4 No. 1. p. 12.

<sup>6.</sup> Corporate Real Estate Strategies and Financial Performance of Companies//Journal of Property Research, September 2008. 25 (3) 241 – 267



УДК 330.131.5

#### Нименья Инга Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: <u>nimenya@rambler.ru</u>,

#### Черкасова Ирина Олеговна,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет; e-mail: tcherkasova-io@yandex.ru

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Предлагается методика построения сводного показателя эффективности управления коммерческой недвижимостью действующего промышленного предприятия на основе информации управленческого бюджета. Данная методика позволяет оценить эффективность бизнес-процесса, выявить слабые стороны и подготовить информацию для принятия оптимальных управленческих решений в условиях ограниченных ресурсов компании. Описывается опыт применения данной методики российскими промышленными предприятиями.

Ключевые слова: эффективность, коммерческая недвижимость, коммерческая аренда, обобщающая оценка.

Nimenya Inga, Cherkasova Irina

# EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE COMMERCIAL REAL ESTATE MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Presented technique of constructing the composite indicator is used for effectiveness of the current commercial real estate management of industrial enterprise and based on the management accounting. This technique allows top-managers to estimate the efficiency of business processes, identify weaknesses and to prepare the information to make better management decisions in conditions of limited resources. The experience of the application of this methodology is described by the example of Russian industrial enterprises.

Keywords: efficiency, commercial property, commercial lease, summative evaluation.

Основными целями управления имуществом предприятия являются: реализация проектов, направленных на рост капитализации объектов недвижимости, оптимизация затрат и повышение эффективности использования имущественного комплекса при сохранении основной производственной функции. Для достижения поставленных целей недвижимость, не востребованная в основных производственных процессах предприятия, перепрофилируется и используется в коммерческих целях (коммерческая недвижимость).

Особенно актуальна проблема повышения эффективности использования имущественных комплексов для крупных промышленных предприятий, которые были созданы несколько десятков, а то и столетий назад. Избыточность и некомпактность территорий предприятий, доставшиеся в наследие от советской эпохи, зачастую устаревшая инженерная инфраструктура, а также объективно невысокая рентабельность производства, характерная для всей российской промышленности современного этапа развития экономики, не могут обеспечить достаточное для поддержания и развития всего имущественного комплекса количество средств. Кроме того, рост платежей за владение недвижимостью делает задачу повышения эффективности использования имущественных комплексов еще более важ-

Внедрение новых производственных техноло-

гий и диверсификация производства дают предприятиям возможность оптимизировать площади, задействованные в производственном процессе, и использовать невостребованные помещения и объекты в коммерческих проектах. Например, продажа, сдача в коммерческую аренду, передача в доверительное управление и т.д. Помимо достоинств и недостатков каждого из этих вариантов при выборе подхода к коммерческому использованию имущества необходимо учитывать стратегические цели развития промышленного предприятия. В любом случае такое коммерческое использование имущественных комплексов позволяет промышленным предприятиям получить дополнительный доход при сохранении в полном объеме производственной функции и направить полученные средства на развитие производства и имущественного комплек-

Коммерческая аренда при профессиональном управлении может обеспечить относительно стабильный доход, покрывающий затраты на содержание имущественного комплекса, и достаточный уровень рентабельности для реализации проектов развития. В связи с этим особенно важной становится оценка эффективности коммерческого использования недвижимости.

При решении данного вопроса следует исходить из того, что коммерческая аренда — это разновидность коммерческой деятельности, целью



которой является максимизация дохода. При этом необходимо учитывать, что максимизация текущего дохода от объектов недвижимости при недостаточных вложениях в инфраструктуру и эксплуатацию может привести к росту рентабельности в краткосрочном периоде, но в перспективе — к снижению стоимости объекта за счет ухудшения его эксплуатационных характеристик (высокой степени износа). Все это обуславливает необходимость рассмотрения дополнительного критерия эффективности управления недвижимостью — капитализации объектов недвижимости.

В большинстве методик оценки эффективности коммерческих процессов (бизнес-процессов) используется информация о фактических и плановых величинах доходов и затрат, содержащаяся в бюджете предприятия.

Эффективным принято считать такой бизнеспроцесс, который обеспечивает:

- либо получение максимального полезного результата от имеющихся ресурсов;
- либо выполнение поставленных задач при минимальных затратах.

Для оценки бизнес-процессов используются показатели эффекта (абсолютные показатели/ величины) и показатели эффективности (относительные показатели/величины).

К наиболее распространенным абсолютным показателям относят:

- различные виды прибыли (операционная, коммерческая, балансовая, чистая);
- абсолютные отклонения фактических значений от плановых (доходы, затраты, прибыль).

Среди относительных показателей наиболее известны:

- рентабельность, рассчитывающаяся как отношение результата (дохода или прибыли) к затратам;
- показатель выполнения плана, рассчитываемый как отношение фактического значения некоторого показателя к его плановому уровню.

При анализе бизнес-процессов предпочтение отдается рассмотрению относительных величин, т.к. абсолютные зависят от размера анализируемого процесса (объекта управления) и не всегда могут быть сопоставимы.

Для анализа эффективности может быть использовано достаточно много показателей. Каждый из них характеризует бизнес-процесс только с одной из сторон, не давая полной и достоверной оценки. Кроме того, вывод об эффективности бизнес-процесса в целом, сделанный на основе расчета отдельного показателя, может существенно отличаться, более того, даже противоречить выводу, сделанному на основе рассмотрения другого показателя.

Таким образом, для получения сводной оценки эффективности необходимо использовать обобщающий показатель, сочетающий в себе систему критериев и позволяющий сделать обоснованные выводы об успешности бизнес-процесса в целом.

Для оценивания эффективности коммерческой аренды на промышленном предприятии предлагается методика, включающая следующие этапы.

- 1. Обоснование критериев эффективности, характеризующих различные аспекты успешности данного вида деятельности, и подбор показателей для каждого из них.
- 2. Получение индивидуальных оценок эффективности на основе соответствующих показателей, для чего требуется определить:
  - 2.1. формулу (метод) расчета;
- 2.2. предельный уровень, в качестве которого могут быть использованы:
  - плановое или нормативное значение;
  - среднерыночное значение;
- значение эталонного объекта сравнения (например, занимающего в отрасли лидирующее положение);
  - значение за предыдущий период.

В условиях современной экономики наиболее подходящей базой сравнения является среднерыночное значение показателя. Однако из-за закрытости и непрозрачности данного сегмента рынка и вследствие отсутствия статистической информации возникают сложности с применением данного подхода. Поэтому наиболее целесообразным является применение в качестве предельного уровня более доступных величин: планового значения или значения в предыдущий период.

- 2.3. Правило оценивания соответствие между вариантами оценки эффективности (задаваемых на порядковой шкале) и значениями числовых показателей. Предлагается использовать единую шкалу оценки с тремя категориями:
  - неэффективно;
  - средняя эффективность;
  - высокая эффективность.

При этом все множество значений показателя разбивается на три подмножества двумя критическими точками. Критические значения определяются на основе предельного уровня с использованием экспертно-статистических методов.

3. Получение сводной (обобщающей) оценки, имеющей смысл средней из частных оценок.

Приведем пример использования данной методики для оценки эффективности коммерческой аренды на трех имущественных комплексах



промышленных предприятий Санкт-Петербурга. В целях неразглашения коммерческой информации названия предприятий в данной статье не приводятся. Основное функциональное назначение помещений, сдаваемых в аренду, - под производство, склад и административные цели. Такая специализация обусловлена тем, что существует возможность обеспечить арендаторов необходимыми энергоресурсами (электроэнергией, водой, газом, сжатым воздухом и т.д.), кроме того, помещения оснащены подъемно-транспортным оборудованием, на территориях организованы парковки. Согласно классификации, принятой на рынке коммерческой недвижимости, помещения, сдаваемые в аренду на данных предприятиях, относятся к классу С.

В качестве критериев эффективности бизнеспроцесса «коммерческая аренда» используются следующие критерии:

- результативность данного направления деятельности;
  - максимальная отдача вложенных средств;
  - полная загрузка инвестиционных площадей;
- рост капитализации объектов недвижимости

Перечень используемых критериев и соответствующих им показателей представлен в табл. 1.

Фактические значения показателей эффективности бизнес-процесса за 2013 год в разрезе имущественных комплексов (далее по тексту ИК) предприятий приведены в табл. 2.

Рассмотрим оценку эффективности коммерческой аренды имущественных комплексов на основе частных критериев.

Оценка эффективности на основе критерия результативности. Под результативностью коммерческой аренды понимается соответствие фактического дохода от данного вида деятельности его плановому значению. Предполагается, что плановое задание при грамотном планировании верно отражает текущую рыночную конъюнктуру. Соответствующий частный показатель эффективности - выполнение плана по доходам - рассчитывается как отношение фактических доходов от коммерческой аренды за отчетный период к их плановому уровню за этот же период. Для предприятия, не первый год работающего на рынке аренды, в условиях стабильной экономической конъюнктуры величина доходов от аренды хорошо предсказуема. Правило оценивания для данного критерия формулируется следующим образом: если показатель выполнения плана по доходам ниже 95 %, то эффективность управления коммерческой арендой следует признать низкой; если от 95 % до 105 % – средней, если выше 105 % – высокой.

Значения процента выполнения планового задания по доходам от коммерческой аренды для рассматриваемых имущественных комплексов приведены в 1-й строке таблицы 2. Для имущественного комплекса 1 (ИК1) управление коммерческой арендой можно признать высокоэффективным, для ИК2 и ИК3 — среднеэффективным.

Оценка эффективности на основе критерия «максимальная отдача вложенных средств». Наиболее распространенным показателем, характеризующим отдачу вложенных в

Таблица 1 Критерии и показатели эффективности коммерческой аренды

Критерий	Показатель
Результативность – соответствие результатов	Выполнение плана по доходам
поставленной задаче	
Максимальная отдача вложенных средств	Рентабельность
Полная загрузка инвестиционных площадей	Уровень загрузки инвестиционных площадей
Капитализация объектов недвижимости	Темп роста рыночной стоимости объекта
	недвижимости с поправкой
	на экономическую конъюнктуру

Таблица 2

Показатели эффективности коммерческой аренды в разрезе имущественных комплексов (данные за 2013 г.)

Имущественный комплекс		ИК 2	ИК 3
Выполнение плана по доходам, %	106	101	97
Рентабельность, %	67	1	38
Уровень загрузки инвестиционных площадей, %	61	91	86



коммерческую деятельность средств, является рентабельность продаж (отношение доходов от коммерческой аренды к затратам, выраженное в процентах). К затратам, участвующим в расчете рентабельности, относят прямые и косвенные затраты.

В качестве базы сравнения для данного критерия эффективности был взят среднерыночный уровень рентабельности, при определении которого учитывались специфика предприятия (основной профиль - производство, местоположение – Санкт-Петербург), тип сдаваемой в аренду недвижимости (производственно-складская) и ее класс (С). Величина среднерыночного уровня рентабельности, по данным информационного агентства «РЖД-партнер» [6], составила 20 %. Правило оценивания для данного критерия формулируется следующим образом: если рентабельность меньше 15 %, то эффективность управления коммерческой арендой следует признать низкой, если от 15 % до 25 %, – средней, если больше 25 % – высокой.

Фактические значения рентабельности, рассчитанные по данным за 2013 г. в разрезе имущественных комплексов, приведены в табл. 2 (2-я строка). Согласно правилу оценивания управление коммерческой арендой на имущественных комплексах ИК1 и ИК3 следует признать высокоэффективным. Доходы от коммерческого использования имущественного комплекса 2 незначительно превышают затраты (только на 1 %), поэтому данное направление деятельности здесь следует признать низкорентабельным. Данные результаты объясняются спецификой анализируемого предприятия (имущественного комплекса) и большим объемом затрат в отчетном периоде, инвестиции связаны с реконструкцией газовой котельной, которая обеспечивает потребителей тепловой энергией. Предполагается, что в последующих периодах рентабельность бизнес-процесса выйдет на средний уровень по рынку и будет соответствовать уровню средней эффективности.

Оценка эффективности на основе критерия «загрузка инвестиционных площадей». Соответствующий ему показатель — уровень загрузки рассчитывается по формуле:

$$V_3 = \frac{nлощади \ в \ коммерческой \ аренде}{nлощади, не \ задействованные} \times 100\%$$
 в основной производственной деятельности

(в знаменатель формулы не входят площади мест общего пользования).

Под инвестиционными площадями понимаются площади, не задействованные в основной про-

изводственной деятельности (за исключением мест общего пользования), среди которых выделяют:

- площади, используемые в коммерческой аренде,
- площади пригодные для коммерческого использования, но временно свободные,
- непригодные к коммерческому использованию площади, требующие перепрофилирования и и соответствующей подготовки.

Данный показатель меняется от 0 до 100 %. Чем ближе данный показатель к 100 %, тем эффективнее управление коммерческой арендой. Правило оценивания для данного критерия формулируется следующим образом: если уровень загрузки меньше 75 %, то эффективность управления коммерческой арендой следует признать низкой; если от 75 до 85 % — средней; если выше 85 % — высокой.

Значения данного показателя по каждому из имущественных комплексов приведены в строке 3 табл. 2. Как следует из таблицы, наиболее эффективно используются площади имущественных комплексов ИК2 и ИК3 (которые загружены на 91 % и 86 % соответственно). Однако следует отметить наличие резерва для повышения эффективности использования данных имущественных комплексов (показатель еще не достиг 100 %). Низкий уровень загрузки инвестиционных площадей имущественного комплекса 1 обусловлены значительным объемом площадей, которые не могут быть сданы в аренду в настоящее время и требуют перепрофилирования. В данном случае рекомендуется разработать инвестиционные проекты коммерческого использования объектов недвижимости и реализовать их в случае экономической целесообразности либо принять решение о временной консервации некоторых объектов или их продажи (в зависимости от стратегии развития предприя-

Оценка эффективности на основе критерия «капитализация объектов недвижимости». На основе данных бюджета может быть оценена лишь текущая эффективность бизнес-процесса. Если высокая рентабельность отчетного периода обеспечивается за счет экономии средств на поддержание имущественного комплекса в технически исправном состоянии, то с течением времени это чревато снижением доходов и ростом затрат. Если не проводить реконструкций, ремонтов и регламентных работ, то в долгосрочной перспективе можно ожидать ухудшения качества предлагаемых к коммерческому использованию объектов, соответственно сокращения площадей, сдаваемых в аренду, и/или снижения



ставок аренды по сравнению со среднерыночным уровнем, снижением рыночной стоимости объектов и, следовательно, постепенным снижением эффективности данного направления деятельности.

Состояние объектов недвижимости (износ и потребительские характеристики) находит отражение в их рыночной стоимости. Таким образом, критерием эффективности управления объектом в долговременном аспекте может служить его капитализация, под которой будем понимать изменение рыночной стоимости объектов инвестиционной недвижимости. Для измерения капитализации объектов инвестиционной недвижимости рекомендуется использовать относительный показатель – темп роста рыночной стоимости, скорректированный на коэффициент, учитывающий изменение конъюнктуры данного сегмента рынка недвижимости за отчетный период:

$$K_{t} = \frac{PC_{t}}{PC_{t-1}} \times K\kappa o \mu_{t} \times 100\%,$$

где  $K_{_{t}}$  – показатель капитализации в текущем периоде;

 $PC_{l}$ ,  $PC_{l-l}$  – рыночная стоимость объектов инвестиционной недвижимости в текущем и предыдущем периодах;

 $K\kappa o H_{\rm t}$  — коэффициент, учитывающий изменение экономической конъюнктуры в текущем периоде (данные об изменении рыночной конъюнктуры публикуются в отчетах консалтинговых компаний).

Упрощенное правило оценивания для данного критерия формулируется следующим образом:

- значение показателя менее 100 % неэффективно;
- значение показателя 100 % и более эффективно.

Для построения более точной шкалы требуется проведение дополнительного исследования в данной области, что поможет повысить качество оценки по критерию капитализации.

К сожалению, сложность определения рыночной стоимости объектов инвестиционной недвижимости не позволяет использовать в настоящий момент критерий капитализации на предприятиях при оценке эффективности. Однако в перспективе, при переходе предприятий на международные стандарты финансовой отчетности, оценка рыночной стоимости имущества станет обязательной и доступной. Появится возможность расчета показателя капитализации, что, несомненно, будет способствовать повышению объективности оценки эффективности управления коммерческой арендой.

Рассмотренные показатели характеризуют отдельные аспекты эффективности коммерческой аренды. Каждому из них соответствует свое значение оценки. Для получения однозначного результата необходимо определить обобщающий сводный показатель как среднее из частных оценок. При этом индивидуальные оценки, измеренные на порядковой шкале, ранжируют. Затем устанавливают соответствие усредняемых частных оценок и обобщающей оценки итогового показателя эффективности. Соответствие значений трех упорядоченных оценок эффективности значению сводного показателя представлено в табл. 3.

Результаты расчета сводной оценки эффективности коммерческой аренды на исследуемых предприятиях (имущественных комплексах) за 2013 год приведены в табл. 4. Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод о том, что бизнес-процесс, реализуемый

**Таблица 3** Шкала соответствия усредняемых частных оценок и обобщающей итоговой оценки эффективности

Значения частных оценок эффективности в ранжированном ряду			Итоговая оценка
1-е значение	2-е значение	3-е значение	,
Низкая	Низкая	Низкая	Низкая
Низкая	Низкая	Средняя	Низкая
Низкая	Низкая	Высокая.	Низкая
Низкая	Средняя	Средняя	Средняя
Низкая	Средняя	Высокая	Средняя
Низкая	Высокая	Высокая	Средняя
Средняя	Средняя	Средняя	Средняя
Средняя	Средняя	Высокая	Средняя
Средняя	Высокая	Высокая	Высокая
Высокая	Высокая	Высокая	Высокая



Таблица 4

Построение обобщающей оценки эффективности коммерческой аренды на имущественных комплексах в 2013 году

Оценка (показатель)	ИК 1	ИК 2	ИК 3
Частная оценка 1 (процент выполнения плана по доходам)	Высокая	Средняя	Средняя
Частная оценка 2 (рентабельность)	Высокая	Низкая	Высокая
Частная оценка 3 (загрузка инвестиционных площадей)	Низкая	Высокая	Высокая
Обобщающая оценка	Средняя	Средняя	Высокая

на всех имущественных комплексах, можно признать эффективным, а управление коммерческой арендой имущественного комплекса 3 — высокоэффективным. При этом необходимо отметить наличие резервов повышения эффективности, а именно: для имущественного комплекса 1 — повышение загрузки инвестиционных площадей за счет реализации инвестиционных проектов, для имущественного комплекса 2 — повышение рентабельности за счет оптимизации затрат и возможного пересмотра ставок аренды.

