

Литература

1. Лукьянчикова, Т.Л. Человеческий капитал: основа и источник достойных доходов населения: монография / Т.Л.Лукьянчикова. – Орел: Издатель А.Воробьев, 2011. – 356 с.
2. Негреева, В.В. Интрапренерство как расширенная форма управления предпринимательскими структурами [Текст] / В.В.Негреева // Экономика и экологический менеджмент. – 2013. - № 1. – С. 36-40.
3. Салихов, Б.В. Организационные инновации в повышении качества управления корпоративными знаниями [Электронный ресурс] / Б.В.Салихов. – Режим доступа: <http://bv-salikhov.ru/organizatsionnyj-kapital.html>
4. Смирнов В.Т. Рынок человеческого капитала: монография/ В.Т.Смирнов, Е.М.Семёнова, Т.Л.Лукьянчикова. – М.: ООО «Издательство Машиностроение», 2008. – 271 с.

УДК 338.45.01

НОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СБАЛАНСИРОВАННЫМ РАЗВИТИЕМ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ

Лифшиц Аркадий Семенович (ark.lifshits2011@yandex.ru)

Савин Эдуард Валентинович

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

В статье раскрыты возможности управления сбалансированным развитием основных производственных фондов электросетевых компаний исходя из установления взаимосвязей между ростом и развитием промышленных предприятий, сравнительного анализа эффективности использования основных производственных фондов сопоставимых энергетических компаний ОАО «МРСК Центра и Приволжья», Svenska Käfnet (Швеция) и ОАО «ФСК ЕЭС», определения подхода к преодолению затратного механизма, сложившегося в российской энергетике, сочетания интенсивного и экстенсивного путей развития с учетом ситуации.

Ключевые слова: управление сбалансированным развитием основных производственных фондов, количественный и качественный рост ресурсов и результатов деятельности, эффективный рост, эффективное сокращение, факторы роста фондоотдачи и фондорентабельности, скорректированная фондоотдача, противозатратный механизм, сочетание экстенсивного и интенсивного развития.

Развитие промышленных предприятий – процесс и результат, необходимый для реализации интересов (экономических и социальных) предприятий, организаций, регионов, страны в целом. При этом рост потенциала предприятия может происходить не только за счет количественного роста ресурсов, а за счет количественного и качественного роста результатов и качественного роста ресурсов. Не развиваясь, промышленное предприятие теряет завоеванные ранее позиции на рынке товаров и услуг (в условиях острой ценовой/неценовой конкуренции), рынке труда (при напряженной для работодателя ситуации), рынке капитала (в т.ч. рынке кредитов). При отсутствии конкуренции предприятие является монополистом, в т.ч. естественным, но проблема развития не перестает быть актуальной, т.к. предприятие обеспечивает свою финансовую устойчивость за счет монопольных цен, а не за счет повышения внешней и внутренней эффективности, не используя возможности постановки и реализации стратегических целей. Развитие и более эффективная работа таких предприятий позволит расширить емкость рынка, обеспечить положительный социальный результат, так как от этих крупных предприятий, как правило, зависит развитие региона и даже страны. Монопольно высокие цены ограничивают спрос (особенно в промыш-

ленности), кроме того, в определенных ситуациях начинает действовать антимонопольное ограничение роста цен. Монополия поставщика ресурсов может частично нарушаться – так, ОАО «Северсталь» и ОАО «КРАЗ» (энергоемкие предприятия) сумели установить прямые связи с ФСК ЕЭС, минуя договор последней мили. Таким образом, эти обстоятельства заставляют монополистов в известной степени создавать условия для расширения и удовлетворения спроса на их продукцию. Хотя, очевидно, стремление получить прибыль за счет монопольного повышения цен еще никто не отменял. Если развитие предприятий, извлекающих прибыль преимущественно за счет своего доминирующего положения, происходит, то оно является неустойчивым, спонтанным, неуправляемым, бессистемным, хаотичным, как правило, лишь экстенсивным.

