



ISSN 2073-6258

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2012

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
У 68

Рецензент

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Н. И. Аристер

Редакционный совет:

Балабанов В. С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Аристер Н. И. – д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ
Айбазов Р. У. – д.ю.н., профессор
Ермакова Е. Е. – к.ф.н., профессор
Лехто Юха – кандидат общественных (политических) наук,
директор ООО «Transacta Consulting»
Суйц В. П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В. И. – д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ
Юлдашев Р. Т. – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В. М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яновский Р. Г. – д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»
Яхьяев М. А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А. В. – доктор экономических наук, профессор
Бараненко С. П. – доктор экономических наук, профессор
Гаврилов Р. В. – доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН
Гусов А. З. – доктор экономических наук, профессор
Журавлев Г. Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Киселев В. В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М. Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Маршак А. Л. – доктор философских наук, профессор

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бараненко С. П., Михель В. С. Структурные преобразования предприятий на основе их реструктуризации	7
Бараненко С. П., Тесис Д. С. Причины и цели проведения реструктуризации предприятий	15
Брыксин А. Ю. Особенности управления рисками, присущими проектной деятельности	29
Воронченко Е. П. Анализ современного инвестиционного климата и оценка его роли в развитии экономики России	38
Дахова З. И., Понтер И. Н. Особенности и преимущества управления финансовыми потоками на основе системы кэш-пулинг (Cash pooling)	51
Дли М. И., Гимаров В. В., Иванова И. В. Применение локально-аппроксимационных алгоритмов для построения мультиагентных моделей сложных систем	58
Дмитриев К. К. Механизм разработки и реализации программ инновационного развития региона	64
Дмитриева Е. В. Специфика инвестиционной деятельности промышленных предприятий	70
Капашаров В. И. Структурно-организационные задачи системы финансового контроля и мониторинга в зарубежной практике	76
Медведева М. Б., Гладышев Д. А. Тенденции и перспективы развития Единого европейского платежного пространства	82
Михель В. С. Факторы, определяющие выбор финансовой стратегии предприятия	88

Несвета́йлов В. Ф., Хечумова Э. А., Щепилов М. В. Комплексная оценка финансово-экономического состояния предприятия на основе средневзвешенной суммы значений показателей универсального набора	93
Пенкин А. Ф. Эволюция денежных систем: неизбежность в условиях неопределенности	102
Расулов Р. М. Перспективы разработки и особенности современных систем управления затратами	112
Репкина О. Б., Брыксин А. Ю. Проблемы классификаций рисков	125
Роман М. И. Основные факторы риск-ориентированного инструментария в системе оценочных суждений	133
Секерин В. Д., Тарасова Е. А. Унификация системного подхода к разработке управленческой инновационной инфраструктуры	141
Тесис Д. С. Сущность реструктуризации промышленного предприятия	146
Хечумова Э. А., Щепилов М. В. Методы формирования и варианты использования универсального набора финансово-экономических показателей	156
Чорба П. М., Булеева Т. Н. Оценка кредитоспособности организации на основе анализа денежных потоков	175
Яхъяев М. А., Гладкова В. Е. Инновационные инструменты денежно-кредитной политики для развития рынка микрофинансирования	182

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Ахметов Л. А., Кузнецов А. С. Совершенствование предпринимательской деятельности потребительского рынка на муниципальном уровне	189
Баринов Э. А. Страхование и гарантирование экспортных кредитов: зарубежная и российская практика	198

Воронченко Т. В., Макарова О. В.	
Место человеческого капитала в реализации целей финансового менеджмента	219
Лихошерстова Г. Н.	
Формирование туристско-рекреационных кластеров в регионе	231
Орлова А. Е., Битюцкий С. Я.	
Оценка финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях инновационного развития экономики	238
Тюкаев Д. А.	
Кадровый потенциал в структуре бизнес-планирования инвестиционных проектов атомной энергетики	246
Хастиева Э. И.	
Основные направления оптимизации организационно-экономического механизма взаимодействия малых и крупных предприятий в сфере агропромышленного производства	252

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Гладкова В. Е.	
Современный инструментарий кредитования малого и среднего бизнеса в российской и зарубежной практике	260
Григорьева О. В.	
Роль и значение малого предпринимательства в обеспечении инновационного развития национальной экономики	266
Оганесян С. М.	
Государственная стратегия развития малого бизнеса в моногородах	272
Шабанова М. М., Камилова Э. М.	
Стратегическое планирование на малых предприятиях индустрии туризма	279
Филобокова Л. Ю., Бадранов А. Ш.	
Управленческие инновации и подготовка менеджеров для малого предпринимательства	288

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Княжев А. В. Социокультурный подход к управлению организацией	294
Колпакова Л. С. Теоретические аспекты управления многоквартирным домом	305
Моторная М. Н. Сравнительный анализ тенденций современной молодежной безработицы в РФ и США	310
Мурашов А. М. Экологизация и её роль в современном природопользовании	320
Рогачева И. И. Теоретическая модель самостоятельной работы студентов аутокомпетентностной направленности в образовательном процессе современного ВУЗа	332
Шапиро С. А. Направления повышения эффективности труда человеческих ресурсов	339

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бараненко С. П.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Михель В. С.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Структурные преобразования предприятий на основе их реструктуризации

В статье рассматриваются особенности финансовой реструктуризации в финансовом управлении предприятием.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовое управление, реструктуризация, структурные преобразования.

Structural transformations of the enterprises on the basis of their restructuring

The article devoted to the financial restructuring of the enterprise.

Keywords: financial strategy, financial management, restructuring, structural transformations.

При оценке эффективности финансового менеджмента, являющегося одним из основных элементов достижения предприятием успеха на рынке, главными по-прежнему остаются вопросы, касающиеся выполнения финансовой функции. Реструктуризация — комплексная процедура совершенствования бизнеса, позволяющая достичь различных целей. В настоящее время она чаще всего проводится на предприятиях, находящихся в кризисной ситуации и нуждающихся в финансовом оздоровлении, создании условий для эффективного функционирования в долгосрочном периоде. Кризис предприятия вызывается несоответствием его финансово-хозяйственных параметров параметрам окружающей среды¹.

¹ Кузьмина М.И., Мерзликina Г.С. Реструктуризация в системе антикризисного управления//Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2011. № 2. С. 19–24.

Реструктуризация может быть также добровольной и принудительной.

Добровольная реструктуризация предусматривает два направления:

- реорганизация (в случае изменения организационно-правовой формы собственности регулируется ГК РФ)²;
- финансовая реструктуризация (регулируется корпоративными нормативными актами, например бизнес-планом).

Принудительная реструктуризация имеет несколько направлений:

- приватизация;
- реструктуризация, предусмотренная законодательством о банкротстве;
- реструктуризация в порядке, предусмотренном антимонопольным законодательством³.

Активная реструктуризация означает улучшение результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия за счет инвестиций и технической помощи. Реструктуризация в этой форме направлена на усиление управленческих и контролирующих процессов для увеличения объемов производства и реализации, повышения качества выпускаемой продукции и товаров, минимизации расходов, повышения производительности и качества труда работников предприятий и выполнения других задач долгосрочного развития предприятия.

Пассивная реструктуризация сосредотачивается на решении более общих и сравнительно быстро осуществляемых задач и не предусматривает серьезного вмешательства в развитие производственных, организационных, инвестиционных процессов на предприятии. Фактически эта форма реструктуризации направлена на смену условий собственности и хозяйствования и урегулирование финансовых и долговых вопросов. Поэтому основной частью пассивной реструктуризации выступает финансовая реструктуризация.

Реструктуризацию можно рассматривать с точки зрения выполнения предприятием своих функций. Реструктуризация конкретного предприятия или бизнеса – это сложный процесс изменений, затрагивающий все функции менеджмента. В этой связи, финансовую реструктуризацию следует рассматривать как метод реорганизации финансовой функции на предприятии. Реорганизация финансовой функции

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 06.12.2011).

³ Драмарецкая Я.В. Роль финансовой реструктуризации в оптимальном управлении предприятием//Экономика: теория и практика. 2007. № 2 (14). С. 28–36.

промышленного предприятия — это процесс комплексного изменения методов и условий функционирования финансовой функции на различных этапах развития предприятия ⁴.

Реструктуризация предприятия в условиях кризиса сводится к тому, чтобы ликвидировать причины возникновения кризиса. Своевременная ликвидация причин, вызвавших кризис стратегии, — основа антикризисного управления, которое строится на достоверной информации об изменениях внешнего окружения предприятия. Следует согласиться с мнением Л. П. Белых, согласно которому информация при условии качественной оценки рисков позволяет использовать конкурентные преимущества, предоставляемые внешней средой ⁵. Отсутствие конкурентных преимуществ у предприятия в течение длительного времени неизбежно приведет к кризису предприятия и его банкротству. Реструктуризация должна проводиться не только на находящихся в кризисном положении, но и на устойчивых предприятиях, характеризующихся благополучным состоянием и ориентирующихся на инновационное развитие. Реструктуризацию проводят не только для повышения платежеспособности, но и для достижения и поддержания конкурентоспособности бизнеса. Например, компания, работающая в определенной нише, через некоторое время обнаруживает, что конкуренты действуют более успешно, клиенты уходят к ним, объем бизнеса падает. И тогда акционеры и топ-менеджмент вынуждены принимать решение о необходимости изменений. Если речь идет о естественных монополиях, то у них нет угрозы со стороны конкурента, но тем не менее эффективность их деятельности становится ограничением для развития некой более общей системы. Реструктуризацию можно проводить также в период роста бизнеса, например когда компания должна перейти на новую технологическую платформу, чтобы иметь возможность обслужить постоянно растущий сегмент, который является потребителем ее товаров или услуг. Ее можно проводить и тогда, когда компания находится в состоянии застоя, а акционеры хотят обеспечить рост бизнеса. Но, к сожалению, в большинстве случаев реструктуризацию начинают, когда признаки кризиса уже налицо, например наблюдается резкое падение объемов выручки. Начинать изменения в период спада — наиболее сложный и болезненный процесс. Очень часто серьезные проблемы в компании

⁴ Драмарецкая Я.В. Роль финансовой реструктуризации в оптимальном управлении предприятием//Экономика: теория и практика. 2007. № 2 (14). С. 28–36.