Предложенная методика может служить основой подготовки информации для принятия управленческих решений с целью повышения эффективности использования имущественных комплексов промышленных предприятий. При этом возможно дальнейшее развитие и совершенствование методики по следующим направлениям: уточнение критических значений отдельных показателей, шкалы оценки эффек-

тивности и введение весов для частных оценок

#### Литература

- 1. Методология и методы управления недвижимой собственностью: Монография / С. Н. Максимов и др.; под ред. С. Н. Максимова; СПбГИЭУ. СПб: СПбГИЭУ, 2010. 332 с.
- 2. Асаул А. Н. Экономика недвижимости = Real estate economy: Учебник/ Институт проблем экономического возрождения; СПбГАСУ; А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов; Под ред. А. Н. Асаула.— 3-е изд., испр..— СПб: ИПЭВ, 2009.— 304 с.
- 3. Нименья И. Н., Черкасова И. О. Оценка эффективности деятельности предприятия на основе анализа бюджета // Вестник ИНЖЭКОНа № 5, 2013. С. 43 49.
- 4. Черкасова И. О., Мироновская М. В., Зверева М. А. Инновационный подход к управлению имуществом промышленного предприятия // Innovation &.— 2012 № 2. C. 34 35.
- 5. Зверева М. А., Мироновская М. В. Влияние инновационного менеджмента на эффективность управления имуществом предприятия // Innovation &.— 2012 № 1. C. 47 48.
- 6. Интернет-ресурсы: <a href="http://www.rzd-partner.ru/press/311729/">http://www.rzd-partner.ru/press/311729/</a> (дата обращения: 20.12.2013).



УДК 65.01 (075.8)

#### Ершов Виктор Федорович,

доктор экономических наук, профессор,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: di-din@ya.ru,

#### Вилкова Екатерина Сергеевна,

специалист инженерно-экономического факультета СПбГЭУ;

e-mail: <u>neva-vilkova@mail.ru</u>

# ПРОБЛЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассмотрены проблемы инфраструктурного оформления производства машиностроительной продукции как одного из необходимых этапов реструктуризации машиностроительных предприятий в современных экономических условиях хозяйствования. Авторами анализируются общие проблемы реструктуризации машиностроительного производства, и особое внимание уделяется вопросам инфраструктурной организации различных видов технологических переделов при реструктуризации машиностроительных предприятий.

**Ключевые слова:** реструктуризация, инфраструктура, машиностроительное предприятие, технологический передел, бизнес-единица.

Ershov Viktor, Vilkova Ekaterina

# CONCERNS RELATED TO THE DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY ENTERPRISE INFRASTRUCTURE

The article deals with concerns in developing machine-building industry enterprise as one of necessary stages while reorganizing enterprise in current economic environment. The author analyses general concerns of reorganizing a machine-building enterprise, special attention is paid to development of infrastructure of different kinds of technological repartitions in the process of reorganizing an enterprise.

Keywords: reorganization, infrastructure, machine-building industry enterprise, technologic confine, business unit.

Современное машиностроительное производство очень медленно выходит из кризиса, связанного с перестройкой хозяйственного механизма управления экономикой страны. Система рыночного управления крайне неохотно реструктурирует очень затратный машиностроительный комплекс. С одной стороны, у машиностроительных предприятий нет гарантированного долгосрочного госзаказа на продукцию, а с другой стороны, заказы частных предприятий направлены на производство универсального оборудования. Мы отмечаем, что в конце 1990-х годов и начале 2000-х активнее работали машиностроительные заводы, сохранившие проектную документацию на универсальное оборудование. Трудные работы по перестройке машиностроения в 1980-е годы в направлении внедрения информационных технологий в производство были остановлены. В условиях сегодняшнего состояния экономики России возрождение машиностроения возможно лишь в случае перехода технологий на пятый уклад.

Только на этой основе могут быть решены проблемы развития свернутых мощностей машиностроения.

Сегодняшнее состояние производственных мощностей таково:

- наше промышленное производство (и в первую очередь машиностроение) чрезмерно концентрированно;
  - производственный процесс машиностроения

состоит из основного процесса, вспомогательного процесса и обслуживающего процесса;

- мощности всех переделов машиностроительного предприятия не соответствуют современному уровню НТП данной технологии;
- в условиях современной организации машиностроительного производства нет мотивационных причин поиска инноваций по совершенствованию производственного комплекса;
- формальна система управления инновациями, мотивирующая формальную их разработку и внедрение и не учитывающая системность их эффективности при внедрении на конкретном производстве.

Структура российских машиностроительных предприятий в плане освоения новой продукции в большинстве случаев оказывается малоэффективной. Иногда переделать ее просто невозможно. Основным препятствием на пути быстрого освоения выпуска машиностроительными предприятиями новой конкурентоспособной продукции является жесткая организация их нынешнего производственного потенциала.

Таким образом, кризис отечественных предприятий – это кризис их жесткой производственной структуры, неспособной быстро перейти на выпуск продукции с параметрами, учитывающими потребности потребителей (рис. 1).

Машиностроительный производственный процесс организован на большом количестве технологических переделов, соединенных в нераз-



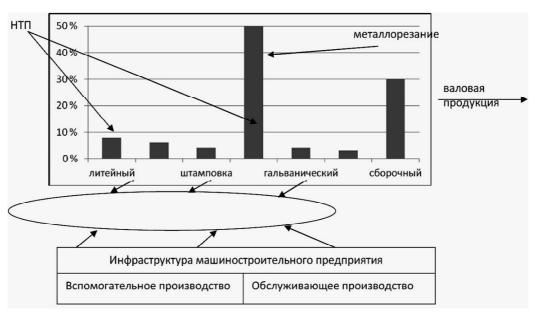


Рис. 1. Примерная структура производственных процессов машиностроительного предприятия

рывную технологическую цепочку с мощностью каждого передела, ориентированного на мощность сборочного (выпускающего) технологического передела.

Производственная структура отражает цикл изготавливаемого продукта. Наличие в составе производственной структуры предприятия тех или иных этапов жизненного цикла продукта влияет на характер управляемой прибыльности бизнеса. Сохранены целостность управления и ответственность за выполнение заказа, но нарушен принцип экономической эффективности каждого передела. Это особая неисследованная

проблема реструктуризации производственных систем машиностроения. Каждый технологический передел в соответствии с уровнем развития НТП данной технологии имеет свою экономически рациональную мощность. В условиях рынка эта мощность может быть обеспечена как размером заказа материнского предприятия (в зарубежной практике это 8-10%), так и заказами на продукцию данного передела по кооперации.

Реструктуризация подразумевает создание новых систем структур (производственной, инфраструктуры, непроизводственной, информационной, управленческой, организационной). Каж-

**Таблица 1** Перечень критических технологий Российской Федерации

Код	Наименование
01	Базовые и критические военные, специальные и промышленные технологии
02	Биоинформационные технологии
03	Биокаталитические, биосинтетические и биосенсорные технологии
04	Биомедицинские и ветеринарные технологии жизнеобеспечения и защиты человека и животных
05	Геномные и постгеномные технологии создания лекарственных средств
06	Клеточные технологии
07	Нанотехнологии и наноматериалы
08	Технологии атомной энергетики, ядерного топливного цикла, безопасного обращения
	с радиоактивными отходами и отработавшим ядерным топливом
09	Технологии биоинженерии
10	Технологии водородной энергетики
II	Технологии механотроники и создания микросистемной техники
12	Технологии мониторинга и прогнозирования состояния атмосферы и гидросферы
13	Технологии новых и возобновляемых источников энергии
14	Технологии обеспечения защиты и жизнедеятельности населения от опасных объектов
	при угрозах террористических проявлений
15	Технологии обработки, хранения, передачи и защиты информации
16	Технологии оценки ресурсов и прогнозирования состояния литосферы и биосферы
17	Технологии переработки и утилизации техногенных образований и отходов
18	Технологии производства программного обеспечения



дая из указанных структур в условиях рыночного хозяйствования обязательно будет преобразовываться, при этом механизм преобразования этих структур ни научно, ни практически не определен.

Сложившаяся производственная структура машиностроительных предприятий в массе своей построена на технологической специализации всех технологических переделов.

Рынок потребовал изменения организационного строения предприятий (реконструкции, новой оптимизации мощностей, принципиально новой системы управления нововведениями, новой специализации и кооперации технологических переделов, новой производственной структуры).

Эти изменения в целом в системе создают проблему реструктуризации производства, предприятий, промышленности. Решается эта проблема одновременно двумя центрами интересов.

Первый центр интересов – правительство, разрабатывающее приоритетные программы развития производства определенных товаров (программы критических технологий) (табл. 1) [1].

Второй центр интересов – предпринимательские предприятия, желающие и могущие самостоятельно, на основе ясного понимания рыночной ситуации совершенствовать организацию и развитие своего производства.

Всеобщее реструктурирование предприятий требует не отдельных разрозненных методик, а целостной концепции, из которой следует, сможет ли предприятие вновь достичь положительных результатов деятельности, каким образом это осуществимо, как долго этот процесс будет длиться и какая помощь потребуется от инвесторов.

Реструктуризация проводится из-за изменений условий внешней среды (переход на рыночные методы управления экономикой) и из-за изменений системы целей производственной системы.

Реструктуризация предприятия — это новая, экономически обоснованная оптимизация производства, где управляемым (оптимизирующим) модулем выступает каждый технологический передел производственного процесса.

Методология реструктуризации производства в целом по различным отраслям промышленности достаточно полно исследована. Разработаны теория, методология, методики. Но неисследованной проблемой реструктуризации машиностроительных производств является реструктуризация инфраструктуры.

Под понятием инфраструктуры мы понимаем особый комплекс видов деятельности, обслуживающий основное производство.

Традиционно в понятие инфраструктуры машиностроительного производственного процесса входят:

- сложное многопрофильное инструментальное производство (на многих машиностроительных предприятиях инструментальное хозяйство состояло из самостоятельных инструментальных цехов и инструментальных участков в составе машиностроительных цехов);
- сложное ремонтное хозяйство, состоящее из производств по видам ремонта (капитального, среднего, малого);
- транспортное хозяйство, организованное по видам транспорта (исходя из габаритов изготавливаемой продукции);
  - энергетическое хозяйство;
  - складское хозяйство.

Отметим особую сложность реструктуризации инфраструктуры машиностроительного производства. Эта сложность состоит из требований создания какой-то внешней инфраструктуры и какой-то внутренней инфраструктуры. При этом должны быть организованы объекты инфраструктуры исходя из особенностей каждого технологического передела, а в условиях рынка — каждого самостоятельного предприятия. В настоящий момент нет работ по методологии организации различных видов инфраструктурных форм машиностроительного производства.

Реструктуризация ПС в машиностроении – это системный комплекс изменений и в первую очередь «товар – продукт – производство». Рыночная особенность реструктуризации, особенность переходного периода для предприятий машиностроения в значительной мере заключается в создании комплекса бизнес-единиц на основе разделения сложившейся производственной структуры.

В процессе реструктуризации предприятий на первое место встанет вопрос по управляемому процессу изменений технико-экономических характеристик выпускаемой продукции. Изделия (машины, товар) должны быть усовершенствованы в направлении максимально возможного внедрения электроники, создания гибкой производственной техники. Как уже отмечалось, изменения товара повлекут за собой изменения технологии производства и не только в основном процессе, но и во вспомогательном и в обслуживающем. Предприятиям предстоит разобраться, какие виды инфраструктурного обслуживания должны остаться в рамках основного производства с вполне определенной мощностью производства и какие виды работ образуют производства самостоятельных бизнес-единиц. В образовании этих бизнес-единиц появится мно-



го организационных проблем методологического и методического уровня.

Бизнес-единица — подразделение комплекса, решающее свою рыночную задачу и в связи с этим имеющее различную степень юридической самостоятельности, хозяйственную, финансовую, экономическую обособленность.

Основу реструктуризации должны составить производственные модули. Оптимизируемым модулем может выступать каждый технологический передел производственного процесса либо определенный комплекс технологических переделов.

Хозяйственный рыночный механизм — это мотивация и действия каждого, «каждый отдельный человек преследует лишь свой интерес. Он не имеет в виду содействовать общественной пользе. Но, преследуя свои собственные интересы, он неизбежно предпочитает такие действия, которые наилучшим образом служат интересам общества. Таким способом решается коренная задача общества — обеспечение единства личных и общественных интересов» [4].

В новых рыночных условиях воспроизводственный процесс любой продукции должен быть организован абсолютно по-новому.

Определим следующие ключевые вопросы: товар – рынок; товар – желание собственника – продукт; продукт – специализация производства; специализация производства — состав ПС – кооперация; инновационный процесс – производственная структура; производственная структура — организационная структура. Все это составляет проект, в котором разработаны в том числе календарное планирование, управление проектом реструктуризации, управление рисками. Считая, что некоторая научно-методическая основа реструктуризации имеется, отметим, что ее недостаточно для реализации программ реструктуризации инфраструктуры.

Важнейшей отправной точкой разработки концепции реструктуризации ПС в машиностроении являются кардинальное изменение идеологии производства, изменение уровня управления производством в связи с изменением системы экономического порядка и изменением форм собственности.

Формирование процесса реструктуризации машиностроительного производства на макроэкономическом уровне представляет собой важное, необходимое условие функционирования национального рыночного производства. Эта система предполагает проявление государственной власти в виде антимонопольного законодательства, справедливой национальной налоговой системы, развития национальной системы информационных услуг, фондового рынка и т. д.

Между макроэкономическим процессом реструктуризации производства и микроэкономическим нет разделяющих барьеров. Однако существуют переходы, обеспечивающие использование реструктуризации на стыке двух или даже трех уровней управления, включая региональный. Это обусловливает необходимость формирования правительственного курса и направления макроэкономической политики, выбора ее приоритетов.

Для разработки российской национальной модели реструктуризации инфраструктуры промышленного производства наметились следующие предпосылки.

Во-первых, накоплен большой опыт управления крупными производственными, отраслевыми, региональными и национальными системами за годы централизованного планирования и управления экономикой. Это позволяет разработать модель системы реструктуризации.

Во-вторых, российская наука и практика имеют теоретические заделы и практические наработки в области основополагающих категорий организации производства и управления, обеспечения системы качества и услуг в крупных масштабах.

Эффективная реструктуризация предполагает разработку комплекса мероприятий по формированию стратегических производственных целей ПС на основе рыночного понимания и рыночного применения принципов организации производства. Необходимо особо выделить важность этого момента. Применение в процессе реструктуризации ПС законов формирования, организации и развития ПС – необходимое бесспорное дело.

Использование принципов организации производства сложнее, так как в системном комплексе различные принципы организации производства по определению противоречивы. Применение тех или других принципов организации производства в реструктурируемых ПС — следствие желания собственника (оргпроектировщика). В рыночных условиях уровень управления стратегией развития предприятия сместился с макроуровня на микроуровень, поэтому мы будем свидетелями множества различных комбинаций организационных структур реструктурированных ПС. Эти различия основаны на разных целях — целях бизнеса, на использовании разных принципов организации производства.

Выявив, выяснив, проанализировав и оценив проблемы, предприятия взвешивают свои бизнес-шансы реструктуризации (формирования,



функционирования, организации и развития производственной системы). Тщательный анализ всех бизнес-процессов предприятия позволяет разработать гипотезу концепции реструктуризации инфраструктуры конкретной производственной системы (рис. 2).

Концепция (система взглядов) инфраструктурного оформления реструктуризации машиностроительного производства представляет собой следующую логику проектных действий.

Инфраструктурное оформление каждого машиностроительного предприятия, мы считаем, должно представлять собой какой-то системный (значит, с единой экономической целью), взаимосвязанный комплекс производственных (основных, вспомогательных и обслуживающих) структур, оформленных в единое целое. При этом возможно будет использовать общую типологию машиностроительных технологических процессов с обязательными отличиями из-за:

- различий инфраструктуры разных технологических переделов;
- масштабов производства конкретной продукции (разного типа производства);
- особенностей организации производства в конкретном регионе страны (возможности кооперации).

Понятие инфраструктуры в рыночной экономике при реструктуризации еще не определилось. Появились вопросы о возможной инфраструктуре основных производственных процессов.

Можно сделать вывод о том, что общая концепция реструктуризации инфраструктуры производственной системы в промышленности базируется на инновационном подходе. Инновационным для производственной системы будет выбор товара (товаров), инновационным будет формирование технико-экономических характеристик продукта, инновационным будет выбор технологии изготовления продута, реструктуризации техники, организации труда, реструктури-

зации организации производства и управления, реструктуризация социальной сферы, реструктуризация сложного комплекса инфраструктурных работ и производств.

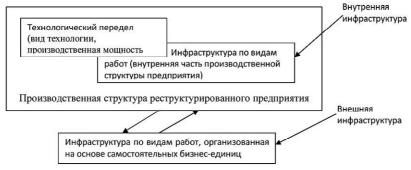
Данная работа раскрывает общие методологические подходы к инфраструктурному оформлению реструктуризации машиностроительных предприятий. Подробное исследование этих процессов еще предстоит провести, хотя уже сейчас имеется проектный и математический аппарат методического решения вопросов инфраструктуры. Это:

- разделение видов инфраструктуры по всем технологическим переделам машиностроительного производства;
- выявление общих, типовых, отличных признаков каждого вида инфраструктуры по всем технологическим переделам;
- решение вопросов каких-то видов инфраструктуры по координации производства;
- группировка возможных видов инфраструктуры в рамках внутреннего оформления;
- проектирование оптимального инфраструктурного оформления по каждому виду технологического передела;
- формирование системы управления инфраструктурой реструктурированного машиностроительного предприятия.

Существует шесть унифицированных элементов производственной системы: предметы труда (как объект потребления и как объект производства), технология, техника, организация труда, организация производства, управление.

Каждый товар (предмет труда) как объект потребления имеет свои технико-экономические характеристики, обусловленные потребностями человека и рынка. Они же являются изначальными формирующими характеристиками предмета труда как объекта производства

Характеристики продукта системно отражают технико-экономические характеристики товара, структуру потребностей, поэтому они непроизвольны. Комплекс характеристик продукта зави-



**Puc. 2.** Схема организации инфраструктуры при реструктуризации машиностроительного предприятия



сит от вида технологического передела и определяет вид технологии передела.