Развитие промышленных предприятий не тождественно их росту. Рост может, как способствовать, так и препятствовать развитию промышленных предприятий. Для того, чтобы доказать различия и связь между ростом и развитием промышленных предприятий (как и других экономических систем), следует учесть два обстоятельства. Во-первых, следует разграничить уровни развития, что впервые осуществил в своих работах А.С.Лифшиц [4, с 15-16; 5 с.160].

В этих работах, по сути, идет речь о потенциальном, ресурсном и функциональном уровнях развития. Потенциальный уровень развития – прогрессивное количественное, качественное и структурное изменения потенциала предприятия или сохранения потенциала на достигнутом уровне в условиях неблагоприятных изменений внешней и внутренней среды. Ресурсный уровень развития – прогрессивные количественные, качественные и структурные изменения в ресурсной базе предприятия. Функциональный уровень развития – рост организационного и мотивационного потенциала системы управления предприятием, а так же применение прогрессивных технологий производства. Во-вторых, М.С. Земскова обосновано, на наш взгляд, к составляющим качества экономического роста отнесла качество ресурсов, качества процессов и качество результатов [2, с.11].

Очевидно, что если под конечными результатами развития понимать рост или сохранение потенциала предприятия в неблагоприятных условиях деятельности, то четко видны ситуации, при которых рост результатов функционирования означает лишь сохранение, а то и ухудшение степени использования потенциала предприятия в силу принципиальной невозможности одновременной максимизации значений во всей совокупности целевых показателей. Игнорирование этого факта ведет к существенным издержкам и ущербу по отдельным направлениям деятельности предприятия. Чрезмерный и (или) несбалансированный рост ресурсов препятствует повышению и даже сохранению достигнутого потенциала. Рост качества используемых ресурсов может быть достигнут слишком дорогой ценой и понизить финансовую устойчивость предприятия. Увеличение отпуска электроэнергии при неизменном техническом состоянии приводит к повышению потерь и снижению качества электроэнергии, а так же к увеличению риска аварий. Чрезмерный рост тарифа может стать причиной значительного снижения объема отпуска электроэнергии. Так как потребитель будет стараться экономить электроэнергию или по возможности перейти на другие виды энергетических ресурсов, и это будет значительным фактором снижения фондоотдачи электросетевой компании. В то же время рост производственной мощности не всегда означает увеличение производственного потенциала предприятия, если дополнительная продукция не будет востребована и реализована на рынке.

Таким образом, о развитии предприятия можно говорить только тогда, когда предприятие приобретает способность решения более сложных и масштабных задач, способность более быстрого решения оперативных задач без нарушения (снижения) способности к достижению всей совокупности целей. [5, с.161]. При

этом, безусловно, возрастает или, по крайней мере, стабилизируется уровень потенциальной (предельно возможной) эффективности деятельности предприятия. Вместе с тем степень использования ресурсов и связанная с ней интенсификация производственных и иных процессов не должны быть предельными, т.к. в противном случае неизбежно снижается наличный или будущий потенциал системы. То же самое происходит при неэкономичном и расточительном расходовании ресурсов. Избыток ресурсов, (при определенных значениях), несоответствие объемов ресурсов друг другу и масштабности целей, несоответствие сложности целей и качества ресурсов будут барьерами для развития предприятия. Предпосылкой для предупреждения подобных негативных явлений может служить рост организационного и мотивационного потенциалов, т.е. потенциал системы управления предприятием.

Проиллюстрируем выявленное различие между ростом и развитием на примере такого важного ресурса как оборудование. Если количество и качество (производительность, технологические возможности) оборудования растут, то выстраиваются цепочки позитивных экономических последствий:

«рост производственной мощности – рост объемов продаж в сопоставимых ценах - захват стратегической доли старого или нового рынка». Примером в электросетевой отрасли может стать увеличение производственной мощности за счет строительства объектов электросетевого хозяйства – увеличение полезного отпуска за счет привлечения крупного потребителя к своим сетям;

«увеличение объемов продаж – рост фонддорентабельности предприятия (рентабельности основных фондов) – снижение потребности в закупках нового оборудования и расширения (аренда, строительство) производственных помещений в рамках горизонтов оперативного и тактического планирования». Например, замена существующей линии на линию с большей пропускной способностью вместо строительства новой в случае необходимости значительного увеличения мощности для подключения нового крупного объекта;

«рост фонддорентабельности предприятия – рост прибыли предприятия – рост нераспределенной прибыли предприятия – приобретение принципиально нового прогрессивного оборудования – прогрессивный экономический и социальный результат» (если нет необходимости высвобождать персонал). В электроэнергетической отрасли при значительном износе замена любого оборудования на новое и прогрессивное оборудования принесет положительный экономический эффект ввиду снижения стоимости обслуживания и снижения потерь. Соци-

альный результат состоит в снижении аварийности и несчастных случаев на предприятии.