⁵ Белых Л. П., Федотова М. А. Реструктуризация предприятия: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

выявляются при смене руководства либо собственников, когда они решают провести аудит хозяйства, которое получили в наследство. Попытка решить часть выявленных проблем выливается, как правило, в серьезный реструктуризационный процесс, который затрагивает многие аспекты деятельности, начиная от необходимости менять систему отношений с клиентами и заканчивая изменением системы бюджетирования, учета затрат.

Процесс реструктуризации следует рассматривать как объективное явление и целостный процесс. Проектирование процессов реструктуризации становится все более актуальным для крупных предприятий, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса и развития производства. Управление процессами реорганизации, реструктуризации, реконструкции и модернизации, проводимыми на уровне предприятия, приобретает большое значение для российских предприятий. Многие руководители осознают необходимость полного технического, экономического и финансового реструктурирования для повышения эффективности работы предприятий. В практике реструктуризации российских предприятий уже не новы такие приемы, как выделение отдельных подразделений в качестве независимых производственных единиц и передача им функций самостоятельного управления, слияние с другими предприятиями или даже полная ликвидация⁶.

Независимо от состояния предприятия реструктуризация должна охватывать многие организационно-управленческие, финансовые и социальные аспекты деятельности предприятия с целью переориентировать все функции на рыночный механизм.

Основной причиной реструктуризации для большинства отечественных предприятий в настоящее время является снижение эффективности бизнес-процессов. Бизнес-процесс — это совокупность различных видов деятельности, в рамках которой на входе используются один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на выходе создается продукт, представляющий ценность для потребителя.

Необходимость реструктуризации связана с существованием международной конкуренции. Для реализации инвестиционных проектов предприятие вынуждено привлекать средства на стороне. При пока еще дорогом банковском кредите необходимо использовать механизм акционирования. Для крупных предприятий крайне желателен выход на международный рынок капитала. Однако при этом они обычно стал-

⁶ Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та, 1997.

квиваются с жесткими требованиями международных финансовых институтов. Структура капитала, управляемость, прозрачность компании, непрофильные активы — все это подвергается тщательному анализу и, как правило, объявляется несоответствующим требованиям.

В России на современном этапе развития наибольшее распространение в качестве реструктуризации крупных предприятий получило выделение отдельных подразделений бизнесов в самостоятельные автономные предприятия. Данное направление предполагает проведение регулярной реструктуризации компании с целью деления крупного предприятия на ряд небольших самостоятельно действующих подразделений, каждое из которых нацелено на рынок продукции определенного вида или на определенного потребителя. В результате такой реструктуризации предприятие может сочетать преимущества большой фирмы (доступ к крупному капиталу, возможность крупных инвестиций в фундаментальные исследования, кадровые возможности) с основным преимуществом малого бизнеса — гибкостью и быстротой действий.

Такое направление реструктуризации распространено также и в зарубежных странах. В течение последних лет реорганизацию своих предприятий путем замены огромных промышленных комплексов небольшими заводами проводят многие крупнейшие корпорации, такие как «Форд Моторс», «Дженерал Электрик», «АйБиЭм», «Сименс», «Майкрософт», «Джонсон и Джонсон». Компании выделяют подразделения в самостоятельные узкоспециализированные предприятия, способные более гибко реагировать на изменение рыночной конъюнктуры и быстрее осваивать технологические инновации. Как правило, целью такой реорганизации является сосредоточение корпорации на основном производстве, остальные же сферы деятельности отдаются подразделениям или сторонним специализированным компаниям.

В России выделение отдельных подразделений в самостоятельные автономные предприятия стало весьма популярным с конца XX в., когда реструктуризация осуществлялась в основном как уход от непрофильных активов, что было вполне оправдано с учетом бурно разросшихся натуральных хозяйств при промышленных предприятиях и приводило к снижению непроизводственных издержек⁷.

Таким образом, проводить реструктуризацию следует уже имея четкие цели, концепцию реструктуризации, понимание каждого из ее этапов и методов, с помощью которых необходимо действовать. С каж-

⁷ Хаит М. М. Развитие малого бизнеса на основе реструктуризации крупных предприятий // Вестн. Моск. ун-та: Сер. 6. Экономика. 2006. № 3. С. 155–165.

дым годом бизнес-среда меняется все быстрее, и когда происходят резкие изменения рыночной среды, бизнес-модель, которая до этого момента обеспечивала конкурентные преимущества, перестает работать. Бизнес-среда — это набор политических, экономических, социальных и технологических сил, которые находятся главным образом вне зоны контроля и влияния бизнеса и могут оказывать на бизнес как положительное, так и отрицательное влияние.

На разных этапах экономика может сталкиваться с неодинаковыми типами динамики внешней среды, которая определяет господствующие тенденции реструктурирования. Значение имеют также уровень необратимости изменений и структура внешней среды. В зависимости от их типа для основной массы предприятий становится актуальным обеспечение долгосрочной либо краткосрочной гибкости по отношению к происходящим изменениям. Каждая из этих форм предполагает свои методы адаптации.

Процесс реструктуризации предприятий предполагает участие как государственных предприятий, так и частного бизнеса, стремящегося достичь конкурентных преимуществ.

В этой связи необходимо обеспечить условия для реструктуризации финансов как на макроуровне экономической системы, так и на ее микроуровне.

Нормативной базой этих масштабных изменений должен стать закон о реструктуризации предприятий. Закон о реструктуризации предприятий должен определить рамки и сформировать условия финансовой реструктуризации, что позволит упорядочить процесс восстановления финансовой устойчивости предприятий. Именно это сделает возможным достижение конкурентных преимуществ отечественных предприятий и организаций на товарных и финансовых рынках.

Реструктуризация предприятий, параллельная процессу реструктуризации банковской системы, способствует восстановлению основополагающих взаимоотношений в экономике между банками и их клиентами как основы урегулирования отношений «клиент—бюджет», «клиент—клиент».

Особых усилий государства по разработке и осуществлению политики привлечения инвестиций требует сфера укрепления рыночных механизмов привлечения инвестиций. Речь идет прежде всего о создании условий для роста предложения банковских кредитных ресурсов для реального сектора экономики и, в частности, путем стимулирования формирования банками долгосрочной ресурсной базы, необходимой для обслуживания промышленных предприятий. Для решения этой задачи целесообразно:

1) считать наличие долгосрочной ресурсной базы важнейшим критерием, на основе которого поддержка банков является приоритетной для государства;

2) разработать новый порядок очередности платежей предприятий, в соответствии с которым приоритетным становится погашение ссуд банкам непосредственно после платежей в бюджет и внебюджетные фонды, выплат зарплаты и по исполнительным документам судов;

3) предоставить налоговые льготы банкам, кредитуемым инвестиционные программы и проекты предприятий реального сектора экономики.

Укрепление рыночных механизмов привлечения инвестиций невозможно без создания условий для стимулирования перелива капитала на рынок корпоративных ценных бумаг (облигаций и акций), включая меры по привлечению капитала, специализирующегося преимущественно на спекулятивных операциях. Для этого необходимы:

- разработка дополнительных мер по формированию рынка корпоративных обязательств, предусматривающих условия для внедрения новых видов корпоративных долговых ценных бумаг; принятие специального закона «О корпоративных долговых ценных бумагах», который должен устанавливать права и обязанности эмитентов и инвесторов, способы обеспечения обязательств, меры ответственности за их нарушения, процедуру защиты прав инвесторов и взыскания долга;
- создание стимулов для расширения спроса на долгосрочный заемный капитал со стороны предприятий реального сектора путем поэтапного изменения порядка налогообложения прибыли компаний-заемщиков в связи с процентными выплатами по долгосрочным заемным средствам, включая внесение изменений в трактовку налогооблагаемой прибыли компании-эмитента, выплачивающей проценты по выпущенным в обращение корпоративным облигациям;
- урегулирование вопросов пруденциального надзора за инвестициями банков в долгосрочные долговые корпоративные ценные бумаги;
- стимулирование инвестиционной активности крупного российского финансового капитала в реальном секторе экономики;
- упорядочение системы контроля за вывозом отечественного капитала за рубеж с ориентацией ее на стимулирование вложений в отечественную экономику прибылей, полученных за рубежом на уже вывезенные капиталы;

- создание условий для возврата и амнистии нелегально вывезенного из страны отечественного капитала.

Политика привлечения инвестиций должна также сопровождаться структурными реформами, призванными обеспечить защиту прав инвесторов и прозрачность информации российских предприятий⁸.