Состав комплекса характеристик элементов ПС в основном зависит только от особенностей конкретного технологического передела.

Для разных технологических переделов характеристики элементов различны, но постоянны в рамках одного технологического передела. В рамках одного технологического передела значения этих характеристик отличаются (меняются) из-за типа организации производства.

Тип организации производства — определяющая характеристика параметрического ряда данного предмета труда. Решая вопросы реструктуризации инфраструктуры предприятий, необходимо оптимизировать каждый технологический передел в соответствии с его маркетинговым планом. Эта оптимизация отличается от оптимизации производственной структуры предприятия

централизованной экономики, нацеленной на выполнение государственного плана, а значит, на соответствие производственным мощностям выпускающих цехов.

#### Литература

- 1. Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации. Утверждены Президентом Российской Федерации 21 мая 2006 г. (№ Пр-843).
- 2. Промышленность России: Антикризисные стратегии предприятий / Под общ. ред. Сергеева Д. В., Филиппова Д. Н. СПб: Коврус, 1996. 351 с.
- 3. Ершов В. Ф. Концепция реструктуризации производственных систем в машиностроении. Общий подход // Право. Экономика. Маркетинг. 2003. N 6.
- 4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.-654 с.

УДК 339.138:574

#### Божук Светлана Геннадьевна,

доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет; e-mail: <a href="mailto:bojuk.svetlana@yandex.ru">bojuk.svetlana@yandex.ru</a>,

#### Маслова Татьяна Дмитриевна,

доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

#### Плетнева Наталья Александровна,

кандидат экономических наук,

Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

# ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ ИНСТРУМЕНТАМИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Статья посвящена рассмотрению проблем формирования социального капитала организации средствами экомаркетинга.

Ключевые слова: экомаркетинг, социальный капитал.

Bozhuk Svetlana Gennadyevna, Maslova Tatiana Dmitrievna, Pletneva Natalya Alexandrovna

#### FORMING OF SOCIAL CAPITAL BY ECOMARKETING'S TOOLS

This article is devoted to the problem of company's social capital being formed by ecomarketing's tools. **Keywords:** ecomarketing, social capital.

Проблемы защиты окружающей среды вызывают общественный и научный интерес в силу масштабности и личностной ориентированности их характера на протяжении последних десятилетий. В Российской Федерации 2013 год был провозглашен Годом охраны окружающей среды, проводящимся, согласно указу Президента, «в целях обеспечения права каждого человека на

благоприятную окружающую среду» [1]. Внимание к экологическим проблемам в России постепенно стало приобретать проактивный характер, продиктованный реальными потребностями общества, в противовес фрагментарным маркетинговым и рекламным приемам. Большинство российских и зарубежных промышленных предприятий для поддержания репутации на рынке при-



меняют отдельные инструменты концепции экологического маркетинга. Декларирование принципов экологически ответственного рыночного поведения из маркетингового приема может стать консолидирующей философией. Возрастающая с каждым днем претенциозность потребителей и динамичное развитие информационных технологий подталкивают производителей к необходимости концептуализации экомаркетинга в целях накопления социального капитала.

Категория социального капитала получила широкое распространение в социологии и психологии, а последнее время стала востребованной специалистами в области менеджмента и брендинга для объяснения процессов взаимодействия организации в сетях, в том числе в целях формирования репутации.

К определению социального капитала, как правило, подходят через указание на социальные связи субъекта. Например, Б. В. Салихов [2] отмечает, что капитальная сила «произрастает из качества целенаправленных социальных взаимодействий», являющихся источником созидательной деятельности. Доказавшие свою полезность определенные формы социальных взаимодействий институционализируются, составляя социально-экономический актив субъекта, который выступает катализатором дальнейшего повышения результативности социальных взаимодействий. На внутрикорпоративном уровне это могут быть, например, традиции ведения повседневных процессов, направленные на генерирование инноваций. Во внешней среде речь может идти о репутации организации, имидже ее менеджмента.

Социальный капитал организации складывается из социальных капиталов работников плюс собственный капитал, который может приносить выгоду и тогда, когда работник уволился. Подобно другим видам капитала социальный капитал производителен - он создает ценность лишь в случае его активного использования. Структура социального капитала определяется совокупностью социальных контактов хозяйствующего субъекта. В качестве критерия оценки могут выступать показатели, измеряющие плотность социальной сети, силу связей и их устойчивость. Институциональная основа социального капитала - доверие, характеризующее качество социальных связей. Критерием оценки выступает совокупность накопленных обязательств, выполнение которых не требует дополнительных гарантий. Экономическое значение социального капитала состоит в том, что он уменьшает издержки на координацию совместной деятельности, заменяя контракты, формальные правила и бюрократические процедуры отношениями доверия, усвоенными профессиональными стандартами, этикой общения — теми неформальными нормами, которые передаются культурными традициями и образованием.

Таким образом, обобщая исследования многих ученых, можно сформулировать следующее определение: социальный капитал — это нематериальный ресурс, которым обладает организация или индивид вследствие своих социальных отношений, основывающихся на доверии и взаимности при выполнении неформальных социальных норм и обязательств.

Концепция социального капитала помогает дополнить представление о результатах бизнеса. Анализ результативности социально-экономических систем в основном концентрируется на экономических показателях, упуская из внимания, что в основе экономических результатов лежат социальные взаимодействия. Применяя концепцию социального капитала для анализа социальных результатов организации, можно определить, что в их составе находятся взаимодействия с персоналом, партнерами, потребителями и широкими группами общественности. Взаимодействия развиваются во времени, и каждая сторона проявляет активность относительно другой. Ключевым результатом взаимодействия является предоставление доказательств, что каждая из сторон достойна доверия друг друга и привержена осуществлению данных взаимоотношений. Сетевой подход к анализу рынка достаточно близок по структуре к анализу социального капитала в части взаимодействий с конечными потребителями, дистрибьюторами, поставщиками и другими участниками в цепочке создания ценности, однако требует развития в части анализа взаимодействий с другими заинтересованными аудиториями.

Концепция социального капитала актуальна для объяснения взаимодействия организации с широкими группами общественности в современных условиях потребительского рынка. Потребители проявляют активность в обсуждении своего отношения к отдельным компаниям (особенно в сфере обслуживания), процесса покупки и использования товаров. Социальные сети делают частный эмпирический опыт потребления достоянием некоторой социальной группы и даже широкой части Интернет-сообщества. В качестве активных участников социальных сетей выступают и сотрудники организации. Таким образом, опыт положительного взаимодействия с одним индивидом выражается совокупностью связей с его окружением, что способству-



ет формированию положительного отношения к организации и, следовательно, накоплению социального капитала. В свою очередь потенциальный покупатель или сотрудник, имеющий возможность практически мгновенно получить отзывы относительно эмпирического опыта взаимодействия с организацией из разных источников, выбирает ту организацию, о которой ему уже известно что-то с положительной стороны. Таким образом, накопленный социальный капитал продуцирует обращение к организации в случае необходимости.

Механизм накопления социального капитала объясняет активность организаций в социальных сетях. Однако виртуальное пространство не просто изменяет характер взаимодействия с потребителями, но и обеспечивает большее давление на организацию со стороны Интернет-сообщества. А в случаях противостояния Интернетпользователи активно привлекают к участию в конфликтах СМИ. В этих условиях традиционные методы манипулирования потребительским поведением в целях интенсификации продаж перестают обеспечивать стабильные и предсказуемые результаты. Для постоянного генерирования активности потребительского сообщества недостаточно декларировать принцип приоритета потребителя, необходимо предложить значимую для общества социальную идею. Это приводит к усилению идеологической составляющей маркетинга, выражающейся в реализации концепций корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. В этом случае можно направить возросшее давление со стороны потребительского сообщества и СМИ в более благоприятное для организации русло.

Концепция устойчивого развития в исследованиях западных авторов используется для раскрытия сущности экологического маркетинга. Он основывается на идее о том, что окружающая среда является общественным благом, защищать и уважать которое необходимо в соответствии с принципами устойчивого развития [3]. Цели экомаркетинга связаны с достижением баланса между социально-экономической деятельностью, с одной стороны, и индивидуальных и коллективных интересов всех социальных групп, с другой стороны. Другими словами, экомаркетинг ставит своей целью гармонизацию интересов потребителей с необходимостью защиты окружающей среды. В результате использования комплекса инструментов экомаркетинга обеспечивается предложение товаров и услуг, наносящих минимальный вред окружающей среде на всех стадиях своего жизненного цикла.

Условия развития экологического маркетинга

на конкретном рынке можно свести к четырем типичным ситуациям. Первый вектор систематизации условий связан с уточнением, получает ли покупатель лично сколь-нибудь значимую пользу от приобретения экопродукта или от применения экомаркетинга выигрывает общество в целом. Второй вектор связан с возможностями организации предлагать свои экопродукты по цене, соответствующей или превышающей среднерыночную цену.

Наиболее благоприятна для организации ситуация, когда потребитель лично ощущает выгоды от потребления экопродукта и имеет возможность приобретать его по среднерыночной цене. Основным приоритетом организации в этой ситуации должна стать гарантия выполнения обязательства по экологической безопасности продукта. Проблема доверия может быть решена путем получения организацией различных сертификатов и экомаркировки. Экомаркировка является наиболее простым средством коммуникации с потребителями: упаковка товара ненавязчиво сообщает о принятых организацией экологических обязательствах.

Экомаркировка включает различные символы, рисунки, регламентированные государственными и юридическими соглашениями, и обеспечивает формирование социальных связей с потребительскими группами и местными сообществами, выказывающими интерес к экологической безопасности продукции и процесса ее производства. Надписи «Без фосфатов», «Повторно используемый», «Безопасный для озона», «Безопасный для окружающей среды» ассоциируются у потребителей с экомаркетингом [4].

В Европе различают обязательную и добровольную маркировку: обязательную – для бытовых приборов и химических продуктов, добровольную нескольких типов («Европейский цветок», «Голубой ангел» в Германии и «Северный лебедь» в странах Скандинавии), а также другие знаки (знак вторичного использования Greendot).

В России международные стандарты, которые являются основанием для добровольной экологической сертификации, известны далеко не всем. Российские предприятия имеют возможность пройти сертификацию продукции в соответствии с международными нормами и стандартами с присвоением знака СЕ. Система добровольной сертификации продукции по критериям экологичности предусматривает выдачу по результатам ее прохождения знака «ЭКО-ТЕСТ-Плюс» для пищевой и парфюмерно-косметической продукции, воды, мебели и др. Известны также знаки «Петербургская марка качества», «Чи-



стые росы», «ЭКОЛОСЕРТИК», подтверждающие экологичность тех или иных процессов или продуктов. Экологическая безопасность продукции, основывающаяся на международных стандартах ISO 14000 с учетом национальных нормативных требований, дающая оценку жизненного цикла для определенной группы однородной продукции, подтверждается экомаркировкой «Листок жизни».

В качестве инструмента формирования социального капитала экологическая маркировка решает задачу информирования потребителя о составе и процессе производства продукта в лаконичной и ненавязчивой форме. Основной проблемой коммуникации на этом уровне является адекватное декодирование содержащейся в эколейбле информации. Потребитель в России обычно слишком мало знает о проставляемых на упаковке зарубежных знаках, чтобы корректировать свое покупательское поведение в зависимости от их присутствия. Поэтому производители не торопятся проводить добровольную сертификацию для получения экомаркировки. Так, по состоянию на начало 2014 года Экологическим союзом Санкт-Петербурга сертифицировано с разрешением на использование знака «Листок жизни» 165 продуктов и 6 услуг 17 компаний [5]. Повышение экологической грамотности покупателя позволит осуществить правильную расшифровку знаков экомаркировки и будет способствовать формированию уверенности потребителя относительно своего вклада в поддержку устойчивого развития при приобретении продукции. Таким образом, формирование социального капитала инструментами экомаркетинга в России связано с упомянутой выше проблемой отсутствия информированности потребителя об экологической безопасности продукта и/или процесса его создания. Поэтому без активной информационной поддержки в коммуникационной и образовательной среде достижение желаемого результата будет затруднено.

В ситуации, когда организация обеспечивает общественную выгоду, но предлагает товар потребителям по конкурентоспособной цене, основная задача экомаркетинга — вовлечение потребителей в реализацию экологической инициативы, выстраивая на этой основе взаимоотношения с общественностью, формируя во внутренней и внешней среде реакцию на экоответственную позицию. Довольно часто в такой ситуации находятся производители, проявляющие свою ответственность применением экологической упаковки. Разработка экологической упаковки учитывает такие аспекты, как безвредность материала, удобство использования, «говорящий

дизайн», возможность использования для детей. Например, специалисты из Progress Packaging совместно с компанией Rapha и дизайнерами из фирмы Irving & Co разработали складной формат упаковки для кроссовок, который позволяет экономить пространство и уменьшает затраты на производство. Харьковчанин Сергей Тымчук изобрёл съедобную упаковку для продуктов из пшеничного крахмала, способную сохранять продукты в свежем виде в 4-5 раз дольше полиэтилена, не создавая проблемы утилизации. При всем внимании к биоразлагаемым упаковкам их использование само по себе не дает потребителю уверенности в здоровом потреблении или приобретении прочих личных или общественных выгод. Упаковка – это лишь часть широкомасштабной проблемы экологии, и фокусировка лишь на упаковке в процессе обсуждения защиты окружающей среды является ограниченной.

Европейские компании, демонстрирующие разделение принципов устойчивого развития, осуществляют фундаментальные изменения собственного отношения к окружающей среде. Компания Икеа сделала более чем предусмотрительный шаг в области возобновления природных ресурсов, приобретя ветряные электростанции сначала во Франции, а затем в Германии. Это приобретение позволило мультинациональной компании публично продемонстрировать возможность удовлетворения собственных потребностей в электроэнергии за счет возобновляемых источников. К концу 2012 финансового года 34 % энергии, используемой зданиями группы компаний Икеа, поступало из возобновляемых источников. В строениях Икеа функционировало 250 тысяч солнечных панелей и 83 ветряные турбины. В ближайшие годы компания планирует дополнительно вложить 1,5 млрд евро в возобновляемые источники энергии [6].

Сама по себе экологическая инициатива уже не нова для крупных ритейлеров, склонных постоянно докучать потребителям новациями в области энергоэффективности для продвижения новых перерабатываемых продуктов. Икея не использует типичную схему «сватовства к покупателям за счет экосознательности», применяемую многими ритейлерами, хотя и не удерживается от соблазна использовать экоинициативы в маркетинговых целях [7].

Пример компании Икеа позволяет утверждать, что экомаркетинг способствует целенаправленному укреплению социальных связей как между звеньями цепочки создания и продвижения продукта, так и с потребительским сообществом,



чувствительным к идее устойчивого развития. Это приобретает особенную важность в ситуации, когда организация предлагает экопродукт по цене выше среднерыночной.

Когда высокая цена сочетается с предоставлением личных выгод от использования экопродукта, перспективы применения экомаркетинга определяются наличием устойчивого сегмента экологически сознательных покупателей. Поддержка лояльности потребителя к экоответственному поведению организации привела к активизации применения такого инструмента, как экобренд. Экобрендинг формирует набор ассоциаций, увязывающий в сознании потребителей компании имя продукта и компании с заботой об окружающей среде. Согласно ежегодному опросу ImagePower@GreenBrands, проведенному в 2010 году в США, Австралии, Китае, Индии, Бразилии и странах Западной Европы, потребители готовы покупать экопродукты, хотя в большинстве своем считают цену на них высокой. В первую тройку топ-листов экобрендов во Франции входят бренды Yves Rocher, Veolia Environment, Le Petit Marsellias; в Германии – Gerolsteiner, Volvic, Apollinaris, в Великобритании – The Body Shop, Innocent, Marks and Spencer [8].

В России экобренды выводятся в основном на секторе luxury. Главным препятствием на пути к массовому экопотреблению в России являются низкий уровень жизни населения. Согласно данным Росстата, в 2012 году среднедушевые денежные доходы населения составили 22 810 руб. (около €560 евро в месяц), что составляет примерно четыре прожиточных минимума на душу населения. Стоимость экологически чистых продуктов, производители и поставщики которых гарантируют отсутствие вредных веществ на всех этапах процесса создания продукта, выше стоимости аналогичных позиций «неэкологичных» продуктов в 2 – 3 раза. Так, в Интернетмагазине «Экокластер» [9] молоко коровье жирностью 3,2 % продается по цене 150 руб. за 1 литр, вырезка телячья – 1100 рублей за 1 кг (для сравнения: 1 литр молока на полке магазина в Санкт-Петербурге в среднем стоит 50 – 60 рублей, а 1 кг мясной вырезки – около 500 – 600 рублей).

Перспективы расширения экомаркетинга связаны с двумя условиями: ростом уровня экологической сознательности потребителя и, что важно, активным развитием экопроизводства, позволяющим предложить широкую ассортиментную матрицу экопродуктов по доступным для населения ценам. Еще одним фактором, наличие которого необходимо для развития экобрендов, является уверенность потребителя в действи-

тельной (а не декларативной) экологичности приобретаемой продукции. Формирование доверия потребителя как неотъемлемого элемента социального капитала организации становится возможным только благодаря информированию обо всех этапах цепочки создания продукции с помощью инструментов маркетинговых коммуникаций, в первую очередь онлайн-коммуникаций.

Использование онлайн-взаимодействий способствует пропаганде потребления и распространению экопродуктов. Возможности Интернета уже уверенно выходят за пределы традиционных торговых и информационных площадок предприятий или объединений. Разработка приложений для планшетных компьютеров, дополнение традиционной рекламы и этикетки QRкодами, информирующими о процессе производства и составе продукции, а также создание и продвижение в онлайн-пространстве экосообществ, например в целях содействия деятельности WWF при покупке продукта, обеспечивают множество социальных связей для формирования социального капитала.

Наиболее негативные условия для экомаркетинга складываются при сочетании высокой цены на экопродукт с обеспечиваемой общественной выгодой от экологически ответственного поведения организации. В такой ситуации важна государственная и общественная поддержка экологически ответственного поведения. Немаловажной аудиторией в этом случае являются и сотрудники организации.