Приведенные цепочки следствий характеризуют количественный и качественный рост оборудования как фактор развития предприятия. Рост может быть типом развития предприятия. При этом рост результатов и привлекаемых ресурсов далеко не всегда свидетельствует о развитии. Можно повысить степень использования производственного потенциала (например, с 40 до 60%) – естественно результат вырастет, но говорить о развитии предприятия некорректно. Представляется возможным выделить два типа развития – эффективный

рост и эффективное сокращение (уменьшение). Для эффективного роста характерно увеличение (сохранение) потенциала эффективности деятельности предприятия при увеличении, снижении или постоянстве его ресурсной базы. При эффективном сокращении рост (сохранение) потенциала результатов предприятия обязательно сопровождается сокращением объема приобретаемых и используемых ресурсов. Но не всегда при росте результатов вследствие сокращения повышается потенциал предприятия. Проиллюстрировать можно следующим примером (табл.1).

Таблица 1

Возможные экономические последствия сокращения величины основных производственных фондов

Сокращение ресурса	Положительный результат	Снижение потенциала
В развивающемся регионе на подстанции с невостребованной мощностью сменили трансформатор на менее мощный.	Увеличения объема передаваемой электроэнергии на единицу установленной мощности (по сути, увеличение коэффициента полезного действия)	В виду того, что данный регион интенсивно развивается, в ближайшее время потребуются значительное количества дополнительной мощности и будет наблюдаться её дефицит

Представляется целесообразным, исходя из теории потенциала предприятия дать определение стагнации предприятия (основных фондов) – отсутствие роста ресурсов, результатов использования и потенциала (общего или ресурсного).

Рост фактических результатов и эффективности деятельности предприятия может рассматриваться и как предпосылка (условие) развития, если видна тенденция к повышению потенциала системы. Понятно, что в основном рост предприятия происходит не скачкообразно, эволюционно, на базе постепенного достижения все более высоких результатов деятельности.

Потенциал объема переданной электроэнергии может быть достаточно точно определен исходя из активной мощности трансформаторов. Регулируя потенциал объема переданной электроэнергии, следует учитывать спрос (который во многом зависит от уровня и динамики тарифов на электроэнергию) и стремиться создавать экономически обоснованные резервы мощности. Резервы мощности в свою очередь определяются не только спросом, но и применением технологий и материалов (степень энергоэффективности), состоянием активной части производственных фондов. При регулировании потенциала объема переданной электроэнергии следует использовать адекватные экономические показатели. Вряд ли целесообразно применять в этих целях объем переданной электроэнергии или показатель прибыльности на единицу трансформаторной мощности, предложенный И.О.Волковой (2.с.115). Такие показатели не ориентируют се-

тевые компании на создание необходимых резервных мощностей.

К сожалению, мы можем констатировать, что на многих российских промышленных предприятиях развитие является неустойчивым и фрагментарным. Так, например, об этом свидетельствует комплекс реальных и потенциальных проблем таких, казалось бы, успешных предприятий, как электроэнергетических. На сегодняшний день большая часть активов как генерирующего, так и сетевого комплекса значительно изношена. После 1990г. резко снижается темп обновления основных фондов отрасли. Если в 1975-1985 гг. ежегодно вводились основные фонды в размере 5-6% от существующих, то с началом реформ этот показатель стал быстро снижаться и в 2003 г. опустился до уровня в 1,3% [13, с.101]. Износ фондов постоянно увеличивался, а отсюда снижалась экономическая эффективность, повышался уровень потерь, и увеличивалось количество аварий и отключений. По данным на 2012 год в сетевой компании МРСК «Центра и Приволжья» износ ОПФ составляет 60% [6]. В целом по промышленности износ составляет порядка 46,3% [14]. Такое состояние основных фондов ведет к низкой энергоэффективности при производстве и передаче электроэнергии, и это значительно сказывается на эффективности экономики в целом. Например, для получения 1 кВт·ч электрической энергии в России требуется 334 т.у.т., тогда как в Германии данный показатель меньше на треть и составляет 219 т.у.т. [4, с.11]. Произошел и рост потерь электрической энергии в электрических сетях некоторых энергетических предприятий – до 14% и более, то-