Таким образом, реструктуризация – это процесс, требующий длительного времени и финансовых затрат (количество зависит от вида проведения реструктуризации). Успешность деятельности предприятия во многом зависит от его умения реагировать на изменения окружающей среды. Эти изменения побуждают руководство предприятия кардинально менять существующую стратегию развития предприятия, что позволит обеспечить ему в будущем рост инвестиционной привлекательности. На практике форма реакции предприятия на внешние изменения и выбор модели реструктурирования существенно различается для разных этапов экономического развития, различных отраслей и для предприятий одной и той же отрасли.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994. № 51-ФЗ (ред. от 06.12.2011).
2. Белых Л. П., Федотова М. А. Реструктуризация предприятия: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
3. Болонин А.И. Концептуальные основы реструктуризации корпоративных финансов//Вестник Академии. 2010. № 3. С. 5–7.
4. Драмарецкая Я.В. Роль финансовой реструктуризации в оптимальном управлении предприятием//Экономика: теория и практика. 2007. № 2 (14). С. 28–36.
5. Кузьмина М.И., Мерзликина Г.С. Реструктуризация в системе антикризисного управления//Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2011. № 2. С. 19–24.
6. Хаит М. М. Развитие малого бизнеса на основе реструктуризации крупных предприятий // Вестн. Моск. ун-та: Сер. 6. Экономика. 2006. № 3. С. 155–165.
7. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та, 1997.

⁸ Болонин А.И. Концептуальные основы реструктуризации корпоративных финансов // Вестник Академии. 2010. № 3. С. 5–7.

Бараненко С. П.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Тесис Д. С.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Причины и цели проведения реструктуризации предприятий

В статье рассматриваются причины и цели реструктуризации предприятий.

Ключевые слова: реструктуризация, метод, стратегия, реформирование, реорганизация.

Reasons and purposes of carrying out restructuring of the enterprises

The article is devoted to study of reasons and the restructuring purposes of the enterprises.

Keywords: restructuring, method, strategy, reformation, reorganization.

Реструктуризация предполагает кардинальные структурные изменения всех систем функционирования предприятия, результатом подобных мер воздействия является, как правило, существенное и часто необратимое изменение принципов и порядка функционирования всех его составляющих. Для проведения таких преобразований требуются веские аргументы, т. е. предпосылки реструктуризации.

Существуют различные подходы по определению предпосылок реструктуризации, Е.М. Королькова делит их на внутренние и внешние. При этом, по ее мнению, внешние предпосылки обусловлены макроэкономическим аспектом как необходимость развития экономики страны на фоне общемировых тенденций, а внутренние предпосылки обусловлены интересами участников бизнес-структур.

Мурашев Е.П. считает, что предпосылки реструктуризации носят преимущественно макроэкономический характер, так как, реструктуризация промышленных предприятий представляет собой необходимую процедуру с точки зрения адаптации к внешним условиям, т.е., изменения на рынке являются основными предпосылками реструктуризации промышленных предприятий.

Клейнер Б.Г. рассматривает целевой аспект реструктуризации предприятий с позиции исследования основных факторов этого процесса. По его мнению, основными факторами, определяющими целесообразность реструктуризации, являются:

- экономическая эффективность;
- восприимчивость к рыночным сигналам;
- управляемость предприятия;
- целенаправленность функционирования предприятия и консолидированность коллектива;
- экономическая недобросовестность физических и юридических лиц ¹;
- социальный статус менеджмента;
- мотивация персонала;
- научно-технический прогресс и технический уровень производства;
- концентрация информации и производственного опыта ².

Исследованные Клейнером аспекты реструктуризации, по нашему мнению, нельзя назвать факторами, поскольку они не обуславливают реструктуризацию, а порождаются ею.

Данные параметры можно классифицировать как цели либо следствия процесса реструктуризации. С точки зрения анализа обоснованности процесса реструктуризации предприятия, приведенные Клейнером аргументы определяют целесообразность реструктуризации, но, по нашему мнению, они обоснованы только в том случае, если процесс реструктуризации обеспечивает достижение основных, базовых целей, для чего она осуществляется.

Целевой аспект реструктуризации исследуется многими учеными. Так, Водопьянов А.В. в качестве основной цели реструктуризации рассматривает обеспечение условий для повышения экономической эффективности деятельности предприятия. Основными подцелями автор видит в формировании конкурентных преимуществ и увеличении стоимости бизнеса.

¹ Под экономической недобросовестностью (оппортунизм) Б. Г. Клейнер имеет виду действия, направленные на получение односторонних преимуществ одного из экономических участников производства или распределения за счет другого – одностороннее нарушение контрактных обязательств, уклонение от выполнения распоряжений начальства и т. п.

² Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Под общей редакцией академика РАЕН, д.э.н. Г. Б. Клейнера. М.: «КОНСЭКО», 1998.

Для формирования конкурентных преимуществ в процессе реструктуризации необходимо решить следующие основные задачи:

- достичь уровня диверсификации активов;
- сформировать интегрированное управление;
- организовать аутсорсинг.

Увеличение стоимости бизнеса, по мнению Водопьянова А.В., опосредовано решением следующих задач:

- концентрация финансовых ресурсов;
- проектирование бизнес-процессов;
- оптимизация структуры собственного и заемного капитала.

Водопьянов А.В. приводит четыре ситуации, для которых создаются условия для повышения экономической эффективности:

1. Стабильное состояние предприятия.
2. Нестабильное состояние предприятия.
3. Предкризисное состояние предприятия.
4. Нестабильное состояние предприятия³.

С нашей точки зрения, данная позиция в отношении целей реструктуризации является ограниченной, поскольку определяет лишь одну цель реструктуризации — повышение экономической эффективности предприятия. Тем самым затрагивается лишь один аспект функционирования предприятия — экономический.

Потапова Н. А. в качестве конечной цели реструктуризации предприятий (фирм) рассматривает устойчивость их функционирования и развития в условиях глобализации мирохозяйственных связей⁴. Для достижения данной цели предлагается решить следующие задачи:

- повысить уровень конкурентоспособности продукции за счет повышения ее качества и минимизации издержек;
- оптимизировать организационную структуру управления предприятием (фирмой);
- создать инвестиционную привлекательность предприятия.

По мнению исследователя Голубева М.А., главными целями реструктуризации бизнес-структуры являются:

- максимизация прибыли и рентабельности предприятия, бизнес-структуры;
- рост стоимости предприятия, рост его капитала.

³ Водопьянов А. В. Реструктуризация промышленного предприятия с использованием средств маркетинга.

⁴ Потапова Н. А. Социально-экономические отношения между субъектами реструктуризации предприятий. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.01 — Экономическая теория, г. Орел., 2006 г.

При этом автор подчеркивает, что основной целью реструктуризации предприятия должна стать максимизация прибыли и рентабельности предприятия, поскольку «стоимость (капитализация) предприятия определяется не его основными фондами, а той прибылью, которую оно может принести».

Целью реструктуризации на микроуровне, по мнению Слюсарского А.В., является рост конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и его максимальная адаптация к условиям внешней среды.

По мнению А. Б. Евсеева и А. Н. Синягина, главной целью реструктуризации предприятия является «выведение его из кризиса» и «его финансовое оздоровление», а П.А. Гохан рассматривает причины и цели реструктуризации в рамках конкретных направлений – слияния и поглощения. Причины реструктуризации, по мнению автора, должны быть конкретизированы и заключаются в «расширении бизнеса, достижении синергетического эффекта, а также в диверсификации бизнеса». Данные цели не могут быть актуальными для других форм реорганизации – разделения, выделения, преобразования.

Рычихина Н.С.⁵ не ограничивается разработкой перечня целей реструктуризации, предлагая алгоритм определения потребности в реструктуризации предприятий. В соответствии с представленным алгоритмом предлагается следующая последовательность процесса определения потребности в реструктуризации и ее оптимального вида:

1. Определение перечня индикаторов определения потребности в реструктуризации хозяйствующего субъекта;
2. Анализ индикаторов определения потребности в реструктуризации хозяйствующего субъекта;
3. Определение наличия потребности в реструктуризации;
4. Определение направления действий;
5. Определение вида реструктуризации.

Основными индикаторами определения потребности в реструктуризации хозяйствующего субъекта, по мнению Рычихиной Н.С., выступают: финансовые индикаторы, социальные индикаторы, индикаторы безопасности.

⁵ Рычихина Н.С. Реструктуризация предприятия как инструмент экономической стабилизации в условиях рыночной неустойчивости. Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н Иваново, 2007.

Основными финансовыми индикаторами при этом выступают:

- коэффициенты потери стратегической устойчивости: рентабельность активов, цена предприятия;
- коэффициенты потери финансовой устойчивости: коэффициент ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Социальными индикаторами, в соответствии с представленным алгоритмом, являются конфликты между собственниками предприятия, изменение их интересов, а индикатором безопасности – угроза враждебного захвата.

В том случае, если уровень финансовых показателей не соответствует нормативному значению, а также, если динамика данных показателей носит негативный характер, либо имеются неразрешимые социальные конфликты, или имеется угроза враждебного захвата, – возникает потребность в реструктуризации. Таким образом, в качестве основных причин реструктуризации хозяйствующего субъекта Рычицина Н.С. видит: ухудшение финансового состояния предприятия, возникновение конфликтов между собственниками, изменение их интересов, а также появление угрозы враждебного захвата, поэтому основной целью реструктуризации автор считает повышение эффективности функционирования хозяйствующего субъекта, улучшение его финансового состояния и повышение стабильности его деятельности.

На наш взгляд основными причинами проведения реструктуризации хозяйствующего субъекта являются:

- ухудшение финансового состояния предприятия;
- снижение уровня прибыли, рентабельности предприятия;
- снижение репутации предприятия на рынке;
- снижение цены предприятия на рынке;
- снижение конкурентоспособности предприятия и его продукции;
- конфликты собственников, высшего руководства предприятия;
- активность конкурентов;
- необходимость поиска новых технологических и управленческих решений в отрасли;
- поиск возможностей повышения эффективности предприятия.