Целенаправленному укреплению социальных связей как между звеньями цепочки создания и продвижения продукта, так и с широкой общественностью способствует подготовка нефинансовых отчетов. Нефинансовый отчет — вид деловой коммуникации, обеспечивающий информирование заинтересованных сторон о достигнутых результатах в области устойчивого развития или отдельных направлений социально-ориентированной деятельности (экологической, социальной и др.), который представляет собой самостоятельный опубликованный документ, представленный организацией на сайте и/или в бумажном виде. Представление и общественное заверение нефинансового отчета, готовность к трансферу опыта являются хорошей демонстрацией социальной ответственности организации, рекомендуют ее как лидера, соответствующего мировым трендам устойчивого развития. Ориентируясь на мировые (в частности, на руководство, разработанное Глобальной инициативой по отчетности – Global Reporting Initiative) и российские стандарты («Базовые индикаторы результа-



тивности. Рекомендации по использованию в корпоративной нефинансовой отчетности», предложенные Российским союзом промышленников и предпринимателей), организации представляют отчет о результативности своей работы, характеризующий экономические, экологические и социальные воздействия на окружающую среду.

Хорошим примером государственной поддержки экологической инициативы служит инвестиционное соглашение по организации крупнейшего в России промышленного производства органического молока и сливочного масла, подписанное в октябре 2012 года между правительством Ульяновской области и американской компанией «Moloko Holdings, Inc.». Соглашением предусмотрено инвестирование в течение трех лет более 6 миллиардов рублей в строительство современной экофермы на 5000 дойных коров и высокотехнологичного современного молокоперерабатывающего завода производительностью 150 тонн молочных продуктов в сутки. Проект создаст сотни рабочих мест. Выводом нового бренда на российский рынок и его продвижением будет заниматься объединение «Экокластер» - первое в России отраслевое инновационное объединение производителей экопродукции и

Однако примеров государственной поддержки экологически ответственных организаций в секторе производства экопродуктов с обеспечиваемой общественной выгодой не так много. Поэтому интересен опыт общественной поддержки в рамках добровольного объединения «Экокластер», созданного российским фермером Александром Коноваловым. В объединение входят производители, продавцы и потребители экопродукции России и зарубежных стран, взаимодействующие между собой на одноименной Интернет-площадке. Производители, входящие в объединение, обязуются выпускать под торговой маркой «Экокластер» отдельную линию экопродукции, соответствующей внутреннему экологическому стандарту, диктующему более жесткие экологические требования, чем существуют на сегодняшний день в Российской Федерации. Продукция, прошедшая контроль, получает знак голографической защиты «Экокластер» и экомаркировку «Листок жизни», а объединение берет на себя обязательства по рекламированию и построению каналов сбыта продукции. «Экокластер» реализует экопродукцию и экоуслуги через собственный Интернет-магазин.

Продавцами экологически безопасной продукции и экоуслуг с защищенным качеством под торговой маркой «Экокластер» могут стать роз-

ничные и Интернет-магазины. «Экокластер» гарантирует продавцам доступ к сведениям о производителях, их стандартах, способах производства и применяемых экотехнологиях. Покупателям экопродукции в любой точке России и за рубежом Интернет-площадка дает возможность совершать покупки и вести диалог с производителями. В Интернет-магазине «Экокластера» представлены основные группы продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса, а также экоуслуги.

Процесс формирования социального капитала средствами экомаркетинга в России испытывает значительные трудности. Управляющий партнер консалтингового бюро «Тамберг & Бадьин» Виктор Тамберг в интервью новостному порталу «Сфера» утверждает, что «массовая публика в экопродуктах не сильно заинтересована», и выделяет два сегмента, называя их «зеленые» и «нувориши» [10]. Заинтересованные сегменты обладают осведомленностью о необходимости экологически ответственного поведения и проявляют лояльность к экопродуктам при наличии доверия к организации-производителю.

Для повышения эффективности экологического маркетинга необходимо учитывать следующие аспекты:

- должна просматриваться долгосрочная перспектива взаимодействий, для формирования доверия организация должна обладать не только положительной историей, но и прозрачными планами относительно перспективных действий в области экологически ответственного поведения;
- организации необходимо применять системный подход к экологически ответственному поведению, обеспечивая охват всех бизнес-процессов, фрагментарные решения могут рассматриваться заинтересованными группами как недостаточные:
- вовлечение сотрудников в экологически ответственное поведение, что способствует распространению и пропаганде моделей экологически ответственного поведения;
- анализ взаимодействий требуется проводить в динамике за конкретный временной период, так как контроль взаимодействий позволяет своевременно ранжировать и выявлять перспективные связи организации и способствовать их укреплению для достижения наилучшего результата.

#### Литература

<sup>1.</sup> Указ Президента РФ от 10.08.2012 № 1157 «О проведении в Российской Федерации года охраны окружающей среды». [Электронный ресурс]. URL: <a href="www.kremlin.ru/acts/16219">www.kremlin.ru/acts/16219</a> (22.04.2013).



- 2. Салихов Б. В. Социальный капитал. URL: <a href="http://bv-salikhov.ru/">http://bv-salikhov.ru/</a> sotsialnyj-kapital.html. (дата обращения: 15.01.2014).
- 3. Turcut N.O. Eco-marketing, a solution for sustainable development / N. O. Turcut // Analele Universitatii din Oradea, Fascicula Protectia Mediului. 2011. Vol. XVII. P. 903.
- 5. Экологический союз. Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <a href="https://www.ecounion.ru/ru/site.php?blockType=284">www.ecounion.ru/ru/site.php?blockType=284</a> (дата обращения: 15.01.2014).
- 6. ИКЕА стремится сделать свой бизнес полностью зеленым [Электронный ресурс] URL: <a href="http://greenevolution.ru/2013/01/24/">http://greenevolution.ru/2013/01/24/</a> ikea-stremitsya-sdelat-svoj-biznes-polnostyu-zelenym/ (24.01.2014).
- 7. Ikea as Wind Farm Owner: It's Not the Eco-Marketing Trick You Think It Is [Electronic resource]// CBSnews. URL: http://www.cbsnews.com/8301-505123\_162-43042492/ikea-as-wind-farmowner-its-not-the-eco-marketing-trick-you-think-it-is/ (дата обращения: 27 01 2014)
- 8. Green Brands 2010 [Электронный ресурс]. URL: landor.com/pdfs/k9/GreenBrands2010chart\_1June10.pdf.
- 9. Международное объединение поставщиков натуральной продукции «Экокластер». Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: www.ecocluster.ru (дата обращения 15.01.2014).
- 10. Экологически чистые продукты в России: утопия или реальность? [Электронный ресурс]: интервью с В. Тамбергом // Сфера: новостной портал. URL: sfera.fm/articles/ecologicheskichistye-produkty-v-rossii-utopiya-ili-realnost (дата обращения 15.05.2013).

УДК 657.92

#### Пономарева Светлана Валерьевна,

доктор экономических наук, доцент,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет; e-mail: ponsvetlana@mail.ru

### СТРАТЕГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

В статье рассматриваются вопросы использования моделей оценки стоимости бизнеса для информационного обеспечения управленческих целей.

Ключевые слова: стратегия, управление, оценка, стоимость.

Ponomareva Svetlana

#### STRATEGICALLY ORIENTED INDICATORS FOR THE VALUATION OF BUSINESS

The paper deals with the use of models to assess the value of the business for providing information for management purposes.

Keywords: strategy, management, evaluation, value.

«Управлять можно только тем, что можно измерить»

У. Шухарт

Потребность в новой парадигме развития экономики, основанной на превентивных мерах снижения влияния кризисных факторов, обусловливает и потребность в поиске более надежных систем управления национальными бизнесами, финансовыми системами и связями субъектов реальной экономики и финансовых рынков. Это предопределяет необходимость совершенствования моделей оценки стоимости и ценности бизнеса. Заметим, что вопрос содержания понятий «стоимость» и «ценность» не устоялся окончательно, а потому в менеджменте продолжает присутствовать путаница моделей изменения стоимости и оценки ценности. Искаженное понимание базовых категорий корпоративных финансов приводит к некорректному применению методологии обоснования инвестиционных и финансовых решений и принятию ошибочных альтернатив стратегии в её двуедином смысле (и поведение, и дальние цели).

Выделим основные этапы эволюции моделей измерения стоимости компаний, демонстрирующие увеличение их числа, сложности и приспособленности к конкурентному рынку [1].

- 1. 1920-е годы:
- Модель Дюпона (Du Pont Model);
- Рентабельность инвестиций (ROI);
- 2. 1970-е годы:
- Чистая прибыль на одну акцию (EPS);
- Коэффициент соотношения цены акции и чистой прибыли (P/E);
  - 3. 1980-е годы:
- Коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости акций (M/B);
- Рентабельность акционерного капитала (ROE);
  - Рентабельность чистых активов (RONA):
  - Денежный поток (Cash Flow);
  - 4. 1990-е годы:
- Экономическая добавленная стоимость (EVA);



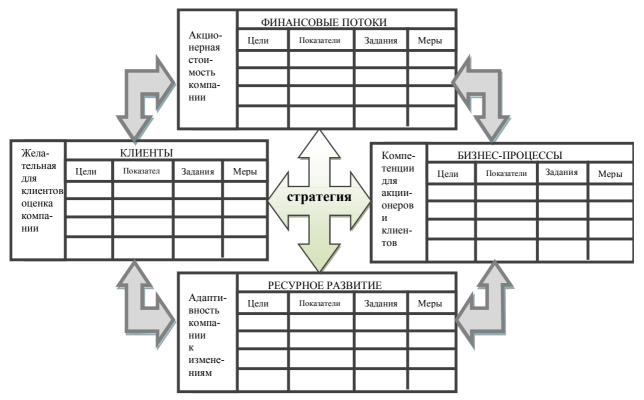
- Прибыль до выплаты процентов, налогов и дивидендов (EBITDA);
  - Рыночная добавленная стоимость (MVA);
- Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard -BSC);
- Показатель совокупной акционерной доходности (TSR);
- Денежный поток отдачи на инвестированный капитал (CFROI).

Выше перечислены только основные модели измерения стоимости компании, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. Для получения более точной композиции показателей и нивелирования недостатков той или иной используемой оценочной модели в первую очередь необходимо ориентироваться на отраслевую принадлежность бизнеса и его производственные характеристики: трудоёмкость, энергоёмкость, материалоёмкость, фондоёмкость, финансовоёмкость и т.д.

Для достижения синергии можно комбинировать измерительные модели BSC и EVA. Возможности конвергенции этих моделей заключаются в следующем. В 1990 г. Р. С. Каплан и Д. П. Нортон исследовали системы измерения результатов деятельности двенадцати крупных компаний США, которые стремились расширить свои измерительные системы путём включения в них показателей нефинансового характера, так как

это позволило бы им расширить информационную базу для принятия управленческих решений. Результаты проведенных исследований привели к появлению концепции сбалансированной системы показателей – BSC [2]. В российской практике менеджмента использованием таких таблиц исчисление стоимости компании не ограничивается, однако многие руководители предпочитают формировать оценочные матрицы именно по типу четырех таблиц Р. Каплана и Д. Нортона. Преимущество такой концепции видится в том, что показатели модели свободно дополняются и унифицируются по потребности конкретной компании. Несколько модифицированная нами по форме и уточненная по содержанию оценочная модель, рекомендуемая для практического использования, представлена на рис. 1. Такую оценочную модель не следует перегружать показателями, поскольку основное достоинство BSC заключается в ее концентрированности на основных показателях, обеспечивающей высокое качество представления информации.

По своей результативности концепция BSC отличается от других концепций тем, что финансовые и нефинансовые показатели конвергируются друг с другом по наличию между ними прочных причинно-следственных связей, с одной стороны. При этом определяется влияние на результирующие показатели ключевых факторов



**Puc. 1.** Схема реализации концепции BSC (сбалансированная система показателей) в практических процессах расчета стоимости компании



(внешних и внутренних). Сами авторы Р. С. Каплан и Д. П. Нортон наличие причинно-следственных связей в концепции BSC определяли как главное преимущество её использования в оценочной практике [3].

В концепции BSC применяется «балансовый» метод расчета показателей, однако он имеет многоплановый характер, охватывая связи между монетарными и немонетарными показателями, стратегическим и операционным уровнями управления, прошлыми и будущими результатами, а также между внутренними и внешними аспектами деятельности компании. Исходный постулат концепции BSC основан исключительно на измеримых стоимостных показателях. Это объясняется тем, что поставленных целей можно достигнуть только в том случае, если существуют числовые показатели, измеряющие степень их достижения. Отсутствие системы измерения процесса (или объекта) подразумевает отсутствие управления им. Можно полагать, что исходная информация для анализа содержится в регистрах бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, однако в силу её исторического характера все числовые показатели, характеризующие кругооборот средств компании, необходимо модифицировать, придав им вид прогнозных ориентиров развития. Подчеркнем, что функция стоимостного измерения результатов финансово-хозяйственных процессов (и объектов), выполняемая системой бухгалтерского учета и всеми её учетными сегментами, остаётся при этом основополагающей.

При всех достоинствах модели BSC она имеет один существенный недостаток: в ней фактически отсутствует конечный ориентир, т.е. базовый показатель, по которому измеряются успешность реализации стратегии и эффективность функционирования компании. Нивелировать такой недостаток поможет её дополнение оценочным показателем — EVA (экономическая добавленная стоимость).

Концепция EVA была разработана и зарегистрирована компанией Stern Stewart & Со. на основе положений в теории экономического дохода А. Маршалла. Показатель EVA рассчитывается как разница между чистой прибылью и стоимостью использованного для её получения собственного капитала компании. При этом стоимость использования капитала определяется на основе минимальной ожидаемой ставки доходности. За базу оценки принимается величина из бухгалтерской финансовой отчетности компании.

Совокупная величина рассчитанного собственного капитала распределяется по бизнес-

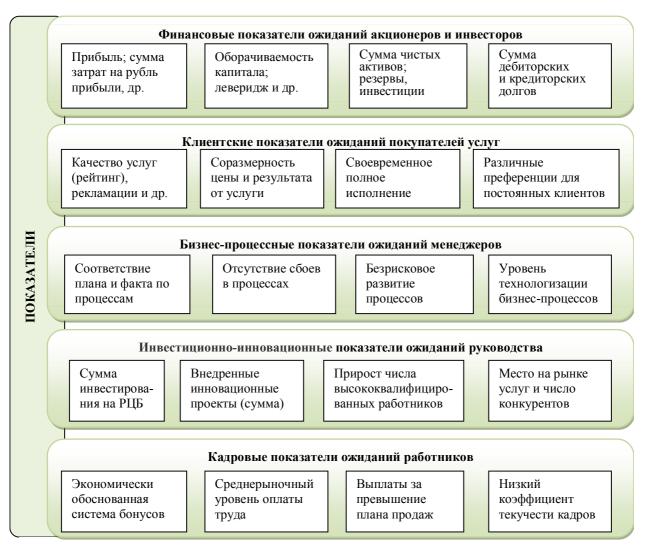
процессам, сопоставляется, и выявляются нерентабельные хозяйственные подразделения, которые финансируются за счёт прибыльных. Иными словами, с помощью оценочной концепции EVA менеджеры выявляют, какое подразделение генерирует стоимость, а это и есть целевой принцип эффективного управления денежными потоками. Являясь гибким инструментом стратегического планирования, EVA для решения конкретных управленческих задач используется совместно с показателем рыночной добавленной стоимости (MVA) и другими системами оценки рыночной привлекательности.

Важность концепции EVA в том, что она тесно связана с показателями бухгалтерского учёта и финансовой отчетности, которые выбираются и трансформируются с помощью целого набора коэффициентов (индекс инфляции, процентные ставки и др.). Кроме этого, преимущество использования показателя EVA в том, что с его помощью в дополнении с другими оценочными концепциями можно сконцентрироваться на приоритетных стратегических направлениях развития бизнеса.

На наш взгляд, система сбалансированных показателей должна содержать пять групп показателей по основным проекциям стратегических целей, определяемых, в свою очередь, базовыми факторами воспроизводства: С (внеоборотный и оборотный капитал, амортизационный фонд, фонд капитализации прибыли и дивидендов, нематериальные активы), V (кадровый потенциал и профессиональные знания как фактор роста стоимости), т (финансовый результат и его распределение на капитализируемую и потребляемую части). Большинство стоимостных оценок названных выше факторов можно получить из бухгалтерской отчетности, недостающие оценки формируются через модификацию учетной информации на соответствующий коэффициентный ряд, отражающий ценовые изменения на рынках, в составе контрагентов, законодательства и др. В итоге формируется необходимая информационная база данных для решения управленческих задач, структурированная по пяти блокам, содержание которых представлено на рис. 2. Среди большого числа финансовых показателей наиболее часто используемыми в целях оценки рыночной устойчивости компании принято считать: денежный и товарный оборот и маржинальный доход от продаж, рентабельность, уровень затрат и др.

Несмотря на то, что все финансовые показатели играют весомую роль в комплексной оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности и используются при выстраивании





**Рис. 2.** Пятиблочная структура показателей информационного обеспечения управленческих иелей

ориентиров финансовой стратегии, их разработка и включение в матрицу оценки (рис. 2) должны быть целесообразными по целому ряду причин. Так, чрезмерный акцент на финансовые показатели не позволяет адекватно оценить принимаемые менеджерами решения с позиции работников, акционеров и покупателей. Стремление добиться высоких показателей операционной деятельности может привести к сокращению затрат на расширение ассортиментного ряда, снижению качества обслуживания клиентов и урезанию программ на профессиональное обучение и переобучение персонала. В конечном итоге сформируется риск потери конкурентоспособности компании на рынке.

Насколько стабильна клиентская база компании в длительном периоде, свидетельствует динамика клиентских показателей. Состав таких показателей различен в зависимости от предпочтений участников рыночных отношений (руководства компании и её клиентов).

В своем комплексе такие показатели используются как измерители удовлетворенности клиентов, возможностей роста клиентской базы, динамики доходность сделок и т.д. В составе таких оценочных показателей обязательно должны присутствовать показатели, оценивающие потребительские свойства товаров и услуг, наиболее востребованных клиентами.

В составе бизнес-процессных показателей необходимо выделять показатели результативности наиболее существенных с рыночных позиций внутренних бизнес-процессов компании. Заметим, что при разработке матрицы ВЅС в системе целевого управления (рис. 2) могут потребоваться значительная переработка действующих в компании бизнес-процессов или разработка новых, направленных на создание инновационных, до этого не существовавших товаров и услуг. Эту цель реализует относительно самостоятельный комплекс инвестиционно-инновационных показателей.