гда как норматив потерь равен 8% [13,с.170]. Для электросетевых компаний так же характерна нестабильность электроснабжения, высокие затраты на эксплуатацию и частый ремонт. Рентабельность продаж в 2007 г. в ОАО «ФСК ЕЭС» равнялась 8,13%, тогда как в National Grid Electricity Transmission (Великобритания) этот показатель составил порядка 30,63%., в Red Electrca (Испания) – 45,78%, в СТЕЕР (Бразилия) – 51,44%, в TERNА (Португалия) – 53,64%. Объем переданной электроэнергии в расчете на одного человека в ОАО «ФСК ЕЭС» - в 4-5

раз меньше по сравнению с вышеназванными компаниями, и численность сотрудников выше в среднем в 6 раз (показатели рассчитаны на основе данных И.О.Волковой) [2, с.40].

Для наибольшей наглядности сопоставим две крупнейшие сетевые компании России [9], [10], [11], шведскую сетевую компанию и энергетического оператора Svenska Kraftnat [15] и сетевую английскую компанию National Grid Transmission [17] по результатам работы за 2011 год (табл.2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика электросетевых российских и зарубежных компаний

	Холдинг «МРСК»	ОАО «ФСК ЕЭС»	Svenska Kraftnat	National Grid Transmission
Количество переданной э/э (млрд. кВт·ч)				
Поступило в сеть:	645	492,5	113,5	
Доставлено потребителям:	590	470	110,8	376
Численность сотрудников	160000	22800	399	4300
Количество отпущенной э/э в расчете на одного сотрудника (млн. кВт·ч)	3,69	20,61	281,21	87,44
Выручка (млн. \$)*:	20623	4490	1393	
Деятельность по передаче э/э:	17966	4384,8	678,23	5668,4
Прочая деятельность:**	2657	105,2	714,77	
Прибыль (млн. \$):	1920	1100	97,6	
Деятельности по основной д-ти:			132,6	2103,71
Прочая деятельность:**			- 35	
Прибыль на одного чел. (\$)	12000	48246	195591 (332330)***	489234
Стоимость передачи кВт·ч э/э (\$)	0,0350	0,0090	0,0061	0,0151
Потери э/э %	8,5	4,56	2,4	-
Класс напряжения****	220 кВ, 110 кВ и ниже	220-1150 кВ	132, 250, 400 кВ	132, 250, 400 кВ

*Данные переведены в доллары США на 18.12.12.

- курс рубля к доллару: \$1 = 30,76руб.
- курс кроны к доллару: 10 sek = \$1,5
- курс фунта к доллару: 1 фунт = \$1,62

** Основная выручка от прочей деятельности в Российских компаниях это услуги по технологическому присоединению. Шведская Svenska Kraftnat помимо сетевой организации является еще и системным оператором.

*** Прибыль от деятельности в качестве только сетевой компании

**** На балансе компаний Холдинга МРСК осталось некоторые воздушные линии 220 кВ(по договору последней мили).

Показатель потерь Холдинга «МРСК» рассчитывался в целом по холдингу за 2011 год. Но в данном случае показатели плохо функционирующих компаний Холдинга «сглаживаются» за счет хороших значений других. В «Тюменьэнерго» показатель потерь равен 2,56%, в то время как в МРСК «Северного Кав-

каза» и «Янтарьэнерго» (Калининградская область) данный показатель равен 14,36% и 17,29% соответственно [11, с.29].