Таким образом, совокупность причин реструктуризации хозяйствующего субъекта можно классифицировать следующим образом (рис. 1):

1. Первая группа причин – просроченные причины, когда принятие кардинальных, структурных мер носит безотлагательный характер, а реструктуризация проводится с целью исправления существующего положения, возврата к исходным позициям. К данной группе причин



Рис. 1. Причины реструктуризации хозяйствующего субъекта ⁶

относятся: ухудшение финансового состояния предприятия; снижение уровня прибыли, рентабельности; снижение репутации предприятия на рынке; снижение цены предприятия на рынке; снижение конкурентоспособности предприятия и его продукции.

2. Вторая группа причин – текущие причины, когда принятие кардинальных мер ситуация требует немедленно, но при этом предприятие улучшает, укрепляет свои позиции на рынке, обеспечивая уверенный рост всей бизнес-структуре. К данной группе причин относятся: конфликты собственников, высшего руководства, активность конкурентов, необходимость поиска новых технологических и управленческих решений в отрасли.

⁶ Разработано автором.

3. Третья группа причин – перспективные причины, когда принятие кардинальных мер в настоящее время дает предприятию значительный бонус в перспективе, обеспечивая уверенный рост и лидерство в отрасли. К данной группе причин относится поиск возможностей повышения эффективности предприятия.

Алгоритм определения потребности в реструктуризации экономического субъекта должен включать следующие основные этапы (рис. 2):

- анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности бизнес-структуры, выявление проблем: динамика финансового состояния предприятия, уровня прибыли и рентабельности;
- анализ внешней среды предприятия, в том числе: анализ репутации предприятия на рынке, конкурентоспособности предприятия и его продукции, оценка стоимости предприятия на рынке; анализ активности конкурентов;
- анализ внутренней среды предприятия: уровня технической оснащенности производства, анализ системы качества на предприятии, оценка уровня квалификации персонала, наукоемкость производства предприятия, оценка уровня конфликтности собственников, высшего руководства; оценка уровня кооперации производства и сбыта продукции.



Рис. 2. Алгоритм определения потребности в реструктуризации экономического субъекта ⁷

⁷ Разработано автором.

Выявление просроченных и текущих причин реструктуризации.

Определение возможностей повышения эффективности предприятия посредством реструктуризации бизнес-структуры – выявление перспективных причин реструктуризации.

Исходя из выявленных причин, цели реструктуризации хозяйствующего субъекта можно классифицировать следующим образом:

Срочные цели: восстановление финансового состояния предприятия, восстановление уровня прибыли, рентабельности, восстановление репутации на рынке, восстановление конкурентоспособности предприятия и его продукции, восстановление стоимости предприятия на рынке.

Текущие цели: улучшение финансового состояния бизнес-структуры, рост уровня прибыли, рентабельности, повышение репутации предприятия на рынке, повышение конкурентоспособности предприятия и его продукции, рост стоимости предприятия на рынке, решение конфликтных ситуаций; преодоление активности конкурентов, устранение вероятности возможных угроз, решение научно-технических и организационных вопросов.

Перспективные цели: максимизировать эффективность функционирования предприятия; обрести лидирующие позиции на рынке; обеспечить непрерывный, стабильный рост компании, определить, сформулировать собственные условия рынку (рис. 3).

Достижение поставленных целей опосредовано решением определенных задач, индивидуальных для каждого вида реструктуризации. В научной литературе существует различные варианты классификации видов реструктуризации.

Клейнер Б.Г. выделяет две разновидности реструктуризации: стратегическую и спекулятивную. По мнению исследователя, стратегическая реструктуризация предполагает кардинальное изменение структуры производства и управления экономическим субъектом, направленное на создание новых принципов и правил функционирования структуры с целью максимального повышения ее эффективности. Спекулятивная реструктуризация при этом предполагает решение краткосрочных, в некоторых случаях мнимых задач, не связанных со стратегическим развитием экономического субъекта.

Клейнер Б.Г. определяет следующие основные цели спекулятивной реструктуризации:

- децентрализация управления как способ решения вопроса утраты доверия;
- уход от долгов материнской компании;

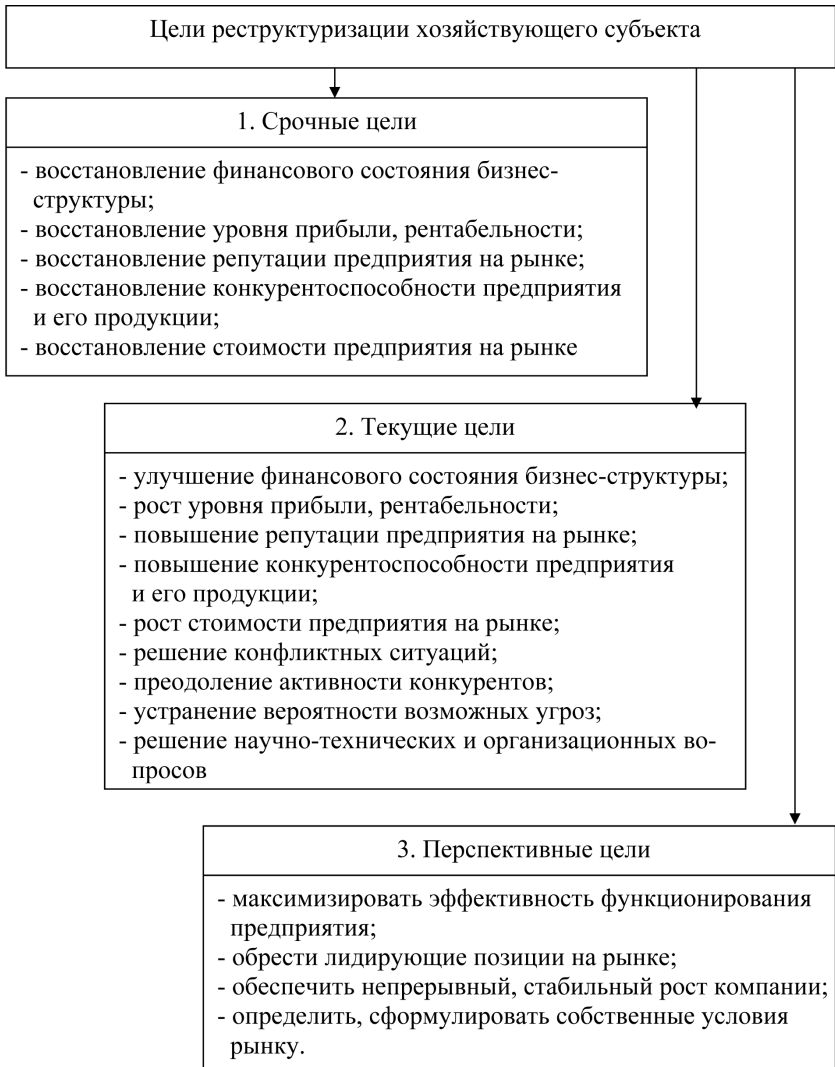


Рис. 3. Цели реструктуризации хозяйствующего субъекта ⁸

- сокращение штата;
- обоснование непопулярных, спорных решений.

⁸ Разработано автором.

С формальной точки зрения, по мнению Клейнера Б.Г., реструктуризация делится на разукрупнение и интеграцию. При этом в качестве основных видов разукрупнения и интеграции он рассматривает:

- юридическое разукрупнение/ интеграция;
- предметное разукрупнение/ интеграция производства;
- территориальное разукрупнение/ интеграция;
- управленческое разукрупнение/ интеграция.

Тем самым автор рассматривает два основных вида реструктуризации – разукрупнение и интеграцию, а также различные аспекты данных видов реструктуризации – юридический, предметный, территориальный, управленческий.

Рычихина Н.С. дает подробную классификацию стратегической реструктуризации, при этом, абсолютно не рассматривая спекулятивную (табл. 1).

Таблица 1

Классификация реструктуризационных преобразований⁹

Критерии классификации реструктуризации	Виды реструктуризации
По отношению к финансово-экономическому состоянию хозяйствующего субъекта	Естественная реструктуризация Деловая реструктуризация Кризисная реструктуризация
По субъектам инициирования	Добровольная реструктуризация Принудительная реструктуризация
По субъектам проведения	С привлечением внешних консультантов Самостоятельная реструктуризация
В зависимости от выбранных направлений	Производственная реструктуризация Финансовая реструктуризация Организационная реструктуризация Маркетинговая реструктуризация Юридическая реструктуризация Экологическая реструктуризация
В зависимости от источников инвестиций	С привлечением инвестиций Без привлечения инвестиций

В качестве основных критериев классификации реструктуризации, согласно классификации Рычихиной Н.С., выступают: отношение к финансово-экономическому состоянию хозяйствующего субъекта;

⁹ Рычихина Н.С. Реструктуризация предприятия как инструмент экономической стабилизации в условиях рыночной неустойчивости. Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н Иваново, 2007.

субъекты инициирования; субъекты проведения; направления реструктуризации; источники инвестиций. Классификация содержательна, но не является исчерпывающей, поскольку не отражает таких аспектов реструктуризации, как:

- период преобразований;
- объекты процесса реструктуризации;
- масштаб преобразований;
- уровень преобразований;
- форма реорганизации.

Формы реорганизации обстоятельно исследованы в работах Е.М. Корольковой, при этом автор рассматривает реорганизационные формы экономического субъекта, исходя из положений Гражданского кодекса РФ: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование (табл. 2).