Показателям пятого блока системы сбалансированных показателей, характеризующим кадровый потенциал компании и его реализацию, больше других блоков матрицы оценки присуще свойство стратегического ориентирования. Показатели этого блока измеряют как потенциал человеческих ресурсов, так и кадровую политику руководства компании, обеспечивающую стабильность кадров, рост их профессиональных навыков и персонального вклада в тот или иной бизнес-процесс. В состав пятого блока необходимо включать показатели, измеряющие уровень персональной удовлетворенности персонала кадровой политикой руководства компании, уровень квалификации, эффективность переквалификации, а также показатели, демонстрирующие развитие инфраструктуры. С помощью таких показателей можно рационально измерять эффективность информационных систем компании, поддерживающих бизнес-процессы и предоставляющих необходимую информацию для принятия управленческих решений в сфере кадровой политики, а также по изучению потребностей и запросов клиентов, с которыми работают прикрепленные сотрудники, и о качестве коммуникативных связей с ними.

Основоположники концепции сбалансированных показателей Р. Каплан и Д. Нортон утверждают, что стратегия представляет собой набор гипотез о причинах и следствиях [3]. И до настоящего времени управление по целям с использованием учетно-контрольной информации, профессионально модифицированной и грамотно сведенной в систему сбалансированных показателей, демонстрирует наличие устойчивых причинно-следственных связей между результатами достигаемых целей на различных этапах запланированных перспектив. Кроме того, на основе показателей системного анализа таких связей можно установить долю вклада каждого показателя матрицы сбалансированных показателей в общий вектор движения к достигаемым целям. Как видно на рис. 2, цели пяти блоков матрицы оценки показателей взаимодействуют между собой. Так, если в качестве основополагающей цели, компании декларируется увеличение рентабельности капитала, то в качестве возможных способов ее достижения могут выступать такие цели, как повышение лояльности существующих клиентов и увеличение количества вновь привлеченных клиентов (соответствующие показатели располагаются в клиентской проекции). При этом повышение удовлетворенности и лояльности клиентов, а также увеличение количества вновь привлеченных клиентов связано с повышением эффективности ряда сервисных бизнес-процессов, а это, в свою очередь, является следствием повышения квалификации персонала и использования ряда новых информационных технологий сбора и обработки информации.

Как свидетельствует практика управления бизнес-процессами, некоторые причинно-следственные связи могут иметь обратную зависимость. Например, цель - оптимизировать затраты на оплату труда и премирование – может войти в противоречие с целью – довести коэффициент текучести кадров до нулевого уровня. У руководителей разных уровней управления компанией часто обнаруживается стремление получить высокие финансовые показатели в короткие сроки (за счет увеличения цен на продаваемые услуги), тем самым постепенно складываются угрозы долгосрочному позиционированию компании на рынке, потери лояльности клиентов (заказчиков услуг). В связи с этим при разработке матрицы сбалансированных показателей необходимо провести оценку достижимости целей по критерию их ресурсного обеспечения.

В условиях конкурентного рынка и нестабильности воспроизводственных процессов глобальной экономики устойчивость вышеприведенных причинно-следственных связей нарушается, что существенно усложняет практику управления по целям и формирование матрицы BSC. В силу влияния внешних и внутренних факторов на экономику компаний возрастает число непредвиденных финансовых рисков, требующих дополнительного исследования и оценки их воздействия на запланированные показатели. В этом случае возникает объективная необходимость корректировки состава и содержания новых показателей, которых оказывается больше, чем учтенных ранее матрицей BSC. Наибольшие затруднения менеджеры компании испытывают при выборе автоматизированного инструмента, который позволил бы адекватно оценить достижимость скорректированных целей матрицы BSC с вновь введенными показателями.

Многие методологии управления по целям рекомендуют при разработке сбалансированной системы показателей пользоваться таким приемом, как каскадирование целей. С такой позицией следует согласиться по целому ряду причин. Каскадирование — это «установление связей между целями на всех уровнях иерархии: от высшего менеджмента до конкретных исполнителей. Делается это путем определения целей и показателей для каждого уровня. В матрицу показатели включаются с указанием веса, при этом сумма весов всех показателей должна быть равна 100 %. Это позволяет рассчитывать итоговый





Рис. 3. Системные взаимосвязи контуров информационного обеспечения управленческих целей

показатель результативности сотрудника по матрице и использовать его в премировании и стимулировании. Матрица ССП группирует цели и/ или целевые показатели в разрезе проекций и обычно содержит причинно-следственные связи между ними. Такой подход удобнее для «комплексной оценки реализации экономической стратегии, выявления причин успехов и неудач тех или иных управленческих решений» [4]. При этом цели структурных подразделений компании и её работников должны органично вписываться в матрицу системы сбалансированных показателей верхнего уровня.

Управленческие инструменты (формализация и оптимизация бизнес-процессов, бюджетное управление, система менеджмента качества и др.) направлены на повышение эффективности бизнеса, то есть их используют ради достижения бизнес-целей с наименьшими затратами и в минимальные сроки. Применение управленческих технологий принесет адекватную отдачу только в случае четкой постановки целей и понимания руководством как самой цели, так и путей ее достижения. Целевое управление объединяет в единую систему все инструменты управления, проиллюстрированную на рис. 3.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что преимущество системы сбалансированных показателей состоит в том, что руководство компаний, внедривших такую систему, получает возможность координировать действия работников в рамках каждого бизнес-процесса в соответствии со стратегическими целями на всех уровнях управления. С этой позиции данная система

представляет собой концепцию не только стратегического управления, но и операционного координирования. Посредством сведенных в матрицу показателей руководство компании обеспечивает регулярный мониторинг деятельности всех своих подразделений, бизнес-процессов и каждого работника в отдельности. Следует подчеркнуть, что система стратегических показателей является только одним из функциональных блоков системы информационно-аналитического обеспечения целей управления компанией и её бизнес-процессами. Существуют и другие инструменты построения системы планирования и контроля по целям, однако ССП, как было указано выше, считается наиболее эффективной системой управления бизнесом в любой сфере финансово-хозяйственной деятельности.

### Литература

<sup>1.</sup> Долматова И. Н. Управление непубличными российскими компаниями на основе стоимостного подхода: ограниченность применения // Вестник СамГУ. -2012. -№ 4 (95). - C. 31 - 41.

<sup>2.</sup> Радченко К. EVАлюция сбалансированной системы показателей // Портал ITeam. Технологии корпоративного управления. URL: <a href="http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=1&sid=27&id=298">http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=1&sid=27&id=298</a> (дата обращения 17.01.2014).

<sup>3.</sup> Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: Олимп-Бизнес, 2010.

<sup>4.</sup> Белов А. Управлять по целям: Система управления эффективностью бизнеса (Часть 1). 28.12.2011. URL: <a href="http://www.m-bo.ru/artfull.php?ELEMENT\_ID=290298">http://www.m-bo.ru/artfull.php?ELEMENT\_ID=290298</a> (дата обращения 17.01.2014).



УДК 383

### Бородулина Светлана Анатольевна,

доктор экономических наук, доцент,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: piter00000@mail.ru

# ВЫЯВЛЕНИЕ КРИЗИСНЫХ ФАКТОРОВ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗНЫХ ФАЗАХ РАЗВИТИЯ КРИЗИСА

В статье приведены результаты исследования статистики показателей кризисности развития автотранспортных предприятий Санкт-Петербурга. Описаны фазы кризисного развития отдельных кластеров предприятий транспорта. Представлена последовательность отбора факторов для исследования влияния кризисных явлений на деятельность АТП. Разработана схема процесса идентификации кризисных явлений транспортного предприятия в условиях реализации процессного подхода в управлении

Ключевые слова: автотранспортное предприятие, кризисность, факторы кризисных явлений.

Borodulina Svetlana Anatolyevna

### IDENTIFICATION OF MOTOR COMPANIES CRISIS FACTORS AT THE DIFFERENT PHASES OF CRISIS

The article presents the results of a statistics study of indicators of trucking companies crisis development in St. Petersburg. The phases of the transport enterprises crisis development in individual clusters are described. The article shows the sequence of selection of factors to study the influence of the crisis on the activity of enterprises. The article presents the scheme for the crisis identification process in business-process management

Keywords: motor company, crisis, crisis factors.

Целью проводимого исследования деятельности предприятий автомобильного транспорта в условиях действия факторов нестационарности [1] явилось определение степени и характера влияния кризисных факторов, выраженных в определении динамики и тенденций изменения результативных показателей предприятий.

С использованием программы SPSS (версия 16.0) обработаны результаты опроса руководителей автотранспортных предприятий, занятых перевозками грузов, малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга, связанного с балльной оценкой степени кризисности рынка в период с 2005 по 2011 г. Для исследования схожести реакций предприятий грузового автомобильного транспорта региона на проявление кризис-факторов использован метод кластерного анализа. Частично результаты данного анализа приведены в статьях [2; 3].

По результатам кластерного анализа сформированы группы предприятий. Предприятия одного кластера обладают схожими проявлениями переменных показателей (Z-степени кризисности), а предприятия разных групп – отличными. По результатам оценки ответов респондентов о степени кризисности предприятий автомобильного транспорта в разные периоды анализа сформированы массивы данных, которые в ходе математической обработки в программе SPSS были преобразованы в 3 кластера. Данные кластеры включают предприятия с относительно одинаковой реакцией на проявления кризис-факторов за весь период анализа и имеют сходные оценки адаптивности кризису, то есть сходные реакции в кризисные периоды.

К 1-му кластеру относятся 14 исследуемых предприятий, для них схожесть реакций на кри-

зис проявляется в наибольшем отражении кризисных факторов в период наибольшего проявления внешних кризисных факторов в стране в целом. Ко 2-му кластеру по результатам анализа отнесены 3 предприятия транспорта, которые демонстрируют отличные от первой группы реакции на факторы кризиса. Для данной группы характерны схожие устойчивые реакции на проявление кризис-факторов, которые отражают переход от среднего к глубокому затяжному кризису в период наиболее активного действия внешних факторов нестационарности. К 3-му кластеру относятся 7 предприятий автотранспорта Санкт-Петербурга, схожесть реакций которых проявляется в сохранении стабильного положения на рынке на протяжении большого отрезка времени.

Для управления деятельностью предприятий автомобильного транспорта и их бизнес-процессами в условиях нестационарности развития экономики необходимы соответствующие методы распознавания и прогнозирования кризисных явлений и опасностей. В связи с этим следующей задачей исследования является разработка методики оценки показателей, которые отражают влияние кризисных факторов на разных фазах кризиса на рынке транспортных услуг. Для этого использованы данные, собранные в ходе опросов специалистов и анализа предприятий автомобильного транспорта с 2005 по 2012 гг. Таким образом, исследованы три группы показателей:

- 1. финансовые (коэффициент текущей ликвидности П1, обеспеченности собственными оборотными средствами П2, автономии П3, рентабельность активов П4 и рентабельность услуг П5);
  - 2. технико-эксплуатационные (коэффициент



выпуска на линию П6, коэффициент технической готовности автомобилей П7, коэффициент износа П8, индексы объемов перевозок П9 и грузооборота П10);

3. экономические показатели (цепной индекс изменения доходов  $\Pi$ 11, цепной индекс изменения затрат  $\Pi$ 12).

Анализ исследуемых предприятий по изменениям показателей за период анализа проводился с разделением полученных результатов на 3 группы:

- 1) динамика изменения показателей предприятий автомобильного транспорта, имеющая сходный характер со средним по группе либо среднеотраслевым значением по региону (Санкт-Петербург и Ленинградская область) группа «б»;
- 2) динамика изменения показателей предприятий автомобильного транспорта, имеющая сходный характер со средним по группе либо среднеотраслевым значением по региону (Санкт-Петербург и Ленинградская область), но существенно большую амплитуду колебаний в сравнении со средними величинами группа «в»;
- 3) динамика изменения показателей предприятий автомобильного транспорта, имеющая нехарактерные значения (существенно большие, существенно меньшие либо обратную направленность изменения) в сравнении со средним по группе либо среднеотраслевым значением по

региону (Санкт-Петербург и Ленинградская область) – «г».

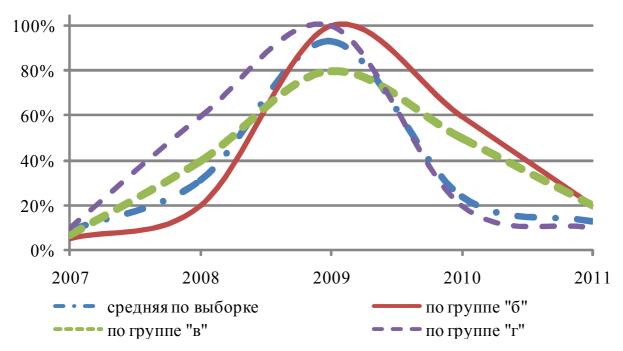
Для оценки, выявления и идентификации кризисных явлений по показателям  $\Pi 1 - \Pi 12$  использована информация о кризисном цикле предприятия, относящегося к определенной группе (кластеру). Анализ ответов респондентов и данных, приведенных в работе [1], позволил сгруппировать предприятия и выделить следующие общие фазы кризисного цикла предприятий автомобильного транспорта за период анализа (рис. 1).

Фазы, выделенные на рис. 1, можно описать следующим образом:

I – депрессия – дуга расположена под линией тренда, характеризующей среднюю силу влияния факторов кризиса, по мнению экспертов, по выборке, повышающаяся сила влияния кризисных факторов обычно сопровождается снижением значений отдельных показателей и результатов деятельности;

II – кризис – дуга расположена над линией тренда, сила влияния кризисных факторов максимальна, наблюдается максимальное снижение показателей и результатов деятельности предприятий автомобильного транспорта;

III – оживление – дуга расположена над линией тренда, наблюдается снижение влияния кризисных факторов, остаются невысокими или сокращаются темпы снижения показателей и ре-



Іб, Ів, Іг, Іср — фаза депрессии для групп предприятия «б», «в», «г» и в среднем по выборке; ІІб, ІІв, ІІг, ІІср — фаза нарастания; ІІІб, ІІІв, ІІІг, ІІІср — фаза оживления; ІІб, ІІVв, ІІVв, ІІVг, ІІVср — фаза подъема.

**Рис. 1.** Фазы кризисного цикла предприятий автомобильного транспорта по группам предприятий (6), (8), (8), (8), (8), (8)



зультатов деятельности предприятий автомобильного транспорта;

IV – подъем – дуга расположена ниже линии тренда кризисной кривой, заметно снижается сила влияния кризисных факторов, обычно сопровождается улучшением отдельных показателей и результатов деятельности предприятий автомобильного транспорта.

Показанные на рис.1 фазы кризисного цикла выявлены для каждой группы исследованных предприятий автомобильного транспорта и позволили графически определить фазы кризиса, характерные для каждой группы предприятий. Они обозначены так:

*Іб, Ів, Іг, Іср* – фаза депрессии для групп предприятия «б», «в», «г» и в среднем по выборке;

*Пб, Пв, Пс, Пср* − фаза нарастания кризиса для групп предприятия «б», «в», «г» и в среднем по выборке;

*III6, IIIв, IIIг, IIIгр* — фаза оживления для групп предприятия «б», «в», «г» и в среднем по выборке;

IV6, IVe, IVe, IVep — фаза подъема для групп предприятия «б», «в», «г» и в среднем по выборке.

Границы фаз кризиса для предприятий разных групп и в среднем по выборке были получены путем наложения значений и выделения общей области, полученной экспертным путем, средней оценки влияния кризиса исследуемого периода и средних оценок степени влияния кризиса, выявленных ранее экспертами, по каждой группе.

Оценка полученного результата говорит о том, что для разных выделенных групп предприятий транспорта в зависимости от факторов, вызвавших кризисные явления, изменения данных показателей выглядят неодинаково, поэтому и для оценки кризисности для разных предприятий

следует использовать разные наборы показателей. Однако оценка должна быть выполнена с использованием доказательного аппарата и экономико-математических методов. В табл. 1 приведены сводные данные, иллюстрирующие характер изменения исследуемых показателей по фазам кризисного цикла трех групп предприятий.

Данная таблица может стать одним из инструментов управления проблемными бизнес-процессами предприятий транспорта, которые оказывают существенное влияние на итоговые показатели работы АТП в разных фазах развития кризиса. Например, во II фазе кризисного цикла (стадия развития кризиса) усиливается применение мер воздействия к тем бизнес-процессам (основным, дополнительным и вспомогательным) [3], которые в наибольшей мере влияют на такие показатели, как коэффициент текущей ликвидности, автономии, показатели рентабельности и доходов, коэффициент выпуска на линию и технической готовности парка, объемные показатели – для предприятий групп «б» и «в».

Кроме того, для группы «б» в фазе депрессии (I) целесообразно сосредоточить внимание на тех бизнес-процессах, которые «отвечают» за объемные показатели (объемы перевозок грузов), а также за доходы. Для группы «в» целесообразно предпринимать упреждающие шаги в отношении тех бизнес-процессов, которые формируют показатели рентабельности услуг, отвечают за техническую готовность парка подвижного состава, а также за стоимостные и объемные показатели работы предприятия транспорта. В прочих фазах кризисного цикла наибольшему воздействию нужно подвергать процессы, влияющие на показатели, которые имеют тенденцию ухудшения в данные периоды.

Таблица 1 Характер изменения исследуемых показателей функционирования предприятий автомобильного транспорта по фазам кризисного цикла, характерного для выделенных групп

Показатель / кризисный цикл		Фаза цикла				Фаза цикла				Фаза цикла			
		II	III	IV	Ι	II	III	IV	I	II	III	IV	
		Группа «б»			Группа «в»			Группа «г»					
К текущей ликвидности П1	+	-	+	-	+	-	+	=	-	-	+	+	
К автономии ПЗ	+	-	=	=	=	ı	Ш		=	+	1	=	
Рентабельность услуг П4	=	-	+	=	-	-	+	+	=	=	=	=	
Рентабельность активов П5	=	-	=	=	=	-	+	=	=	=	=	=	
К выпуска на линию П6	=	-	+	+	=	-	=	+	-	-	+	=	
Коэффициент технической готовности П7	=	-	=	=	-	-	=	=	=	=	+	=	
К износа П8	=	=	=	=	=	=	=	=	-	=	=	=	
Индекс объемов перевозок П9	-	-	+	+	+	-	+	+	-	-	=	+	
Индекс грузооборота П10	=	-	-	+	=	-	=	+	=	+	=	=	
Индекс доходов П11	-	-	+	+	-	-	=	+	-	-	=	=	
Индекс затрат П12	=	=	+	=	+	-	+	-	-	+	+	=	



Анализ индивидуальных особенностей предприятий, входящих в группы «б» и «в», позволил выделить специфичные черты АТП этих групп, генерирующих сходные изменения исследуемых показателей П1-П12. В приведенной выборке, состоящей из 24 предприятий автомобильного транспорта Санкт-Петербурга и Ленинградской области, 14 предприятий могут быть отнесены к группе «б», 10 предприятий проявляют особенности группы «в». Особенности предприятий групп «б», «в» приведены ниже.