Использование ОПФ, их динамику и рост в сетевых компаниях, проанализируем на примере шведской компании Svenska Kraftnat [15] [16], одной из компаний Холдинга МРСК –

«МРСК Центра и Приволжья»[6], [7], [9] (с точки зрения количества обслуживаемых потребителей и площади обслуживания, данные компании практически эквивалентны), и компанию ОАО «ФСК ЕЭС»[10] и [12], которая, как и шведская компания, владеет ЛЭП высокого напряжения. В существенной мере сравнимость

компаний определяется и расчетом относительного показателя (фондоотдачи), который учитывает и разную протяженность линий электропередач (табл.3).

Показатели за период 2008-2011г. выглядят следующим образом.

Таблица 3

Динамика полезного отпуска и соотношения стоимости фондов и выручки ОАО «МРСК Центра и Приволжья», Svenska Kraftnat, ОАО «ФСК ЕЭС»

	2008	2009	2010	2011
Стоимость ОПФ тыс. дол.				
«Центра и Приволжья»	1322637	1428725	1550676	1871632
Svenska Kraftnat	1333950	1467300	1560000	1869750
ОАО «ФСК ЕЭС»	5061021	7573407	7665085	14359557
Выручка тыс. дол.				
«Центра и Приволжья»	1030110	1534177	1768370	2093752
Svenska Kraftnat	1157550	1027650	1582050	1392300
ОАО «ФСК ЕЭС»	2096326	2765864	3611345	4490799
Отношение выручки к стоимости ОПФ (фондоотдача)				
«Центра и Приволжья»	0,779	1,074	1,14	1,119
Svenska Kraftnat	0,868	0,7	1,014	0,745
ОАО «ФСК ЕЭС»	0,414	0,365	0,407	0,313
Динамика полезного отпуска (ТВт*ч)				
«Центра и Приволжья»	55,4	50,91	54,1	54,3
Svenska Kraftnat	112,1	101,7	108,6	110,8
ОАО «ФСК ЕЭС»	472	452,7	470,7	484,7

Как видно из анализа фондоотдача российского предприятия ОАО «Центра и Приволжья» в целом немного выше и стабильнее, чем в Шведской компании. Но данный объем выручки поддерживается за счет высокого среднетарифного тарифа на передачу и быстрых темпов его роста. При этом фондоотдача ОАО «ФСК ЕЭС» значительно ниже, хотя техниче-

ские характеристики сходны со шведской компанией и уровень тарифа, хоть и выше, но сопоставим. Сравним стоимость и темп роста тарифа на передачу электроэнергии в российской компании «МРСК Центра и Приволжья»[7, с.17], компании Svenska Kraftnat[15], [16] и ОАО «ФСК ЕЭС» [10] (табл.4).

Таблица 4

Сравнение стоимости услуг по передаче электроэнергии сетевых компаний

	Стоимость передачи кВт·ч (дол.США) (рост в %)			
	2008	2009	2010	2011
«МРСК Центра и Приволжья»	0,0189	0,0250 (32,3%)	0,0315 (26%)	0,0358 (13,65%)
«МРСК Центра и Приволжья»*	0,0121	0,0197 (62%)	0,0209 (6,1%)	0,0248(18,6%)
Svenska Kraftnat	0,0047	0,0046(-2,1%)	0,0058 (26%)	0,0061(5,17%)
ОАО «ФСК ЕЭС»	0,0051	0,0057 (11,8%)	0,0075(31,5%)	0,0090(20%)

*Тариф рассчитан за вычетом платы территориальным сетевым организациям и ОАО «ФСК ЕЭС».

Из приведенного выше сравнения мы видим, что фондоотдача ОАО «МРСК Центра и Приволжья», стоимость передачи кВт·ч электроэнергии выше в несколько раз по сравнению со шведской компанией. А вот в компании ОАО «ФСК ЕЭС» с несколько большим, но все же, сопоставимым уровнем тарифов, фондоотдача меньше более чем в два раза по сравнению со Svenska Kraftnat. Именно высокая стоимость передачи позволяет в значительной степени

увеличить выручку и, следовательно, фондоокупаемость компании – естественной монополии.