Таблица 2

Формы реорганизации предприятия ¹⁰

№ п/п	Форма реорганизации	Передача (переход) прав и обязанностей
1	Слияние $A + B = C$	Полностью от А и В
2	Присоединение $A + B = B$	Полностью от А
3	Разделение $A = B + C$	Полностью от А в соответствии с разделительным балансом
4	Выделение $A = A + B$	Частично от А в соответствии с разделительным балансом
5	Преобразование $АО = ООО$ или $ООО = АО$	Полностью к новому лицу

Вопрос форм реорганизации и их эффективности в кризисных условиях исследован Т.И. Гусевой. По мнению данного автора, в условиях нестабильной экономики, с точки зрения эффективности, обоснована реорганизация в формах, предполагающих разделение, разукрупнение экономических субъектов. В условиях кризисной экономики актуальными являются формы реорганизации выделение и разделение посредством создания дочерних предприятий, создании малых предприятий-сателлитов ¹¹.

¹⁰ Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.

¹¹ Гусева Т.И. Проблемы разработки стратегии реструктуризации промышленных предприятий в нестабильных рыночных условиях // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. Заоч. Науч. Конф. М.: РИОР, 2011. С. 91–95.

В соответствии с рассмотренными классификациями, выявленными достоинствами и недостатками отдельных классификаций, а также на основе собственных исследований предлагается следующая классификация видов реструктуризации экономических субъектов, а также целевые аспекты каждого вида (табл. 3).

Таблица 3

Классификация видов реструктуризации экономических субъектов и целевых аспектов ¹²

№ п/п	Классификационный признак	Виды реструктуризации	Перспективные цели и задачи реструктуризации
1	Финансовое состояние субъекта	Естественная	Повышение эффективности экономического субъекта
		Кризисная	Преодоление кризисной ситуации, финансовое оздоровление предприятия
2	Субъект инициирования	1. Добровольная	Преодоление кризисной ситуации, повышение экономической эффективности субъекта
		2. Принудительная	Приведение деятельности субъекта в соответствие с требованиями законодательства, преодоление кризисной ситуации
3	Субъект проведения	1. Проводимая извне 2. Проводимая самостоятельно	Преодоление кризисной ситуации, повышение экономической эффективности субъекта
4	Источник инвестиций	1. С привлечением инвестиций 2. Посредством самофинансирования	
5	Срочность проведения	1. Долгосрочная (планируемая)	Повышение экономической эффективности субъекта
		2. Срочная	Преодоление кризисной ситуации
6	Объект реструктуризации	1. Реструктуризация бизнес-структуры	Преодоление кризисной ситуации, повышение экономической эффективности субъекта
		2. Реструктуризация имущественного комплекса	
		3. Реструктуризация задолженности	
		4. Реструктуризация организационной структуры	
7	Масштаб преобразований	1. Частная	
		2. Комплексная	

¹² Разработано автором.

Продолжение таблицы 3

№ п/п	Классификационный признак	Виды реструктуризации	Перспективные цели и задачи реструктуризации
8	Экономическое содержание	1. Формальная	Приведение деятельности субъекта в соответствие с требованиями законодательства
		2. Реструктуризация с экономическими последствиями	Преодоление кризисной ситуации, повышение экономической эффективности субъекта
9	Уровень преобразования	1. Внутренняя	Преодоление кризисной ситуации
		2. Внешняя	
10	Форма реорганизации	1. Слияние	Повышение экономической эффективности субъекта
		2. Присоединение (поглощение)	
		3. Разделение	Преодоление кризисной ситуации
		4. Выделение	
		5. Преобразование	
11	Функциональная область	1. Реструктуризация производства	Преодоление кризисной ситуации, повышение экономической эффективности субъекта
		2. Реструктуризация сбыта	
		3. Реструктуризация управления персоналом	
		4. Реструктуризация финансов	

Предлагаемая классификация позволяет наиболее полно охарактеризовать процесс реструктуризации и его целевое назначение. Преимущественными характеристиками такой классификации видов реструктуризации являются:

- комплексный подход к рассмотрению процесса реструктуризации;
- максимальное количество признаков классификации;
- возможность определения целевого аспекта реструктуризации каждого вида.

В соответствии с представленной классификацией, основными, перспективными целями и задачами проведения отдельных видов реструктуризации являются:

1. Повышение экономической эффективности хозяйствующего субъекта (естественная реструктуризация, добровольная реструктуризация и т.д.).

2. Преодоление кризисной ситуации экономического субъекта (кризисная реструктуризация, принудительная реструктуризация и т.д.).

3. Приведение деятельности субъекта в соответствие с требованиями законодательства (принудительная реструктуризация, формальная реструктуризация).

Совокупность причин реструктуризации хозяйствующего субъекта следует объединить в три основные группы: «просроченные» причины, текущие причины, перспективные причины. Аналогичным образом предлагается группировать цели реструктуризации – срочные цели, текущие и перспективные. Предлагаемая классификация видов реструктуризации включает 11 признаков, в том числе: финансовое состояние субъекта, субъект инициирования, субъект проведения, источник инвестиций и т.д. Предлагаемая классификация позволяет наиболее полно охарактеризовать процесс реструктуризации и его целевое назначение. Преимущественными характеристиками такой классификации видов реструктуризации являются: комплексный подход к рассмотрению процесса реструктуризации; максимальное количество признаков классификации; возможность определения целевого аспекта реструктуризации каждого вида.

Брыксин А. Ю.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Особенности управления рисками, присущими проектной деятельности

В статье рассмотрены риски, присущие проектной деятельности, идентифицированы источники рисков среды, выделены и приведены правила детализации источников рисков и методы управления данными рисками.

Ключевые слова: риск, диагностика рисков, управление рисками, источник риска.

Features control risks inherent design activity

The article describes the risks inherent in the project activities, identified sources of risk environment, allocated and explains the rules detail the sources of risk and the management of these risks.

Keywords: risk, diagnosis, risk management, risk source.

К основополагающим методам управления рисками (мы имеем ввиду всю совокупность рисков, присущих проектной деятельности), в рамках которых могут быть сгруппированы все способы, инструменты, а также конкретные «противорисковые» мероприятия, могут быть отнесены:

- 1) уклонение от риска: «выход» из сферы деятельности, порождающей риск;
- 2) принятие риска: осознанное «бездействие» в отношении риска;
- 3) минимизация риска: снижение возможности реализации риска и/или потерь, которые могут быть понесены в случае реализации данного риска;
- 4) передача риска: разделение с другой стороной бремени потерь от риска (например, посредством страхования).

Идентифицируем источники рисков среды «дальнего» окружения проекта и проведем их детализацию. В рамках данного исследования мы считаем, что «дальнее» окружение — это субъекты (юридические и физические лица), деятельность которых способна оказать влияние на ход и результаты проекта. Конечно, в первую очередь, это субъекты, генерирующие рыночные риски. И в этой связи нельзя не вспомнить о модели отраслевой конкуренции, предложенной М. Портером¹. Согласно этой

¹ Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

модели уровень «накала» конкурентной борьбы зависит как от фактически сложившейся на рынке ситуации (рыночная власть потребителей и поставщиков), так и от потенциальных угроз (появления новых игроков и продуктов заменителей). В этой связи источниками рыночных рисков правомерно считать: поставщиков, потребителей, конкурентов.

В качестве других субъектов, от деятельности которых зависит успешность проекта (и которые являются источниками соответствующих рисков), мы предлагаем рассматривать:

- местные органы власти,
- органы отраслевого регулирования и контроля,
- финансовые (банковские и небанковские) учреждения,
- страховые компании,
- местное население,
- «соседствующие» предприятия,
- предприятия ЖКХ и пр.

Отметим, что выявлены они путем ответа на основной «идентификационный» вопрос, положенный в основу модели диагностического классификатора. По отношению к источнику «дальнее» окружение проекта», основной «идентификационный» вопрос следует сформулировать следующим образом: «какое событие, генерируемое источником «дальнее» окружение проекта», может, реализовавшись, ухудшить желаемое/запланированное значение какого-либо (в рассматриваемом примере это «ожидаемая прибыль») показателя результата проекта»?

Подчеркнем, что процесс диагностики рисков, осуществляемый при помощи ответа на основной идентификационный вопрос являет собой упорядоченную — в разрезе источников рисков и целей проекта, на которые эти риски оказывают влияние — процедуру. Кроме того, расширенный перечень источников рисков (в приведенном примере этим источником является «дальнее» окружение проекта») позволяет, очевидно, диагностировать риски, генерируемые этими источниками, в исчерпывающем объеме.

Выделим и приведем правила детализации источников рисков «ближнего» окружения проекта. Отметим, что под «ближним» окружением мы понимаем предприятие, в рамках (на базе) которого реализуется проект. Таким образом, источниками генерации этих рисков будут все подразделения предприятия.

Очевидно, что каждое предприятие характеризуется как общими для всех, так и индивидуальными, специфическими сферами (областями) деятельности. В этой связи, дабы достигнуть одной из задач исследования — построить универсальный диагностический классифи-

катор, – выделим общие для всех предприятий сферы, причем такие, совокупность которых была бы достаточной для их функционирования. Проведем анализ различных вариантов решения этой задачи и выберем наиболее, с нашей точки зрения, адекватный из них.

Например, В.А. Гончарук² предлагает считать основными сферами деятельности предприятия маркетинговую, финансовую, НИОКР, производственную, социальную, организационную, экологическую.

Данный перечень не включает экономическую и снабженческо-сбытовую деятельность, тогда как, очевидно, что их наличие необходимо для выполнения предприятием своих основных функций. Что касается управленческой деятельности, то в предложенном списке отсутствует ее основная составляющая, а именно, стратегическая.

Е. Бреслав³ в качестве основных сферам деятельности предприятий выделяет: маркетинг, менеджмент, экономику, финансы, кадры.