Группа «б» — малые и средние предприятия автомобильного транспорта, основным видом которых являются перевозки грузов междугородного и международного сообщения, а также внутригородские доставки с парком автомобилей более 35 — 50 единиц, имеющих степень износа не более 50 — 55 %. Деятельность слабо диверсифицирована, типично наличие вспомогательных процессов ремонта и собственной ремонтной службы. Основные фонды, включающие здания, сооружения и подвижной состав, находятся в собственности предприятия.

Группа «в» – малые предприятия автомобильного транспорта, основным видом деятельности которых являются перевозки грузов, а также

прочие виды деятельности по сдаче в субаренду техники, ремонту транспортных средств. Парк автомобилей в среднем составляет от 10 до 25 единиц техники, степень износа которого достигла к 2006 году 80 – 90 % при среднеотраслевом значении показателя 65 – 70 %. На большинстве предприятий группы произошло обновление парка автомобилей в 2007 – 2008 годах. Основные фонды, здания, сооружения находятся частично в собственности предприятия, подвижной состав – в среднем по группе в основном арендован. Вид деятельности значительно более диверсифицирован, чем у группы предприятий «б».

Как было отмечено специалистами предприятий в ходе экспертных опросов, а также в ходе обработки полученной информации предприятий грузового автомобильного транспорта региона, изменение актуальных показателей функционирования АТП и их бизнес-процессов существенно определяется влиянием внешних и внутренних факторов кризиса.

Влияние внешних и внутренних факторов кризиса на III фазе кризисного цикла (развития кризиса) на показатели АТП региона приведены в табл. 2.

**Таблица 2** Направления динамики  $\Pi 1 - \Pi 12$  для исследуемых групп предприятий под влиянием внутренних и внешних факторов кризиса на III фазе развития кризиса

	П1	П2	ПЗ	П4	П5	П6	П7	П8	П9	П10	П11	П12
Вн	утрен	ние ф	актор	ы крі	изиса							
Группа предприятий «б»												
1.	=	=	=	-	-	-	=	=	-	-	-	-
2.	=	=	=	-	-	-	-	=	-	-	-	+
3.	=	=	=	=	-	=	-	=	=	=	1	+
4.	-	=	-	-	-	=	=	=	-	-	1	=
5.	-	-	-	-	-	-	-	=	-	-	1	+
Внешние факторы кризиса												
1.	ı	ı		ı	ı		ı		ı	ı	•	+
2.	II	II	II	II	II	ı	II	II	ı	-	ı	-
3.	II	II	II	ı	ı	ı	II	II	ı	-	ı	-
4.	ı	II	ı	ı	ı	II	II	II	II	=	II	+
				Гр	уппа	пред	прият	ий «в	<b>&gt;&gt;</b>			
Вн	утрен	ние ф	актор	ы крі	изиса							
1.	П	ı	=	ı	ı	ı	II	=	ı	-	I	=
2.	=	=	=	-	-	-	-	=	-	-	-	+
3.	=	=	=	=	-	=	-	=	=	=	-	+
4.	•	=	•	•	1	=	=	=	•	-	-	=
5.	ı	ı	ı	II	ı	II	II	II	ı	-	II	+
Внешние факторы кризиса												
1.	ı	=	=	=	=	=	=	=	-	-	II	+
2.	=	=	=	-	-	=	=	=	-	-	ı	-
3.	=	=	=	-	-	-	=	=	-	-	•	-
4.	-	=	-	-	-	=	=	=	=	=	=	+



Среди внешних факторов кризиса следует выделить:

- 1. высокую инфляцию, рост цен на ресурсы;
- 2. неблагоприятные условия работы на рынке транспортных услуг, конкуренция;
- 3. общий экономический кризис (спад деловой активности) в отраслях экономики и стране в целом;
  - 4. высокую налоговую нагрузку.

К внутренним факторам кризиса отнесем следующие:

- 1. отсутствие или падение спроса на услуги;
- 2. отказы техники;
- 3. низкий уровень квалификации персонала;
- 4. неплатежеспособность заказчиков;
- 5. проблемы финансирования текущей деятельности.

В рассмотренной таблице влияние внешних и внутренних факторов на исследуемые показатели деятельности АТП описаны следующим образом:

- «+» означает улучшение анализируемого показателя при воздействии на него соответствующего кризисного фактора;
- «—» означает ухудшение анализируемого показателя;
- «=» означает то, что анализируемый показатель под воздействием данного фактора кризиса не изменится либо его изменение будет незначительным.

Так как результативность и текущее состояние функционирования предприятий автомобильного транспорта на рынке зависят от таких факторов, как значение либо состояние исходных показателей (переменных); первоначального состояния предприятия (системы), а также функции системы, то необходимо установить связи выхода данной системы с ее входами и состоянием.

На основании имеющихся данных о функционировании исследованных выше автотранспортных предприятий далее в статье выполнена статистическая обработка данных с целью определения факторов, описывающих адаптивность указанных предприятий к кризисным явлениям, под которой следует понимать способность исследуемых показателей предприятий автомобильного транспорта отражать и реагировать на симптомы и факторы надвигающегося кризиса.

Расчеты выполнены с использованием данных о квартальных значениях показателей П1 — П12 по 24 автопредприятиям, зарегистрированным в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, работающим на рынке транспортных услуг преимущественно в Санкт-Петербурге, выполняющим также перевозки по Ленинградской области и международные перевозки грузов. По каждому предприятию выборки собраны данные о показателях их функционирования за период 2005 — 2012 годы.



**Рис. 2.** Последовательность сокращения и отбора факторов для исследования влияния кризисных явлений на деятельность ATП в SPSS 16.0



Факторный анализ (Analyse – data reduction) выполнен в программе SPSS, с его помощью большое количество переменных, относимых к исследуемым предприятиям, сводится к меньшему их числу, незначимые показатели отсеиваются, а для дальнейшей оценки остаются лишь демонстрирующие высокую величину влияния изменчивости показателей на Z-степень кризисности, которые в данной программе обозначаются FAC.

Комплексные факторные показатели *FAC* объединяют схожие по характеру изменений показатели исследуемых предприятий. В процедуре анализа один фактор объединяет несколько показателей, достаточно сильно коррелирующих между собой.

Так, задачей факторного анализа на данном этапе является поиск таких комплексных факторов, которые как можно полнее описывают связи между показателями предприятий, исследуемых в работе.

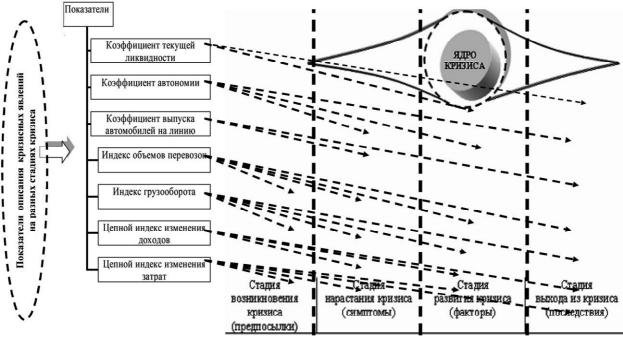
Процедура факторного анализа отражена на схеме (рис. 2) и позволяет выполнить отбор показателей, изменения которых в динамике существенно отражают влияние кризис-факторов на деятельность предприятий, и отбросить из дальнейшего исследования показатели, изменение которых не связано с изменением кризисной ситуации или фазы предприятия.

В результате обработки данных выявлены независимые переменные (показатели работы АТП, принятые к обработке в составе которых в результате анализа оказались все, с  $\Pi 1$  по  $\Pi 12$ ).

Коэффициенты регрессии, полученные нами по результатам обработки исходных показателей, имеют по модулю порядок 0,5 и более, что говорит о взаимозависимости факторов как имеющих высокую тесноту связи. Ряд показателей-факторов может быть опущен из дальнейшего анализа

Таким образом, только часть факторов является независимыми, именно их можно использовать для дальнейшего анализа. Так, например, полученные значения FAC1\_1..FAC1\_5 почти полностью совпадают соответственно с показателями рентабельности активов П4, рентабельностью услуг П5, коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами П2, коэффициентами технической готовности П7 и износа П8 в 2005 – 2012 гг. Показатели этой группы ведут себя обособленно и не могут быть объединены с другими. В отношении других показателей П1..П84 такая взаимосвязь не подтверждается, так как в разные годы (2005 – 2012 гг.) они показывают разные тенденции в изменении этих факторов. Следовательно, по результатам расчетов нами выделены факторы, которые следует исключить из дальнейшего исследования: П2,  $\Pi 4, \Pi 5, \Pi 7, \Pi 8.$ 

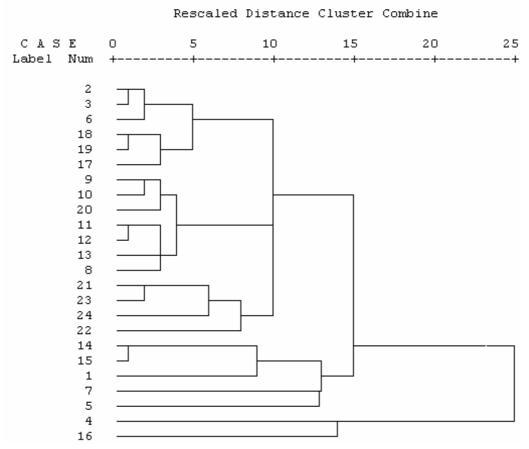
Таким образом, отобраны 7 показателей, которые отражают влияние кризисных ситуаций на деятельность предприятий автомобильного транспорта в представленной выборке. Среди



**Puc. 3.** Описание кризисной ситуации автотранспортного предприятия по выявленным факторам



Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)



**Рис. 4.** Дендрограмма (по 7 показателям 24 предприятий), отражающая объединение предприятий в группы при реакции их показателей на действие кризисных факторов

них: коэффициент текущей ликвидности П1, автономии П3, коэффициент выпуска на линию П6, индексы объемов перевозок П9 и грузооборота П10; цепной индекс изменения доходов П11, цепной индекс изменения затрат П12. Последующие исследования влияния факторов на кризисность развития предприятий транспорта могут быть выполнены именно по массиву данных, состоящему из указанных показателей.

Ключевые показатели функционирования предприятий автомобильного транспорта в условиях нестационарности развития, как нам представляется, можно стандартизировать и составить картину развития кризисной ситуации предприятия в целом (рис. 3): от характеристики предпосылок до выявления симптомов кризиса, опираясь на изменение выделенных и исследованных нами показателей АТП.

Дендрограмма по 7 показателям выборки приведена на рис. 4, она демонстрирует схожие группы предприятий по силе реагирования и изменчивости их показателей на действие кризисных факторов на протяжении всего анализируемого периода.

Обработка статистических данных в пакете

STATISTICA версии 6.1.478, выполненная для подтверждения надежности и достоверности результатов, полученных в программе SPSS, позволила сделать схожие выводы, что говорит о достоверности полученных результатов.

В таблице *Cluster Membership* определено оптимальное разбиение на кластеры в случае задания разного количества кластеров. Так, при трех кластерах — 4 предприятия (АТП 1,7,14,15) входят в 1-й кластер, 17 предприятий (АТП 2, 3, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24) — во 2-й, и 3 предприятия (АТП 4,5,16) — в 3-й кластер.

Таким образом, доказано, что предприятия, имеющие специфические особенности функционирования, разделенные на группы, демонстрируют однотипные, одинаковые реакции изменения показателей в пределах выделенных групп при воздействии кризисных факторов. К примеру, предприятия 1-го кластера, демонстрирующие самую быструю реакцию на кризис, представлены в основном микропредприятиями и предприятиями малого бизнеса, активно реагируют на первые «ростки» кризиса, демонстрируют быстрое проявление симптомов кризи-





**Рис. 5.** Схема процесса идентификации кризисных явлений транспортного предприятия в условиях реализации процессного подхода в управлении

са. Ко 2-му кластеру нами отнесены малые и средние предприятия, демонстрирующие среднюю скорость реакции на кризис-факторы, объясняющуюся накопленным запасом прочности. Третий кластер представлен более стабильными предприятиями с хорошим запасом устойчивости, показатели которых демонстрируют замедленную реакцию на кризисы.

В связи с этим сделан вывод о том, что управление предприятиями транспорта и их бизнес-процессами должно осуществляться с учетом индивидуальных особенностей этих предприятий, которые проявляются в быстроте реакции изменений показателей на действие кризисных факторов.

Для этого выполнен пример идентификации кризисных явлений через показатели-факторы предприятий автомобильного транспорта. Произведен отбор показателей, которые могут отражать влияние кризисных явлений на АТП на разных фазах кризиса, что дает возможность управления кризисными ситуациями путем предотвращения развития кризиса либо принятия мер его сглаживания, свертывания масштабов разрушительных последствий, вызванных им в деятельности предприятий и функционировании рынка.

С позиции процессного подхода в управлении идентификация и прогнозирование кризисных явлений в деятельности транспортного предприятия могут иметь следующую схему (рис. 5).

Полученные результаты исследования ставят дальнейшие задачи разработки не только методов прогнозирования наступления кризисов, но и методов, которые позволят улучшить деятельность АТП путем перестройки бизнес-процессов, которые можно оценивать по динамике исследованных выше экономических, технико-эксплуатационных и финансовых показателей работы автотранспортных предприятий.

### Литература

<sup>1.</sup> Бородулина С. А. Методология процессного управления кризисностью и цикличностью автотранспортного предприятия. Монография. – СПб: СПбГИЭУ, 2012. – 318 с.

<sup>2.</sup> Бородулина С. А. Критерии и показатели кризисных явлений в деятельности автотранспортных предприятий // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2012. Вып., № 3 (54). – СПб: СПбГИЭУ

<sup>3.</sup> Бородулина С. А. Автотранспортное предприятие и его бизнес-процессы: анализ, мониторинг, реинжиниринг. Монография. – СПб: СПбГИЭУ. 2012 – 243 с.



УДК 339.544

### Ксенофонтова Екатерина Михайловна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры таможенного дела СПбГЭУ;

e-mail: <u>koka007@list.ru</u>

### НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ВЭД РОССИИ

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с совершенствованием и развитием организации внешнеэкономической деятельности в России, а также вопросы совершенствования таможенной деятельности для повышения эффективности ВЭД.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, государственная программа, таможенная деятельность, Таможенный союз.

Ksenofontova Ekaterina

## DIRECTIONS OF THE CUSTOMS ENHANCEMENT WITHIN THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN RUSSIA DEVELOPMENT FRAMEWORK

This research paper studies the essential questions of Foreign Economic Activity development in Russia as well as the directions for the customs enhancement aimed to improve the effectiveness of the Foreign Economic Activity.

Keywords: Foreign Economic Activity, government program, customs, Customs Union.

Регулирование и развитие внешнеэкономической деятельности является одной из ведущих сфер деятельности государства. В связи с возрастающими темпами развития процесса глобализации и интеграции Правительство Российской Федерации основательно подходит к вопросам совершенствования и развития внешнеэкономической деятельности страны. От эффективности ведения ВЭД зависит не только формирование федерального бюджета страны, но и экономическое и политическое положение России по отношению к экономическому сообществу развитых стран мира.

Одним из инструментов совершенствования внешнеэкономической деятельности России стали разработка и утверждение государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 марта 2013 г. № 378-р).

Проект программы разработан Минэкономразвития России во исполнение пункта 27 распоряжения Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 г. № 1950-р «Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации» (далее — Государственная программа, Программа). Реализация Программы рассчитана на период с 2013 по 2018 годы.

Сфера реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» охватывает все ключевые вопросы, связанные с развитием и регулированием внешнеэкономической деятельности, включая: [1]

- сотрудничество России с зарубежными странами в области экономической деятельности;
- формирование Евразийского экономического союза на основе развития экономической ин-

теграции Таможенного союза и единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана;

- совершенствование институтов и механизмов развития ВЭД;
- развитие системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности с учетом отнесения широкого круга вопросов в этой области к предмету совершенствования законодательства Таможенного союза;
- развитие таможенной деятельности, системы таможенного администрирования и таможенно-логистической инфраструктуры;
- функционирование системы пунктов пропуска через государственную границу с учетом расширения внешнеэкономической деятельности.

Целью Государственной программы являются усиление позиций России в глобальной экономике, улучшение качественных параметров ВЭД, повышение вклада внешнеэкономической сферы в решение задач обновления национального хозяйства.

К задачам Государственной программы относятся:

- обеспечение устойчивого, инновационноориентированного развития национальной экономики с максимальной мобилизацией возможностей и преимуществ международного экономического сотрудничества для продвижения интересов России на мировом рынке;
- ускорение социально-экономического развития России и других стран-участниц, используя потенциал экономической интеграции в рамках Евразийского экономического союза;
- формирование системы институтов и механизмов развития ВЭД, обеспечивающих конкурентоспособные условия деятельности российских компаний на мировом рынке;



- развитие системы государственного регулирования ВЭД в России и в рамках Таможенного союза для эффективной защиты экономических интересов России и других стран-участниц Таможенного союза в процессе дальнейшей интеграции в систему мирового хозяйства;
- совершенствование нормативного регулирования в сфере таможенных правоотношений и правоприменительной практики, в том числе в целях снижения рисков функционирования единой таможенной территории Таможенного со-
- повышение эффективности функционирования системы пунктов пропуска через государственную границу России с учетом задач развития ВЭД.

Задачи Программы решаются в рамках 6 подпрограмм и 24 основных мероприятий.