Разумеется, факт возможности учета затрат при установлении тарифа на передачу является для компании ОАО «МРСК Центра и Приволжья» безусловным плюсом. Так, за счет потребителей можно компенсировать дополнительные инвестиционные затраты (затраты на технологическое присоединение отдельных

групп потребителей по льготному тарифу). Но высокие цены на передачу электроэнергии являются негативным аспектом для развития экономики в целом, а именно возможностей для развития бизнеса, особенно энергозатратного. Вторым негативным моментом является постоянный рост тарифов на передачу. Данный рост стабилен и значительно выше уровня инфляции. Интересным моментом является факт, что в период экономического кризиса в 2009 стоимость транзита выросла на 62% в МРСК «Центра и Приволжья» и на 11,8% в «ФСК ЕЭС», в то время как в Шведской компании снизилась на 2,1%. Большую выручку, при примерно одинаковой стоимости фондов данных компаний, на наш взгляд, трактовать, как однозначно положительный результат будет ошибочно по отношению к ОАО «МРСК Центра и Приволжья». Главный фактор эффективности ОПФ данной

компании - высокий тариф на передачу электроэнергии.

Так же положительная динамика фондоотдачи МРСК «Центра и Приволжья» не свидетельствует о повышении потенциала её роста. Рост же тарифов в МРСК «Центра и Приволжья», как указано выше очень значительный. Очевидно, что если посчитать фондоотдачу в сопоставимых ценах (базисных ценах на передачу и распределение электроэнергии), то и значение фондоотдачи будет значительно ниже этого показателя, рассчитанного в текущих ценах (табл.5).

В целом, можно сказать, потенциал передачи электроэнергии в российских компаниях увеличивается, так динамика прироста трансформаторной мощности (МВА) выглядит следующим образом [10, с.6] и [8]: (табл.6).

Таблица 5

Фондоотдача в сопоставимых ценах (в ценах 2008 г.) по компании ОАО «МРСК Центра и Приволжья»

	2008	2009	2010	2011
«МРСК Центра и Приволжья»	0,779	0,812	0,684	0,591
Svenska Kraftnat	0,868	0,715	0,822	0,575
ОАО «ФСК ЕЭС»	0,414	0,326	0,277	0,177

Таблица 6

Динамика увеличение трансформаторной мощности

	2008	2009	2010	2011
ОАО «ФСК ЕЭС»	294126	306422 (4,2%)	311007 (1,5%)	322533(3,7%)
«МРСК Центра и Приволжья»	28500	28600 (0,35%)	29350 (2,6%)	29500 (0,5%)

Исходя из приведенных данных, рассчитаем коэффициент использования трансформаторной мощности как отношение переданной электроэнергии к установленной трансформаторной мощности помноженной умноженной на количество часов работы в году и на значение $\cos \phi$ (коэффициент перевода полной мощности трансформатора в активную мощность), которое для подстанций принимается равное 0,89.

$$K = Q / (P \cdot T \cdot \cos \phi) \quad (1)$$

где Q - переданная электроэнергия за год;

P – установленная мощность трансформаторов;

T – время работы трансформаторов за год.

Таблица 7

Использование установленной трансформаторной мощности

	2008	2009	2010	2011
ОАО «ФСК ЕЭС»	0,206	0,19	0,194	0,193
«МРСК Центра и Приволжья»	0,249	0,228	0,236	0,236

Данный показатель, разумеется, не может и не должен стремиться к 1. Так как, во-первых: на подстанциях необходим резерв мощности в случаях выхода из строя одного из трансформаторов, во-вторых, необходимо иметь резерв мощности в местах, где ожидается спрос, в-третьих, потребление электроэнергии по времени суток и дням недели тоже неравномерно.

Но наиболее приемлемым показателем является в районе 0,4-0,5.

Помимо сильного износа ОПФ на эффективность работы энергетических предприятий оказывают сильное влияние следующие факторы: Недостаточные вложения развитие в инновационное развитие данных предприятий, которые составляют 0,5% от «отгруженного» объе-

ма продукции и услуг, и это самый низкий показатель по отраслям промышленности [13, с.93].