К сожалению, автором не обозначена самая основная – производственная – сфера деятельности, а кроме того, технологическая, снабженческо – сбытовая и экологическая.

А.Б. Карасев⁴ полагает, что основными системами предприятия являются:

- «- производственно-сбытовая система, создающая добавленную стоимость и реализующая продукцию;
- система управления, которая разрабатывает цели предприятия, пути их достижения и управляет работой по достижению этих целей;
- система организационного развития, обеспечивающую необходимое качество и эффективность производственно-сбытовых и управленческих процессов, которая включает в себя:
- разработку организационной структуры и должностных инструкций с выбором степени формализации и централизации управленческих функций;
- развитие персонала, включая прием на работу, создание сильной стабильной мотивации и методов оплаты труда;
- организацию коммуникационных процессов и системы принятия решений».

² Гончарук В.А. «Мягкое» внедрение изменений. <http://www.goncharuk.ru>

³ Бреслав Е. . Диагностика предприятия методом матрицы бизнеса; <http://www.econfin.ru>

⁴ Карасев А.Б. О развитии российской системы корпоративного управления предприятием (на примере промышленного производства). <http://referent.mubint.ru/security/8/2391/1>

Довольно спорным обстоятельством является выделение организационного развития в отдельную систему. По нашему мнению, а также исходя из трактовки системы управления, данной самим автором (по его мнению, она должна «обеспечивать эффективность производственно-сбытовых и управленческих процессов»), она требует включения в свой состав организационной деятельности. Кроме того – наряду с экологической, – в предложенной модели отсутствует такая важная система как финансово экономическая.

Т. В. Яркина⁵ считает, что основными направлениям деятельности предприятия являются:

- 1) «комплексное изучение рынка (маркетинговая деятельность);
- 2) инновационная деятельность (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, внедрение технологических, организационных, управленческих и других новшеств в производство);
- 3) производственная деятельность (изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг, разработка номенклатуры и ассортимента адекватных спросу на рынке);
- 4) коммерческая деятельность предприятия на рынке (организация и стимулирование сбыта произведенной продукции, услуг, действенная реклама);
- 5) материально-техническое обеспечение производства (поставка сырья, материалов, комплектующих изделий, обеспечение всеми видами энергии, техникой, оборудованием, тарой, и т.д.);
- 6) экономическая деятельность предприятия (все виды планирования, ценообразования, учет и отчетность, организация и оплата труда, и т.п.);
- 7) послепродажный сервис продукции производственно-технического и потребительского назначения (пусконаладочные работы, гарантийное обслуживание, обеспечение запасными частями для ремонта и т.д.);
- 8) социальная деятельность (поддержание на надлежащем уровне условий труда и жизни трудового коллектива, создание социальной инфраструктуры предприятия, включающей собственные жилые дома, столовые, лечебно-оздоровительные и детские дошкольные учреждения, ПТУ и т. д.)».

Предложенный перечень не включает в свой состав управленческую, экологическую и финансовую деятельность.

⁵ Т.В. Яркина. Основы экономики предприятия. http://sbiblio.com/biblio/archive/jarkina_osnovi/00.aspx

Таким образом, основываясь на результатах проведенного анализа, мы предлагаем считать основными следующие сферы деятельности предприятия:

- маркетинговую;
- управленческую (включая сферы инновационного, стратегического и оперативного управления);
- производственную (включая и сферу постпродажного обслуживания);
- снабженческо-сбытовую;
- финансово-экономическую;
- социальную;
- экологическую.

Теперь приступим к выявлению и детализации источников рисков непосредственно самого проекта (его внутренних источников). В качестве таковых мы предлагаем рассматривать элементы (процессы и ресурсы), взаимодействие которых обеспечивает возможность достижения целей проекта. Более того, перечень этих процессов и ресурсов является, как обоснованно, по нашему мнению, считает А. М. Медведева⁶, необходимым и достаточным для того, чтобы любая цель проекта любого типа (как и любая цель любой подсистемы предприятия) могла быть достигнута. Итак, данный перечень включает в себя следующие элементы:

«1) исходный ресурс (предмет преобразований): новый продукт: сырье, комплектующие, энергоресурсы и т.д.;

2) орудия и средства труда (инструменты и различного рода ресурсы, необходимые для проведения процесса преобразований) машины, станки и пр. производственное оборудование;

3) персонал;

4) технологии/методики процесса преобразований исходного ресурса в конечный продукт: технологии производства нового продукта;

5) организацию процессов преобразований исходного ресурса в конечный продукт».

При этом А. М. Медведева предлагает (и мы разделяем ее точку зрения) считать процесс организованным в том случае, если:

- «- разработаны документы, регулирующие проведение процесса преобразований: правила техники безопасности, регламенты взаимодействия с другими участниками проекта;

⁶ Медведева А.М. Управление рисками в системе сбалансированных показателей. М.: Издательский дом «Наука», 2009, С. 39.

- между его участниками четко распределены функции;
- участникам процесса даны полномочия, необходимые для выполнения функций, а также установлена ответственность за их неисполнение;
- участники процесса мотивированы на выполнение функций,
- руководитель процесса способен принимать адекватные управленческие решения».

Предлагаем использовать формулировку «процесс воздействия на входной ресурс», понимая при этом, что осуществляется оно для того, чтобы достигнуть определенной – соответствующей каждой сфере проекта – цели (закрывающейся не обязательно в том, чтобы получить какой-либо продукт). Кроме того, предмет преобразований, можно определить как совокупность элементов различной природы, необходимых для достижения целей каждой из сфер проекта. По сути, это ресурсы, являющиеся – с позиций Process Management ⁷ – «входом процесса». В соответствии с такой точкой зрения будем использовать термин «входной ресурс».

При этом следует понимать, что каждая сфера проекта (их состав мы предлагаем считать аналогичным составу основных сфер предприятия) характеризуется набором из элементов, имеющих свою специфику. Например, для производственной сферы исходными ресурсами будут являться сырье, материалы, комплектующие и информация, а для финансово-экономической – денежные средства и информация (причем отличная от той, которая поступает в производственную сферу).

Таким образом, источники внутренних рисков проекта (а это маркетинговая, управленческая, производственная, снабженческо-сбытовая, финансово-экономическая, социальная, экологическая сферы) следует, по нашему мнению, детализировать в разрезе элементов, обеспечивающих функционирование этих сфер. Ими являются: исходный ресурс, орудия и средства, персонал, технологии/методики процесса преобразований исходного ресурса в конечный продукт, необходимая инфраструктура, организация процессов преобразований исходного ресурса в конечный продукт.

А для того, чтобы диагностировать риски, генерируемые собственным проектом (его внутренними источниками) в исчерпывающем объеме, необходимо в отношении каждого из внутренних источников отве-

⁷ Hommes В.-J.. The Evaluation of Business Process Modeling Techniques. TU Delft, 2004; Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация. М. Стандарты и качество, 2007 г.

тить на следующий диагностический вопрос: «какое событие, генерируемое соответствующим внутренним источником проекта, может, реализовавшись, ухудшить желаемое/запланированное значение какого-либо показателя результата проекта»?

Изложим свою точку зрения по поводу систематизации инструментов управления рисками. По нашему мнению, каждый из инструментов следует соотносить с риском (или, хотя бы, с группой рисков), воздействие на который с помощью этого инструмента было бы результативным.

Повышение финансовой устойчивости предприятия, указанное в качестве инструмента деления рисков, генерируемых макросредой, представляет собой универсальный инструмент, который может быть использован для управления абсолютно всеми рисками (что совершенно очевидно). Соответственно, возможность его применения по отношению ко всем другим рискам подразумевается по умолчанию.

Такой инструмент риск-менеджмента как диверсификация производства (расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта ⁸) является действенным по отношению ко всем рискам, генерируемым «дальним» окружением проекта. Многовековой историей предпринимательской деятельности подтверждается: производство монотовара сопряжено с высоким риском скоротечного банкротства. Соответственно, производственная диверсификация, являясь самым эффективным инструментом противодействия данному риску, должна быть предусмотрена в рамках любого реализуемого проекта. Либо же ее должно обеспечивать предприятие, внедряя, например, несколько разнонаправленных проектов одновременно.

Инструмент «Игры «слабых», представленный как инструмент деления риска недобросовестной конкуренции, предложен В.Н. Вяткиным ⁹. Он включает например, «блеф, макиавеллизм, шантаж «...слабый конкурент — понятие относительное. Современные технологии и оружие даже бедных и слабых делают весьма опасными. Как говорят американцы: «Бог создал людей разного роста, а господин Кольг всех подовнял».

Риски, генерируемые «ближним» окружением проекта представлены в основном рисками сбоев в коммуникациях между сотрудниками,

⁸ Экономический ликбез. Диверсификация: как, куда и зачем. <http://news.tut.by/economics/135868.html>

⁹ Вяткин В.Н., Вяткин И.В., Гамза В.А., Екатеринбургский Ю.Ю., Хэмптон Дж. Дж. Риск-менеджмент: Учебник. М.: Дашков и К^о, 2003, С. 59.

занятыми в проекте, и сотрудниками предприятия в разрезе соответствующих функциональных сфер (управленческой производственной, финансово-экономической и т.д.). В качестве мероприятий, позволяющих снизить влияние этих рисков на результативность проекта, необходима превентивная разработка перечня вопросов, по которым требуется взаимодействие между сотрудниками, занятыми в проекте, и сотрудниками предприятия в разрезе соответствующих функциональных сфер, а также четких регламентов их взаимодействия.