Содержание подпрограмм приведено в табл. 1 [1]. Меры государственного регулирования в рам-

ках Программы реализуются по различным направлениям осуществления внешнеэкономической деятельности. Во-первых, государственное регулирование

направлено на развитие международного экономического сотрудничества и полноценной интеграции России в систему мирового хозяйства. К таким мерам государственного регулирования можно отнести:

- адаптацию нормативной правовой базы в соответствии с международно признанными нормами и правилами, в том числе в рамках присоединения к ОЭСР;
- гармонизацию отдельных сфер хозяйственного регулирования в рамках СНГ;
- совершенствование нормативной правовой базы взаимодействия с международными экономическими организациями и институтами и оказания Россией технического содействия и др.

Также деятельность правительства в рамках государственного регулирования должна быть направлена на совершенствование и имплементацию системы соглашений Таможенного союза и формирование единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Государственное регулирование необходимо: для эффективного функционирования системы институтов и механизмов поддержки ВЭД; для регулирования внешней торговли на наднациональном (в формате Таможенного союза) и национальном уровнях, включая совершенствование таможенно-тарифного и нетарифного регулирования; для упрощения административных и таможенных правил и процедур для участников ВЭД, а также для развития и совершенствова-

ния таможенной деятельности и системы пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации.

Со 2 февраля 2012 года начала функционировать Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) как постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза и единого экономического пространства. В настоящее время в составе ЕЭК представлены три страны: Российская Федерация, Республика Казахстан и Республика Беларусь. ЕЭК имеет статус наднационального органа управления и в своей деятельности руководствуется интересами евразийского сообщества в целом, не мотивируя свои решения интересом какого-либо из национальных правительств. Решения комиссии обязательны для исполнения на территории стран-участниц Таможенного союза и ЕЭП.

Для России это выход на новый уровень международного интеграционного процесса. С этой точки зрения особый интерес представляют подпрограмма 5: «Совершенствование таможенной деятельности» и подпрограмма 6: «Обеспечение развития системы пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации для осуществления внешнеэкономической деятельности», так как с момента начала функционирования Таможенного союза сложилась новая система нормативного правового регулирования внешнеэкономической деятельности и произошло изменение структуры таможенной террито-

Таможенный кодекс Таможенного союза, принятый в соответствии с ним международные соглашения государств - членов Таможенного союза и акты органов Таможенного союза, федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» стали примером значительной либерализации положений таможенного законодательства и введения норм, направленных на упрощение прохождения таможенных процедур, тем самым создавая предпосылки для формирования благоприятной конкурентной среды в сфере внешнеэкономической деятельности.

Подпрограмма «Совершенствование таможенной деятельности» должна быть инструментом реализации приоритетов государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности и таможенного дела, которые определены: Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года; Основными направлениями внешнеэкономической политики Российской Федерации до 2020 года; Концепцией развития таможенных органов Российской Федерации и



### Таблица 1

# Содержание подпрограмм государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности»

Название подпрограммы	Основная задача подпрограммы	Основные ожидаемые результаты
Подпрограмма 1.	Мобилизация возможностей и	Радикальное улучшение условий и
	преимуществ международного	параметров международного
Реализация приоритетных	экономического сотрудничества для	экономического сотрудничества для
направлений ВЭД в процессе	продвижения интересов России на	России, обеспечивающее повышение ее
международного	мировом рынке, обеспечения	роли в мировой экономике и торговой
экономического	устойчивого, инновационно-	политике, укрепление позиций страны на
сотрудничества	ориентированного развития	динамичных и перспективных рынках,
	национальной экономики	получение значимых позитивных эффектов
		для национального хозяйства в контексте
		решения задач модернизации и
		инновационного развития;
		выход на качественно новый уровень
		торгово-экономического сотрудничества со
		странами СНГ, ЕС, АТЭС, БРИКС в рамках
		реализации модернизационной и
		проинтеграционной повестки развития
		отношений
Подпрограмма 2.	Максимально полное раскрытие	Формирование динамичного и
	потенциала экономической интеграции	эффективного регионального
Формирование Евразийского	в рамках Евразийского	интеграционного объединения с участием
экономического союза	экономического союза в интересах	России - Евразийского экономического
	ускорения социально- экономического	союза, базирующегося на полномасштабной
	развития России и других стран-	системе межгосударственных соглашений,
	участниц	наднационального и межгосударственных
		институтов
Подпрограмма 3.	Формирование системы институтов и	Создание комплексной национальной
	механизмов развития ВЭД,	системы поддержки развития ВЭД,
Создание национальной	обеспечивающих конкурентные	опирающейся на эффективные институты и
системы поддержки развития	условия деятельности российских	механизмы поддержки и обеспечивающей
ВЭД	компаний на мировом рынке	благоприятные условия для расширения
		деятельности российских предприятий и
		организаций на глобальном рынке
Подпрограмма 4.	Совершенствование системы	Формирование системы регулирования
_	государственного регулирования ВЭД	ВЭД, сбалансированной в разрезе
Совершенствование	в России и в рамках Таможенного	наднациональных и национальных
государственного	союза для эффективной защиты	компетенций, опирающейся на
регулирования	экономических интересов России и	транспарентные и эффективные механизмы
внешнеэкономической	других стран-участниц Таможенного	принятия решений, соответствующей
деятельности	союза в процессе дальнейшей	лучшей зарубежной практике и действенно
	интеграции в систему мирового	стимулирующей международное
	хозяйства	экономическое сотрудничество с учетом
		национальных интересов Российской
		Федерации в целях ускорения ее
П .		социально-экономического развития
Подпрограмма 5.	Совершенствование нормативного	Создание современной
	регулирования в сфере таможенных	высокотехнологичной, транспарентной и
Совершенствование	правоотношений, а также	эффективной системы таможенного
таможенной деятельности	совершенствование	администрирования, обеспечивающей
	правоприменительной практики, в том	благоприятные условия для развития ВЭД,
	числе в целях снижения рисков	защиту интересов России и других стран-
	и мунициониворония апиной	участниц Таможенного союза в процессе
	функционирования единой	
	таможенной территории Таможенного	международного экономического
П	таможенной территории Таможенного союза	международного экономического сотрудничества
Подпрограмма 6.	таможенной территории Таможенного союза Повышение эффективности	международного экономического сотрудничества Создание эффективной системы управления
• •	таможенной территории Таможенного союза Повышение эффективности функционирования системы пунктов	международного экономического сотрудничества Создание эффективной системы управления пунктами пропуска через государственную
Обеспечение развития	таможенной территории Таможенного союза Повышение эффективности функционирования системы пунктов пропуска через государственную	международного экономического сотрудничества Создание эффективной системы управления
Обеспечение развития системы пунктов пропуска	таможенной территории Таможенного союза Повышение эффективности функционирования системы пунктов пропуска через государственную границу России с учетом задач	международного экономического сотрудничества Создание эффективной системы управления пунктами пропуска через государственную
Обеспечение развития системы пунктов пропуска через государственную	таможенной территории Таможенного союза Повышение эффективности функционирования системы пунктов пропуска через государственную	международного экономического сотрудничества Создание эффективной системы управления пунктами пропуска через государственную
Обеспечение развития системы пунктов пропуска через государственную границу Российской	таможенной территории Таможенного союза Повышение эффективности функционирования системы пунктов пропуска через государственную границу России с учетом задач	международного экономического сотрудничества Создание эффективной системы управления пунктами пропуска через государственную
Обеспечение развития системы пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации для	таможенной территории Таможенного союза Повышение эффективности функционирования системы пунктов пропуска через государственную границу России с учетом задач	международного экономического сотрудничества Создание эффективной системы управления пунктами пропуска через государственную
Обеспечение развития системы пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации для осуществления	таможенной территории Таможенного союза Повышение эффективности функционирования системы пунктов пропуска через государственную границу России с учетом задач	международного экономического сотрудничества Создание эффективной системы управления пунктами пропуска через государственную
Обеспечение развития системы пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации для	таможенной территории Таможенного союза Повышение эффективности функционирования системы пунктов пропуска через государственную границу России с учетом задач	международного экономического сотрудничества Создание эффективной системы управления пунктами пропуска через государственную



Стратегией федеральной таможенной службы до 2020 года.

Намеченный Правительством Российской Федерации курс по обеспечению: макроэкономической стабильности, созданию благоприятных условий для привлечения инвестиций в российскую экономику, повышению конкурентоспособности российских предприятий и максимальному содействию внешнеторговой деятельности должен полностью корреспондировать с целями совершенствования таможенной деятельности.

В соответствии с подпрограммой совершенствования таможенной деятельности должны быть обеспечены путем решения следующих залач:

- снижение административных барьеров и сокращение издержек участников ВЭД путем ускорения таможенных процедур;
- повышение качества таможенного контроля за счет применения принципа выборочности, повышения эффективности системы управления рисками, расширения практики применения таможенного контроля после выпуска товаров и современных технологий таможенного оформления;
- совершенствование форм и методов иных видов контроля, осуществление которых отнесено к компетенции таможенных органов;
- обеспечение правильности исчисления и своевременности уплаты таможенных платежей;
- предупреждение, выявление, пресечение преступлений и административных правонарушений, в том числе в области защиты прав интеллектуальной собственности, а также обеспечение мер по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;
- развитие информационно-коммуникационных технологий и внедрение информационнотехнических средств;
- совершенствование экспертно-криминалистической деятельности таможенных органов;
- совершенствование организационно-управленческой деятельности и повышение профессионального уровня должностных лиц таможенных органов.

С 1 июля 2011 г. на внутренних границах стран Таможенного союза прекращено осуществление государственного контроля.

Начал реализовываться комплекс мер по передаче подразделениям таможенных органов полномочий по осуществлению в пунктах пропуска транспортного контроля в полном объеме,

а в специализированных пунктах пропуска — документального санитарно-карантинного, карантинного фитосанитарного и ветеринарного контроля. Основой для перераспределения функций контроля в системе таможенных органов стал федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 394-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей полномочий по осуществлению отдельных видов государственного контроля таможенным органам Российской Федерации».

Целью данных мероприятий являются сокращение административных барьеров, исключение дублирования функций контрольных органов на границе и как результат — ускорение пропуска через государственную границу лиц, товаров и транспортных средств.

Новые факторы экономического развития и тенденции интеграционных процессов требуют применения комплексного и дифференцированного подхода к обустройству участков государственной границы с внедрением инновационных технологий и учетом экономических интересов Российской Федерации и рисков национальной безопасности.

В случае реализации Программы будут обеспечены долговременное устойчивое развитие ВЭД, укрепление позиций России в глобальной экономике и ее лидирующей роли в интеграционных процессах в СНГ, совершенствование структурных и качественных параметров участия России в международном разделении труда, повышение вклада внешнеэкономической сферы в решение задач модернизации национального хозяйства и перевода его на инновационный путь развития.

От реализации программы ожидается получить такие результаты:

- вхождение России в первую десятку мировых экспортеров за счет увеличения стоимостного объема экспортов товара в 1,5 раза;
- увеличение количества организаций, занимающихся экспортом товаров, в 2 раза;
- создание материальных предпосылок для дальнейшего развития интеграции за счет увеличения в 1.8-1.9 раза стоимостных объемов взаимной торговли стран участниц Таможенного союза;
- в рамках реализации модернизационной и проинтеграционной повестки развития отношений выход на качественно новый уровень торгово-экономического сотрудничества со странами СНГ, ЕС, АТЭС, БРИКС;
- формирование системы межгосударственных соглашений, наднационального и межгосу-



дарственного институтов в пределах регионального интеграционного объединения Евразийского экономического союза;

- в рамках защиты интересов России и других стран участниц Таможенного союза в результате международного экономического сотрудничества создание современной высокотехнологичной и эффективной системы таможенного администрирования для создания благоприятных условий внешнеэкономической деятельности;
  - создание эффективной системы управления

пунктами пропуска через государственную границу Российской Федерации.

#### Литература

1. Портал государственных программ Российской Федерации [Electronic resource]. – 2005. – Режим доступа: www.gosprogrammy. gov.ru/Main/ ClientBin/Passports/27 свободный (дата обращения 23.01.2014).

УДК 383

### Коноплянник Татьяна Михайловна,

доктор экономических наук, профессор СПбГЭУ; e-mail: anica80@mail.ru

### ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются проблемы новой категории бухгалтерского учета. Предложена концепция формирования профессионального суждения бухгалтера в условиях новой экономики, приведено авторское определение профессионального суждения бухгалтера.

**Ключевые слова:** профессиональное суждение бухгалтера, новая экономика, пользователи бухгалтерской отчетности.

### Konoplianik Tat"iana

### PROFESSIONAL JUDGMENT OF AN ACCOUNTANT IN A CONTEXT OF NEW ECONOMY

Problems of new category of accounting are considered in the article. The concept of formation of professional judgment of the accountant in the conditions of new economy is offered, author's definition of professional judgment of the accountant is given

Keywords: professional judgment of the accountant, new economy, users of accounting reports.

В XXI веке мировая экономика продолжает развиваться. Постиндустриальное общество, пришедшее на смену индустриальному производству, в научной литературе называют новой экономикой, основанной на знаниях (knowledge based economy). Отличие нового типа экономики в том, что важнейшими факторами развития хозяйственных систем, основой для создания материальных и экономических благ являются знания и человеческий капитал. Квинтэссенцией общественного прогресса явились накопление, передача и обогащение знаний. Еще великий И. Кант (1724 – 1804) отделял познание от суждения и утверждал, что только те суждения представляют настоящее познание, которые были получены не только из прошлых знаний, но и из опыта.

К отличительным признакам новой экономики можно отнести:

• использование новых технологий, обеспечивающих в разы повышение производительнос-

ти труда, применение наукоемких товаров и услуг, в которых доминируют интеллектуальные товары и услуги;

• систематическое в течение всей жизни повышение квалификации сотрудников (lifelong learning)

Повсеместная глобализация всех мировых процессов в новой рыночной экономике порождает гиперконкуренцию. Инновационная деятельность участников рыночных отношений включает социально-политические, организационные, институциональные аспекты. В конкурентной борьбе выигрывают те, кто учитывает индивидуальные потребности многочисленных потребителей и совершенствует бизнес-процессы.

Вышеперечисленные факторы позволили сформулировать особенности новой экономики, среди которых:

- глобализация и сетевой характер;
- концепция устойчивого развития;
- инновационный характер;



- совершенствование информационных и телекоммуникационных технологий;
  - рост трансакционных издержек;
- постоянное обучение и повышение квалификации работников.

Глобальные экономические изменения, происходящие в новой экономике, оказывают влияние как на предприятия, так и на сотрудников. Первичным звеном в национальной экономике является предприятие, которое, с одной стороны, развивается, а с другой - формирует конкурентоспособную экономику регионов и общества. Роль бухгалтера с его профессиональным суждением на таких предприятиях возрастает в геометрической прогрессии. Либерализация и реорганизация бухгалтерского учета и отчетности согласно международным стандартам осуществляются в России на протяжении последних нескольких лет, что привело к возникновению новых учетных категорий. Это относится и к понятию «профессиональное суждение», сущность и содержание которого наименее исследованы в современной теории учета.

В новой экономике бухгалтерский учет рассматривается как обязательное условие ведения бизнеса и необходимый компонент. Но, с другой стороны, бухгалтерский учет – это знания (мысли) и практика (ведение учета и осуществление действий) одновременно. Бухгалтерский учет сегодня рассматривается с позиции тесной и органичной конвергенции с современными экономическими теориями. Междисциплинарные связи в условиях новой экономики являются особенностью постиндустриального общества. Конечно, категории экономической теории отражают экономические процессы и явления обычно на макроуровне, а бухгалтерский учет – на микроуровне. Однако, как и любая иная наука, бухгалтерский учет является результатом развития общества и знаний на основе практической деятельности. Практическая же деятельность связана с конкретным сотрудником – бухгалтером.

Одновременно с развитием общественных отношений и сменой научных парадигм развивается, становится шире, более интеллектуальной и емкой профессия бухгалтера. Помимо организации учета и предоставления отчетности бухгалтеры систематически участвуют в текущем и стратегическом планировании, управлении проектами, контролем, обеспечивая эффективность хозяйственных операций. Бухгалтер использует широкие профессиональные знания и аргументированно влияет на процесс выбора решений и предложенных возможностей. Эволюция профессии бухгалтера повлияла на его статус и не-

обходимость обоснования и принятия профессионального суждения. Из обычного счетовода на наших глазах бухгалтер превратился в участника процесса управления фирмой, бизнес-партнера. Мои родители в прошлом веке недовольно говорили: «Таня, что ты работаешь каким-то бухгалтером, стыдно перед людьми». Хотя я в это время была уже главным бухгалтером на крупнейшем в Ленинграде Московском вокзале и летом численность работающих вместе со студентами превышала 4000 человек.

Сегодня отношение к профессии бухгалтера неоднозначное, противоречивое. Некоторые люди считают ее престижной, доходной и популярной, а некоторые сравнивают с работой оператора. В сознании простых обывателей, которые формируют общественное мнение, профессия бухгалтера непривлекательна, но сомнений в ее необходимости нет ни у кого. В настоящее время в условиях гиперконкуренции работать бухгалтером значительно сложнее.

В документе «Профессиональные бухгалтеры в бизнесе» (Professional Accountants in Business PAIB) специальная комиссия в составе Международной федерации бухгалтеров (IFAC) в публикации «Competent and Versatile: How Professional Accountants in Business Drive Sustainable Organizational Success» («Компетентность и изменчивость: как профессиональные бухгалтеры в бизнесе обеспечивают устойчивый успех своей организации») [8] указывается, что профессиональные бухгалтеры обеспечивают конкурентоспособность организации и долгосрочное устойчивое повышение ее ценности.

В экономической литературе постиндустриального общества часто можно встретить термин «профессиональное суждение», но некоторые авторы не раскрывают содержания и сути, а только используют его. Сущность самого понятия профессионального суждения, порядок его применения, обоснование различных его групп в современном учете системно не рассматриваются в документах по регулированию отечественной системы учета и отчетности.

Термин начал применяться во многих областях с момента рыночных преобразований. В трудах современных ученых и практиков-специалистов рассматриваются вопросы профессионального суждения, что говорит об актуальности данной проблемы. В работах Я. В. Соколова, Л. З. Шнейдмана, М. Л. Пятова и других выражена позиция ученых о содержании понятия «профессиональное суждение бухгалтера». Я. В. Соколов [11] считает, что это мнение добросовестно высказано профессиональным бухгалтером о



хозяйственной ситуации и полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений. Л. З. Шнейдман пишет, что это заключение, являющееся основанием для принятия решения в условиях неопределенности [3]. Оно базируется на знаниях, опыте и квалификации соответствующих специалистов. М. Л. Пятов высказал мнение о том, что «профессиональное суждение бухгалтера определяется уровнем его знаний, опыта профессиональной деятельности, следованием принципам профессиональной этики; осознанием бухгалтером ответственности перед обществом за предоставляемую информацию» [7].