Часто отсутствие заинтересованности руководителей энергетических предприятий не побуждает снижать потери ниже установленного уровня, в сетевых организациях, а в генерирующих компаниях снижать расход у.т. на кВт·ч мощности. Это объясняется тем, что в будущем максимальное значение потерь, которое закладывается в тариф, будет снижено Федеральной и (или) Региональной Службой по тарифам (ФСТ и РСТ) при установлении тарифа на передачу электрической энергии на следующий период, в генерирующем комплексе вышестоящим руководством будет снижено максимальное количество у.т. на производство кВт·ч электроэнергии. Возможным выходом из этой ситуации и противовесом, сложившимся в электроэнергетики, затратных механизмов является разработка и применение гибких стандартов энергоэффективности и постепенная реализация резервов снижения потерь в электроэнергетике.

Следует так же учитывать сочетание противоположенных тенденций – роста и снижения энергопотребления в разных секторах экономики и регионах страны. В силу этого, электросетевым компаниям необходимо сочетать интенсивный и экстенсивный пути развития, с преимущественным акцентом на первый путь. Степень такого сочетания всецело определяется ситуацией. Если спрос на электроэнергию резко возрастает, то его нельзя покрыть только за счет интенсивных факторов. При этом следует помнить о пределах интенсификации (нельзя нарушать допустимые нормы нагрузки установленной трансформаторной мощности и пропускной способности ЛЭП). При ограниченном росте или снижении спроса на электроэнергию приоритет отдается интенсивным факторам развития и/или использования основных производственных фондов электросетевых компаний.

При сопоставлении степени эффективности основных производственных фондов (ОПФ) отечественных и зарубежных компаний следует учесть ряд положений, недостаточно разработанных в экономической литературе:

Во-первых, необходимо отличать аналитические показатели и оценочные показатели. В рамках оценки предпочтительно использовать обобщающие, а не частные показатели. (последние могут выступать в качестве показателей-ограничений или критериев допустимости. В рамках анализа и поиска резервов улучшения деятельности следует использовать систему частных показателей. Так, фондоотдача, фондорентабельность, чистый доход или капитализация на единицу основных производственных фондов – обобщающие оценочные показатели со своими достоинствами и недос-

татами. Они могут использоваться для оценки уровня эффективности использования ОПФ без соблюдения так называемого «тождества эффекта» по частным параметрам (так как эти показатели частные параметры учитывают в комплексе, в том числе эффект компенсации.) При анализе использовании ОПФ целесообразно корректно подойти к выбору аналитических показателей. Как аналитические показатели могут быть рассмотрены: прибыль или чистый доход, приходящийся на единицу длины электрических сетей или на одного сотрудника электросетевой компании, процент использования трансформаторной мощности и пропускной способности, уровень напряжения в сети. На основе анализа этих показателей могут быть приняты решения о ликвидации излишних сетей, трансформаторных мощностей или повышении степени загрузки востребованного оборудования в стратегическом, тактическом и оперативном аспектах (с учетом поддержания необходимых резервных мощностей), регулировании численности персонала. Улучшение этих показателей повышает прибыль, чистый доход, а, возможно, и капитализацию компании.

Во-вторых, на выбор и комбинацию обобщающих показателей, эффективности использования (управления использованием) ОПФ влияет ситуация. При ограниченном спросе на электрическую энергию и росте тарифов на неё, показатель чистого дохода может подтолкнуть компанию к более рискованным решениям в сфере обновления основных фондов, чем показатель прибыли. Показатель капитализации не всегда объективно отражает реальную эффективность компании (в том числе ОПФ) в силу борьбы противоречивых интересов ключевых участников фондового рынка.

Сбалансированное управление развитием основных производственных фондов (ОПФ) электросетевых компаний предполагает не только рациональное сочетание экстенсивного и интенсивного роста, но и синтез эффективного роста и эффективного сокращения разных групп ОПФ (формирование эффективной структуры ОПФ), избежание стагнации ОПФ, недопущение ситуации, когда рост фактической эффективности использования потенциала ОПФ обеспечивается не за счет выхода за масштабы допустимых отклонений по другим целевым показателям и ущемления интересов заинтересованных групп (в т.ч. потребителей электроэнергии) при завышении тарифов (в сравнении с индексом роста цен на продукцию обрабатывающей промышленности и ростом номинальных доходов населения), а переходом на новый, более высокий уровень эффективности при сохранении экономически обоснованных резервов. Очевидна проблема отсутствия системы сбалансированного управления развитием ОПФ в отечественных электросетевых

компаниях, что ведет к отсутствию и самого сбалансированного развития данного вида производственных активов.