Конечно, успешность этих мероприятий может быть обеспечена лишь в том случае, когда функциональные обязанности сотрудников, занятых в проекте, и сотрудников предприятия не только отражены в соответствующих документах (должностных инструкциях, положениях о подразделениях, регламентах взаимодействия между подразделениями и т.д.), но и однозначно понимаемы этими сотрудниками. Кроме того, руководители проекта и предприятия должны наделить «своих» сотрудников полномочиями, необходимыми для выполнения своих функций, установить ответственность за их выполнение и контролировать — максимально эффективным образом — их выполнение. Для этого, в свою очередь, требуется разработать систему адекватных (то есть позволяющих объективно судить о том, насколько оптимально осуществляется реализация проекта, и соответствуют ли результаты этой реализации запланированным) показателей, а также разработать — в «привязке» к этим показателям — систему поощрений и взысканий, направленную на то, чтобы сотрудники были мотивированы на достижение целей проекта. «Остается актуальным вопрос приемлемого уровня риска, который в свою очередь связан с субъективным отношением к риску лица, принимающего решения, степенью восприятия риска и поведением в условиях риска»¹⁰.

Что касается риска получения неполной и/или недостоверной информации о состоянии каких — либо процессов/результатов деятельности по проекту (а это самый существенный риск, которому подвержен наиболее «распространённый» вид элемента «входные ресурсы» — информация), то максимально действенной для его рассмотрения представляется диверсификация каналов сбора, а также методов и инструментов сбора информации. Следующими по «популярности» методами

¹⁰ Репкина О. Б. Предпринимательская деятельность в условиях риска//Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. X/ Под научной ред. Л. А. Булочниковой. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2011. С. 240.

деления риска неполноты/недоверности предоставления информации являются: введение штрафных санкций за представление недостоверной информации, а также организация прозрачной системы учета ресурсов, используемых в проекте, формирование системы показателей, адекватно отражающих состояние проекта в разрезе каждой из его сфер и легко проверяемых «на достоверность» (последний метод применим по отношению к риску неполноты/ недоверности исключительно внутренней информации). Наиболее эффективными способами защиты от риска неисполнения поставщиками/контрагентами своих обязательств являются: диверсификация поставщиков, страхование неисполнения поставщиками обязательств, внесение в договоры с поставщиками пунктов об уплате штрафных санкций в случае нарушения ими принятых обязательств.

Риски, связанные с персоналом и организацией процессов воздействий на входные ресурсы, анализируются универсальными — для этих элементов в разрезе всех сфер проекта — методами. Наиболее действенными из них (в отношении персонала) являются: разработка адекватной системы мотивации труда сотрудников, организация наставничества, проведение дополнительного обучения сотрудников, включая «превентивное», разработка специальных программ «удержания» ценных сотрудников, охрана ценностей, введение лимитов доступа к активам определенного рода. Конечно же, каждый из приведенных универсальных инструментов будет иметь «свою» специфику, обусловленную особенностями «природы» элементов сфер, генерирующих риски. В частности, содержание обучающих программ напрямую связано со сферой деятельности обучаемых сотрудников, а система мотивации производственных работников (которая ориентирована на такие показатели как объем выполненного производственного плана, процент брака, процент загрузки производственного оборудования и т. д.) отличается от системы мотивации «коммерсантов» (она «завязана» на количество продаж).

К максимально эффективным методам анализа рисков, обусловленных организацией процессов воздействий на входные ресурсы (они «пресекаются» с методами анализа рисков персонала в части, например, организации действенной системы мотивации труда сотрудников) следует отнести контроль над соответствием функций, исполняемых сотрудниками, и полномочий, необходимых для их исполнения, а также постоянное обновление базы управленческих навыков и компетенций у руководящего состава проектной команды.

Воронченко Е. П.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Анализ современного инвестиционного климата и оценка его роли в развитии экономики России

В настоящей статье представлены некоторые особенности инвестиционного климата и потенциала в России. В частности рассматриваются ведение инвестиционно-инновационной деятельности предприятий, анализируется реализация инвестиционных проектов, риски инновационных проектов, выявлены тенденции на российских предприятиях критической инфраструктуры.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, риски, самофинансирование, инновации.

The analysis of modern investment climate and assessment of its role in development of economy of Russia

This paper presents some of the features of the investment climate and potential in Russia. In particular, maintaining investment and innovation activities of enterprises is considered, the implementation of investment projects and the risks of innovation projects is analyzed, trends in Russian enterprises of critical infrastructure are identified.

Keywords: investment climate, investment potential, risks, self-financing, innovation.

Рыночная экономика базируется на свободе экономической деятельности, надежности прав собственности, предсказуемости и соблюдении законов. Важным фактором, влияющим на состояние экономики страны, является ее инвестиционный климат. Он определяет интенсивность и эффективность капиталовложений, которые являются одними из ключевых преимуществ, обеспечивших высокий уровень развития рыночных демократий.

Инвестиционный климат можно определить как набор факторов, характерных для данной страны и определяющих возможности и стимулы фирм к активизации и расширению масштабов деятельности путем осуществления продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест, активному участию в глобальной конкуренции.

Как экономическая категория «инвестиционный климат» — это совокупность субъективных и объективных условий функционирования инвестиционного рынка, формирующаяся под воздействием многообразия взаимосвязанных процессов и характеризующая основной компонент инвестиционной деятельности.

Инвестиционный климат страны является наиболее обобщенной характеристикой инвестиционных процессов в субъектах РФ и представляет собой сложившуюся в течение ряда лет совокупность различных условий определяющих масштабы, объем и темпы привлечения инвестиций в основной капитал региона. В каждом регионе РФ с одной стороны объективно существуют некоторые заданные условия и предпосылки для осуществления инвестиционной деятельности и, с другой стороны, имеет место субъективная деятельность инвесторов по использованию этих объективно существующих условий и предпосылок. Таким образом, степень благоприятности инвестиционного климата региона определяется совокупным воздействием объективных и субъективных факторов инвестирования.

Рассмотрение темы инвестиционного климата и потенциала России является актуальной в настоящее время. Актуальность этой проблемы стала особенно очевидной в последние несколько лет, когда в российской экономике появились признаки так называемой «голландской болезни», для которой характерна гипертрофированная роль сырьевого сектора национальной экономики. Одним из решений данной проблемы может стать развитие экспорта российских высоких технологий и промышленных товаров, произведенных на базе этих технологий.

Риск инвестиционных решений лежит на предпринимательском сообществе. Но инвестиционный климат в значительной степени формируется воздействием государства на гарантии прав собственности, на характер правового регулирования и налогообложения, на функционирование финансового рынка и рынка труда, создание рыночной инфраструктуры, а также решение таких общих проблем, как коррупция, преступность, политическая стабильность¹. Политика и практические мероприятия государства играют ключевую роль в формировании инвестиционного климата.

Одним из важнейших условий обеспечения экономического роста служит сбалансированная инвестиционная политика государства, стратегически нацеленная на поддержание экономической и политической стабильности в долгосрочной перспективе. В последние годы инвестиционная ситуация в России постепенно изменяется к лучшему, однако пока рано считать, что эти улучшения носят устойчивый характер. Успешное развитие российской экономики невозможно без решения целого круга проблем отраслевого, регионального, институ-

¹ Котев В.И. Оценка рисков составляющей ставки дисконта при оценке эффективности инвестиционных проектов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2010. № 3.

ционального и инструментального характера, что и является приоритетной задачей современной инвестиционной политики, призванной обеспечить интеграцию страны в мировую хозяйственную систему.

Государство посредством проведения целенаправленной финансовой и денежно-кредитной политики может влиять на изменение соотношений между инвестиционным спросом и предложением, а следовательно, на величину нормы дохода, получаемого от различных капитальных и финансовых активов. Таким образом, государство может в некоторой степени управлять поведением инвесторов на рынке инвестиционных товаров, обеспечивать определенную структуру инвестиций. Россия переживает переходное состояние между неблагоприятным инвестиционным климатом и благоприятным. Теперь действия российского правительства определяют в судьбу создания первой в России полноценной экономики свободного рынка.

Успехи последних лет недостаточны для масштабной модернизации страны и для приобретения новых конкурентных позиций в глобальной экономике. В последние годы российская экономика могла бы расти гораздо быстрее, а модернизационные процессы – осуществляться более интенсивно и глубоко. Тем самым фактически упускается возможность развития экономического бума в стране.

В экономике продолжают накапливаться ограничения, для устранения которых необходимо преодолеть сложившуюся инерционную динамику развития и корректировать экономическую политику. Целый ряд принципиально важных для российского бизнеса вопросов остается нерешенным.

Экономика и предпринимательское сообщество получают смешанные, противоречивые и не всегда предсказуемые сигналы, что повышает неопределенность прогнозов экономических агентов и ухудшает условия для реализации каких-либо долгосрочных проектов. Отсюда и недостаточная для подобных в целом благоприятных условий предпринимательская активность, и создающееся у российского бизнеса ощущение нарастающих среднесрочных рисков. Норма накопления в стране остается порядка 20%, что ниже, чем у большинства соседей и стран со сравнимыми экономическими условиями и абсолютно недостаточна для проведения структурных преобразований.

Характерной чертой состояния российской экономики является региональная несбалансированность объемов инвестиционных вложений. Экономическое состояние России зависит от состояния экономики субъектов федерации, то есть экономики на различных уровнях, поэтому целесообразно рассмотреть причины, препятствующие при-

влечению инвестиций в регионы и меры, способствующие их эффективному распределению среди регионов.