Автор, безусловно, поддерживает мнение М. Л. Пятова о том, что бухгалтер должен нести ответственность за выработанное профессиональное суждение по предоставляемой информации. В противном случае ответ на риторический вопрос: «Профессиональное суждение бухгалтера — путь к достоверности отчетности или ее фальсификации?» может быть разным.

Полагаю, что профессиональное суждение бухгалтера – это *свободное и независимое мне*-

ние бухгалтера в условиях неопределенности о фактах хозяйственной жизни, основанное на знаниях, опыте и квалификации, и готовность нести ответственность перед пользователями информации и обществом в целом. Таким образом, в настоящее время профессиональное суждение бухгалтера в общем смысле представляет собой интегральную характеристику способности бухгалтера выражать мнение, принимать решения и информировать пользователей о фактах хозяйственной жизни в условиях неопределенности и нестабильности внешней среды.

Концепция формирования профессионального суждения бухгалтера предприятия как хозяйственной системы, разработанная автором данной статьи, представлена на рис. 1.

Профессиональное суждение бухгалтера складывается под воздействием рынка труда, капитала и страхования, производства продукции и оказания услуг, стрессоустойчивости. Каждый из перечисленных сегментов является результатом взаимодействия основных функциональных подсистем. Автор считает, что традиционный подход к пониманию сущности профессионального суждения бухгалтера, основанный исключитель-



**Рис. 1.** Концепция формирования профессионального суждения бухгалтера предприятия как хозяйственной системы

*55* 



но на финансовых, количественных и натуральных параметрах, несостоятелен.

Кратко охарактеризуем и поясним каждую подсистему.

### Рынок труда

В соответствии с «Большим экономическим словарем» под профессией понимаются основной род трудовой деятельности, занятия человека, который владеет комплексом специальных теоретических знаний и практических навыков, приобретенных в результате специальной подготовки, опыта и стажа работы [1].

В условиях новой экономики (knowledge based economy) востребованы работники, которые быстро адаптируются к постоянному изменению внешней среды и готовы к профессиональному совершенствованию. Трудовой рынок остро нуждается в специалистах-профессионалах, способных выполнять трудовые функции, относящиеся к знаниям в различных областях. Конечно, задача у работников кадровой службы сложная, ведь бухгалтер должен синтезировать лучшие качества других профессий. На рис. 2 автор представил свой взгляд на профессию бухгалтера.

Полагаю, что представленный рисунок подтверждает: бухгалтерами не рождаются, ими становятся в результате многолетней глубокой внутренней работы. Не согласна с мнением Д. Ю. Филипьева, который считает, что «бухгалтерские способности — это талант особого рода и бухгалтерами, скорее, рождаются, чем становятся» [12]. Пользователи бухгалтерской информации могли бы дополнить рис. 2 исходя из своих представлений о бухгалтерских задачах.

Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих, утвержденный Постановлением Минтруда Российской Федерации от 1998 г. № 37 (в редакции от 01.07.2013 г.), четко определил конкретные требования, которым должен соответствовать человек, претендующий на ту или иную занимаемую должность.

Одной из характерных особенностей новой экономики, как было отмечено выше, является совершенствование информационных и телекоммуникационных технологий, катализатором которых стала информационная революция. Интеграция процессов предоставления информации и ее обработки дали фантастическую социальную и экономическую синергетику. Компьютеры не только ускоряют нашу жизнь, но и с помощью новых технологий анализируют, сопоставляют связи между отдельными процессами и явлениями.

Много вопросов и недоумений на рис. 2 вызывает необходимость лингвиста. Однако четкая

терминология важна для любой сферы деятельности. Полностью согласна с Я. В. Соколовым, который считает, что «учет представляет собой текст, изложенный на специальном профессиональном языке» [10].

Кадровым службам уже в процессе деятельности работы бухгалтера необходимо учитывать возможность карьерного роста. Специфика формирования специалиста-бухгалтера заключается в том, что на начальном этапе необходимо горизонтальное перемещение по службе, а затем — вертикальное. Бухгалтерия крупного предприятия обычно включает специалистов-бухгалтеров материального и расчетного отделов, отдела по учету расчетов с дебиторами и кредиторами, отдела налогового учета. Только после того, как бухгалтер поработает определенное время в каждом отделе, можно рекомендовать его на должность заместителя главного бухгалтера, если он соответствует качествам, представленным на рис. 2.

Современные научные подходы позволяют кадровым службам удовлетворять заявки руководителей отделов и планировать траекторию профессионального образования конкретного индивида с учетом его стратегических целей. Профессиональная деятельность влияет на работников. Не только у бухгалтеров, но и у иных специалистов развивается профессиональная деформация. В настоящее время вопросы профессиональной деформации актуальны и в теоретическом, и в прикладном плане. А. К. Маркова дает свое определение профессиональной деформации. По ее мнению, «профессиональная деформация – это деструкции, которые возникают в процессе выполнения профессиональной деятельности и негативно влияют на ее продуктивность» [6].

В экономической литературе подробно рассмотрены причины возникновения профессиональной деформации. Считаю, что одной из глав-



**Рис. 2.** Авторский взгляд на профессию бухгалтера



ных причин является эмоциональная напряженность труда, обусловленная тем, что бухгалтер работает с ценностями, валютными и денежными средствами, которые ему не принадлежат. Как было отмечено выше, профессиональный бухгалтер становится бизнес-партнером, без него не может существовать бизнес. Я. В. Соколов отмечает: «если хорошо вдуматься, то предметом бухгалтерского учета выступают: человек – действующий хозяйствующий субъект (бизнесмен) и человек – мыслящий, понимающий (бухгалтер)» [10].

### Рынок капитала и страхования

На фоне постоянной экономической нестабильности и глобализации экономики (январские события 2014 г. на Украине, трехлетний юбилей революции в Египте) вопросы взаимоотношения кредитных организаций с фирмами для формирования деловой среды остаются актуальными и сегодня. Естественный конфликт разноплановых экономических интересов (государство, собственники, кредитные учреждения) бухгалтерпрофессионал учитывает и реализует через профессиональное суждение. Профессиональный бухгалтер как бизнес-партнер и управленец представляет инвесторам, кредитным организациям более привлекательную картину хозяйственной жизни фирмы. Важнейшим источником регулярной и систематизированной информации для проведения бизнес-анализа является бухгалтерская отчетность. Бухгалтерская отчетность становится особым видом рыночного продукта. Отчетность, составленная профессионально, ориентированная на запросы конкретных пользователей, позволяет привлечь дополнительный банковский капитал. В новой российской экономике неплатежи и рост просроченной задолженности продолжают оставаться одной из острых проблем. Профессиональное суждение бухгалтера позволяет показать рыночную стоимость активов предприятия существенно меньше, чем фактическую кредиторскую задолженность. В результате чего кредиторы, в том числе и банки, сами оказываются на грани разорения. За рубежом накоплен опыт по урегулированию взаимных претензий между владельцами долговых обязательств и предприятиями. При активном участии Банка Англии был в 90-е годы разработан «лондонский подход». Поскольку банковский сектор экономики лучше организован, обычно именно кредитные учреждения входят в число крупных кредиторов и реально могут оказать финансовую помощь предприятиям.

> Рынок производства продукции и оказания услуг

При ведении бухгалтерского учета российский

бухгалтер-практик должен соблюдать правила, предусмотренные нормативными документами, основным из которых является закон о бухгалтерском учете. В новом законе (402-ФЗ от 06.12.2011 г.) даже определение «бухгалтерский учет» иное.

Закон 402-ФЗ в определении бухгалтерского учета опирается на факты хозяйственной жизни, среди которых особое место имеют активы. Профессиональное суждение бухгалтера уже проявляется в понимании тонкой грани между понятиями «имущество» и «активы». Активы приносят экономические выгоды предприятию, а по имуществу организация несет дополнительные расходы на его содержание.

Еще с 2001 года в стандарте по учету основных средств (пункт 29), сказано, что если основное средство неспособно приносить экономические выгоды, оно подлежит списанию с бухгалтерского учета. Кто из профессиональных бухгалтеров решится списать с баланса здание, которое не эксплуатируется, но стоит физически на земле?! И главный вопрос, от которого зависит отражение факта хозяйственной жизни, заключается в том, какие у организации намерения по отношению к этому зданию. Варианты могут быть разные: продажа, демонтаж, реконструкция. В проекте уточненного стандарта на официальном сайте Министерства финансов в публичном открытом доступе этот вопрос представлен не одной фразой, а развернуто. В дальнейшем подавляющее большинство новелл по бухгалтерскому учету связано не с введением новых норм, а с закреплением и акцентированием внимания на неприменяющихся нормах старых редакций стандартов бухгалтерского учета.

Ведение бухгалтерского учета начинается с создания первичного документа или анализа поступившего бухгалтеру первичного документа. И старый, и новый закон о бухгалтерском учете устанавливали самостоятельность в разработке первичных документов, где уже проявилось профессиональное суждение бухгалтера. Первичные документы бухгалтерского учета — обязательный элемент учетной политики. Существует открытый перечень фактов и событий, в отношении которых необходимо применять профессиональное суждение:

- приоритет экономического содержания хозяйственной операции над ее юридической формой;
- срок эффективного использования объекта путем потребления заключенных в нем экономических выгод;
- возможность морального и физического устаревания объекта;



- возможность реального взыскания сомнительной дебиторской задолженности, формирование актов сверок, периодичность инвентаризации задолженностей и формирование резервов по долгам, расчет и создание оценочных обязательств,
- возможное решение по судебным искам и др. В практической деятельности профессиональное суждение зависит от сроков реализации, и это вызвано тем фактом, что за различные отрезки времени профессиональное суждение способно повлиять на формирование стоимости различных объектов бухгалтерского учета, а также на его отражение в бухгалтерской отчетности. В связи с этим в условиях новой экономики выделяют стратегическое и тактическое суждение. Стратегическое профессиональное суждение оказывает влияние на период, превышающий один финансовый год. Результаты данного вида суждения практически всегда закрепляются в учетной политике и реализуются в течение нескольких отчетных периодов исходя из допущения последовательности применения учетной политики.

Тактическое суждение – это суждение, влияние которого распространяется на конкретную хозяйственную операцию либо применяется в течение одного финансового года.

Известно, что профессиональное суждение формируется с целью определения методов квалификации хозяйственных явлений и объектов вместе с отражениями их в финансовой и бухгалтерской отчетности.

При ведении учета фактов хозяйственной жизни следует различать профессиональное суждение в отношении:

• принципов бухгалтерского учета;

Классификация профессионального суждения по отношению к принципам учета обосновывается зависимостью экономической сущности формируемых в отчетности показателей от принципов, на которых основана система бухгалтерского учета в каждом субъекте хозяйствования;

• объекта бухгалтерского учета;

Является своеобразным фундаментом. Суждение относительно объектов учета вырабатывается независимо от специфики и объемов деятельности предприятия и охватывает все стадии процесса учета, такие как:

- классификация объекта, способ первоначальной и последующей оценки;
- метод списания затрат по отдельным объектам учета в состав расходов текущего периода;
- адаптация типовой методологии отражения информации об объекте учета на счетах второго и третьего порядка и (или) ее разработку при отсутствии общепринятых подходов;

документальное оформление и определение единицы учета.

Реализуется при разработке:

- учетной политики организации;
- рабочего плана счетов;
- форм первичной учетной документации и учетных регистров;
  - типовой корреспонденции счетов;
  - графика документооборота;
- качественных характеристик учетной информации;

Необходимо по причине влияния показателей, отраженных в отчетности, на экономические и управленческие решения, принимаемые пользователями отчетной информации, и является одним из наиболее веских оснований применения профессионального суждения в современном бухгалтерском учете. Российские нормативные документы четко не определяют качество учетной информации. В западном же учете, ориентированном на МСФО, требования по части качества финансовой информации вырабатываются, анализируются на уровне основ подготовки и представления финансовой отчетности по МСФО;

• показателей бухгалтерской отчетности;

В данном отношении профессиональное суждение используется с целью создания правильного и полного отображения финансового положения, результатов и изменениий в финансовом состоянии организации. Документом при формировании данного вида суждения является ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», где подчеркнуто, что отчетность является достоверной и полной, если она составлена с учетом нормативных актов по бухгалтерскому учету и после проведения инвентаризации статей баланса.

Если рассматривать области применения, то профессиональное суждение реализуется с момента поступления бухгалтера на работу и во всей практической деятельности до момента представления заинтересованным пользователям отчетности.

Стрессоустойчивость рынка

Сегодня увеличиваются факторы риска явлений, причины и протекание которых лежат вне плоскости экономической деятельности предприятий, но влияние их на экономическое и финансовое состояние предприятий может быть весьма значительным. В современных условиях работа бухгалтера связана с постоянным напряжением, вызываемым рядом причин, к которым относятся необходимость постоянно быть в курсе изменений законодательной базы, своевременно выполнять распоряжения руководителя,



реагировать на запросы и требования налоговых органов. Именно поэтому деятельность бухгалтера сопровождается постоянным стрессом, который может негативно отразиться на деятельности работника, снизить его эффективность при выполнении служебных обязанностей. Психологический стресс может возникнуть в условиях дефицита времени, общения с контролирующими органами и партнерами. Автор на рис. 1 выделил отдельно комплексное понятие - стрессоустойчивость рынка. В научной литературе вопросы стрессоустойчивости изучали разные ученые. В частности, эта проблема рассмотрена в трудах Александровского Ю. А., Адо А. Д., Вальдмана А. В., Варданяна Б. Х., Дикой Л. Г., Конопкина О. А., Моросанова В. И., Лебедева В. И. и др. Автору ближе определение Б. Х. Варданяна, который понимает стрессоустойчивость «как свойство личности, обеспечивающее гармоничное отношение между всеми компонентами психической деятельности в эмоциогенной ситуации и тем самым содействующее успешному выполнению деятельности» [4]. Как было отмечено выше, в процессе профессиональной деятельности бухгалтер общается с широким кругом пользователей бухгалтерской отчетности и испытывает при этом стресс, ведь не зря в определении бухгалтерского учета акцент сделан на коммуникативной функции.

Одной из основных задач бухгалтерского учета является обеспечение внутренних и внешних пользователей информацией, необходимой для подготовки экономических решений.

На показатели, отраженные в бухгалтерской отчетности, существенное влияние оказывает профессиональное суждение специалистов, ответственных за ее формирование. Поэтому логично предположить, что часть показателей, сформированных на основе профессионального суждения, может повлиять на решения пользователей, но не отразиться на финансовых результатах хозяйствующего субъекта. Это стало предпосылкой для выделения классификационного признака по влиянию на эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации.

При группировке профессионального суждения по данному признаку различают следующие его вилы:

- влияющие и не влияющие на эффективность предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта;
- влияющие на мнение пользователей, но не влияющие на эффективность деятельности компании.

Правовое поле, регламентирующее правила и порядок ведения бухгалтерского учета, опреде-

лено совокупностью нормативных документов различных отраслей права: налогового, гражданского, финансового. В связи с чем можно обособить еще один классификационный признак — по категориям специалистов, вырабатывающих профессиональное суждение, и особое место среди них занимает аудитор.

В частности, специалист бухгалтерской службы, формирующий профессиональное суждение по отношению к факту (явлению) хозяйственной жизни или объекту бухгалтерского учета, по сути, предлагает первоначальный вариант его характеристики, классификацию, оценку, порядок отражения на счетах и раскрытия в бухгалтерской (финансовой) отчетности. А если профессиональное суждение бухгалтера не совпадает с профессиональным суждением аудитора? А ведь нужно доказать специалисту, что суждение обоснованно. Автор рекомендует следующую последовательность бухгалтерских процедур. По пункту 7 ПБУ 1/2008, если по конкретному вопросу бухгалтерского учета нет разъяснений в соответствующем стандарте, анализируем иные ПБУ, а затем используем МСФО. Если ни в одном из этих документов не раскрывается сложившаяся хозяйственная ситуация, то вырабатываем профессиональное суждение. Аудитору трудно будет что-либо возразить. В условиях новой экономики вопросы связи стрессоустойчивости рынка, профессионального суждения и фальсификации отчетности также нуждаются в теоретической разработке.

Проведенное краткое, в рамках данной статьи исследование показало, что профессиональное суждение бухгалтера в условиях новой экономики влияет на всю деятельность предприятия, но и с развитием видов учета совершенствуется формирование профессионального суждения бухгалтера.

#### Литература

59

<sup>1.</sup> Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Ин-т новой экономики, 2002.

<sup>2.</sup> Бухгалтерский учет и психология: монография / Под общ. ред. Н. А. Каморджановой. – СПб: СПбГИЭУ, 2010.-226 с.

<sup>3.</sup> Бухгалтерский учет: учебник / А. С. Бакаев [и др.]; Под ред. П. С. Безруких. 5-е изд. перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2004.

<sup>4.</sup> Варданян Б. Х. Механизмы регуляции эмоциональной устойчивости // Категории, принципы и методы психологии. – М., 1983

<sup>5.</sup> Компетентностный подход в бухгалтерском учете: монография / Под общ. ред. Н. А. Каморджановой. – СПб: СПбГИЭУ, 2011 – 268 с

<sup>6.</sup> Маркова А. К. Психология профессионализма. - М., 1996.



- 7. Пятов М. Л. Профессиональное суждение в современной практике учета // Бухгалтерский учет. 2008. № 24.
- 8. Репьев А. П. Есть ли нам место в «новой экономике». URL: http://www.repiev.ru/doc/NewEconomy.doc (дата обращения 15. 02. 2014 г.)
- 9. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет и психология учетных работников // Бухгалтерский учет. 1999. № 4.
  - 10. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяй-
- ственной жизни: учеб. пособие. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2010.
- 11. Соколов Я. В., Терентьева Т.О. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века // Бухгалтерский учет. 2001. № 12
- 12. Филипьев Д. Ю. Перспективы и пути развития экономики региона. Материалы международной науч-практ. конф. (14 декабря 2006 г.) // Вестник филиала ВЗФЭИ в г. Омске. 2006. № 7.