Литература

1. Бухгалтерский баланс ОАО «ФСК ЕЭС» за 2011г. М., 2012. 2с.
2. Волкова И.О. Теория и методология эффективного управления производственными активами электросетевых компаний: дис....-дра экон. наук: 08.00.05/И.О. Волкова; Санкт-Петербургский гос. политех. ун-т. Спб, 2009. 268с.
3. Земскова М.С. Управление качеством экономического роста региона: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05. Иваново, 2012. 24с.
4. Иноземцев В. Кто откроет глаза президенту // Совершенно секретно. 2011 №4.
5. Лифшиц А.С. Развитие фирмы: ресурсно-целевой подход. Иваново: ОАО «Изд-во «Иваново», 2006. 112с.
6. Лифшиц А.С. О согласовании внешнего и внутреннего механизмов развития российских промышленных предприятий // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2011. №4. С.160-164.
7. Отчет об основных показателях деятельности. ОАО МРСК «Центра и Приволжья». М., 2012. 23с.
8. Отчет ОАО МРСК «Центра и Приволжья» за 2011г. М., 2012. 20с.
9. Отчет ОАО МРСК «Центра и Приволжья» за 2009г. М., 2010. 20с.
10. Отчет ОАО «ФСК ЕЭС» за 2011г. М., 2012. 230с.
11. Отчет Холдинга МРСК за 2011. М., 2012. 244с.
12. Презентация ОАО «ФСК ЕЭС» для инвесторов. М., 2012г. 23с.
13. Программа модернизации России: отчет о научно-исследовательской работе // Нигматулин Р.И., Чуев А.В., Абрамов М.Д., Кричевский Н.А. и др. М., 2011. 238с.
14. Россия в цифрах 2011. М.: Росстат, 2011. 581с.
15. Annual report Svenska Kraftnat January-December 2011. Stockholm, 2012. 49p.
16. Annual report Svenska Kraftnat January-December 2009. Stockholm, 2010. 49p.
17. Business review National Grid Transmission. London, 2012. 50p.

УДК 657.47

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ЕДИНСТВО И РАЗЛИЧИЕ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Михайлова Нина Владиславовна (mi-ni-v@yandex.ru)

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (ТУ)»

Статья посвящена вопросам организационно-методологического единства и различия методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, по которым в российской и зарубежной экономической теории и практике нет единого мнения. Автором сформулирован ряд положений, на основе которых предложена концепция систематизации методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, ориентированная на использование в системе управления затратами на предприятии.

Ключевые слова: затраты, методы учета затрат, калькуляция, калькулирование, управление затратами, объект учета затрат, объект калькулирования, калькуляционная единица, нормативный учет, управление по отклонениям, попроцессная калькуляция, позаказная калькуляция, центр затрат, управленческий учет.

Одним из нерешенных вопросов в экономической теории и на практике является вопрос о методологическом и организационном единстве или различии методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Данная проблема – предмет научного спора, ведущегося учеными на протяжении почти двух столетий. Так, профессор Я.В. Соколов, в трудах которого нашла отражение история развития учета, в частности в работе «Основы теории бухгалтерского учета» отмечает, что сторонником единства методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции еще в 1872 году выступал крупнейший

русский ученый С.Ф. Иванов, а основоположником подхода, разграничивающего и противопоставляющего эти методы, являлся другой русский ученый – М. Корнильев.

Концепция отдельной классификации методов учета затрат и методов калькулирования себестоимости продукции, в той или иной форме получила поддержку и признание в трудах таких ученых, как Н.Г. Чумаченко, И.А. Басманова, А.Ф. Аксененко, П.С. Безруких, П.П. Новиченко, В.Ф. Палия и других. Анализируя их работы, можно сделать вывод о том, что авторы отстаивали точку зрения, в соответствии с которой учет затрат на производство имеет само-