Основными причинами, влияющими на неравномерность распределения объемов инвестиций в регионы России, являются:

- разнородность квалификации российского менеджмента;
- низкая доходность инвестиций;
- разнородность ресурсно-сырьевой базы и инфраструктуры регионов;
- неопределенность региональной инвестиционной политики;
- несовершенство региональной законодательно-правовой базы;
- неотрегулированность налогообложения и ставок таможенных платежей;
- отсутствие гарантий субъектов Российской Федерации;
- информационная непрозрачность компаний и др.

Многообразию и высокая степень неоднородности экономического состояния, сложившегося в регионах Российской Федерации, свидетельствует о различии уровней инвестиционной активности в них.

Существующие за рубежом методики сравнительной оценки привлекательности и целесообразности инвестирования как в экономику страны в целом, так и в отдельно взятые субъекты, учитывают различного рода условия: законодательство для различных инвесторов, политическую стабильность, возможность вывоза капитала, стабильность национальной валюты, уровень инфляции, возможности по использованию национального капитала.

В переходной экономике Российской Федерации с ее специфическими условиями инвестирования необходимо учитывать не только условия, но и результаты процесса инвестирования. Здесь важно учитывать такие факторы как: отдаленность страны и регионов от развитых экономических центров, плотность населения в экономических регионах, масштабы институциональных преобразований, состояние и перспективы проводимых экономических реформ, демократические преобразования и культурное наследие, качество трудовых ресурсов, наличие научно-технического потенциала и др.

В отечественной экономической литературе ученые практически одинаково трактуют понятие «инвестиционный климат». Однако при конкретизации его структуры и методов оценки их мнения существенно расходятся ².

² Сухарев О.С. Новая макроэкономика и финансовая система // Инвестиции в России. 2011. № 10.

Одним из основных методов финансово-кредитного обеспечения инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов реального и финансового секторов экономики является метод самофинансирования. Самофинансирование — это экономическая категория, которая выражает суверенное поведение хозяйствующих субъектов в условиях неопределенности (риска) и ограниченности ресурсов, производящих блага для удовлетворения потребностей населения с целью получения коммуникативно-синергетического эффекта. Экономическая активность хозяйствующих субъектов в ситуации неопределенности и альтернатив принимаемых решений проявляется и реализуется в таких формах как поиск и выбор в пределах собственных ресурсов, независимо от формы собственности хозяйствующих субъектов.

Понятие «самофинансирование» имеет одновременно широкое и относительно нечеткое содержание. В отличие от обязательных или факультативно образуемых резервов, накопление средств для самофинансирования не всегда получает видимое отражение в балансе и может принимать различные формы. Доходы, получаемые хозяйствующим субъектом, позволяют ему, прежде всего, покрывать эксплуатационные расходы (оплату персонала, покупку сырья и материалов и т.д.). Оставшийся излишек идет на амортизационные отчисления и на создание резервного фонда для защиты от рисков и реального обесценения имущества. Образующийся в конечном счете остаток составляет прибыль, которая обычно частью распределяется (среди акционеров, членов правления), частью же остается на предприятии в виде резервов. Самофинансирование связано с новым понятием поиска и выбора инвестиций, в том числе и в инновационной сфере, генезис которой связан с существованием, функционированием и развитием инноваций, инновационной деятельности, инновационных процессов, циклов и т.д. В этой связи самофинансирование рассматривается в более широком смысле, раскрывающее способность к развитию, как отдельных хозяйствующих субъектов, так и хозяйственной системы в целом на уровне государства, региона, отрасли.

Самофинансирование, таким образом — это финансовая стратегия управления фондами денежных средств в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства, в том числе за счет инновационных взаимодействий. Самофинансирование строится на основе самокупаемости, которая означает, что расходы, обеспечивающие функционирование независимо от субъекта финансирования (государство, предприятие, коммерческий банк, частный инвестор), полностью покрываются его доходами, полученными от реализации товаров и услуг.

Отличительной чертой самокупаемости является то, что она обеспечивает простое воспроизводство. При самофинансировании за счет собственных и привлеченных источников обеспечивается расширенное воспроизводство.

Проблема финансово-кредитного обеспечения инновационного развития методом самофинансирования заключается в «портфельной» структуре распределения ограниченных инвестиций между совокупностью объектов. Такая постановка проблемы приводит к тому, что часть инновационных объектов оказывается в ситуации недостаточного обеспечения инвестиционными ресурсами. Такая рассогласованность инновационных потребностей и возможностей самофинансирования является главным фактором, приводящим к нестабильности инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Применительно к инновационным активам и проектам при определении потребности в ресурсе самофинансирования требуется оценивать не только финансовую или общую экономическую эффективность, но и научно-технический уровень хозяйствующего субъекта. Это важно для того, чтобы на практике можно было применить теорию альтернативных издержек.

Финансово-кредитное обеспечение, реализованное через инструменты самофинансирования относительно объектов, его принимающих, выступают затратами, которые могут быть компенсированы создаваемым этими объектами доходом через определенное время³. Поэтому функция трансформации этих затрат в доход представляет собой эффективность хозяйствующего субъекта, являющегося объектом инвестирования и характеризует тесноту инновационного взаимодействия с другими подсистемами экономики. В то же время сама функция трансформации также может быть объектом инвестиций. Такие инвестиции представляют собой вложения в повышение эффективности системы. Серьезным фактором, влияющим на эффективность самофинансирования, является недоинвестирование, так как его следствием является недопроизводство национального дохода. При этом перефинансирование приводит к необходимости компенсации затрат за счет других потребительских направлений, повышая цены на рынках их продукции. Кроме того, необходимо учитывать наличие институциональных пределов, которые оказывают существенное влияние на выбор методов самофинансирования как традиционного инструмента финансово-кредитного обеспечения инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов реального и финансового секторов экономики.

³ Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010.

С точки зрения анализа инструментов самофинансирования хозяйствующий субъект представляет собой систему с входящими в нее потоками в виде: валовой прибыли; эмиссии новых облигаций или других заемных средств; амортизационных отчислений; эмиссии дополнительных акций; федеральных или региональных ассигнований (субсидий); банковских кредитов и т. п. Используя формулу определения потребности субъекта в самофинансировании, учитывая его расходы, затраты и налоги, соотношение собственного и заемного капитала, необходимую прибыль для обслуживания кредитов, можно определить полноту инвестиционного потока и распределить долю инвестируемой прибыли хозяйствующим субъектом.

Мировая финансовая система в период кризиса 2008–2010 годов наглядно продемонстрировала, что ее развитие многие годы сопровождалось накоплением диспропорций, неадекватным определением приоритетов финансовой политики, подчиненным инструментальным целям⁴.

В свою очередь, по данным экспертов, не раскрыты основные подходы к методам выполнения поставленных целей, мало прикладных инициатив для решения конкретных задач инвестиционно-инновационного развития государства⁵.

В сфере новых технологий и внедрения инноваций необходимо формировать понимание единых ориентиров движения для консолидации возможностей на местах и соответственно поддержание единой политики государства.

Оценка эффективности и целесообразности инвестирования в проекты инновационного характера заключается в комплексном анализе и выявлении критериев оптимизации и их оценки. В экономической литературе ключевыми критериями оценки эффективности производства и внедрения технологий для комплексного развития сферы инноваций называют показатели: долгосрочный дисконтированный денежный поток и неразрывно связанные с ним показатели стоимости предприятия⁶. Данные критерии являются стандартными показателями расчета эффективности инвестиционных проектов в различных сферах деятельности, они также применимы для анализа венчурного инвестирования как одной из возможных сфер капиталовложения.

⁴ Россия в цифрах. 2010: краткий стат. сб. М.: Росстат., 2011.

⁵ Голиченко О.Г. Переход России на инновационный путь развития и основные направления государственной политики // Инновации. 2011. № 9.

⁶ Колбачев Е.Б. Технологические уклады и инструментарий управления инновациями // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2010. № 4.

Анализ статистических данных последних лет показывает, что доля государственного участия во всех инновациях по стране является очень высокой — 50% всех инноваций финансируются государством, что составляет 1,2% внутреннего валового продукта (ВВП) страны. В критической инфраструктуре большинство инноваций имеют государственное финансирование. В сравнении с европейскими странами объем инвестиций в новые технологии низкий, только государство в основном занимается инновациями и их внедрением, а компании боятся вкладывать в рискованные инвестиции. Между тем, анализ последних лет доказывает: чем активнее предприятие инвестировало, тем выше качество его инноваций. Почти 90% предприятий, внедривших новый продукт или технологию в 2008–2009 годах, инвестиционные проекты реализовали. Решение проблем с уровнем участия компаний в новых технологиях заключается в предоставлении более льготных и прозрачных условий конкурентного рынка и формирования законодательных норм по реализации инновационных проектов при снижении рисков. Учитывая, что критические системы и отрасли являются полностью государственными, это становится основным их преимуществом. Встает задача оптимизации извлечения прибыли из данной привилегии.

В России намечены приоритеты на ближайшую перспективу, которые направлены на формирование инновационных подходов во всех сферах деятельности и в критических отраслях в том числе. Намечился переход большинства предприятий оборонного толка на выпуск продукции двойного назначения, укрупнение научно-исследовательских и производственных организаций для реализации более тесной и быстрой кооперации. Так, например, новые заказы на современные виды вооружений должны выполняться в более короткий срок, по некоторым отраслям сроки снижены в 2–3 раза. Уменьшены сроки разработки и проведения испытаний новых образцов, что говорит об автоматизации и унификации многих отраслей, уже существующем заделе на новые разработки и наличии конкуренции даже в закрытых отраслях⁷.

На рынке предприятий критической инфраструктуры наметилась тенденция на полноценный рынок и конкурентную борьбу за заказы. Реализация тендерных аукционов позволяет только конкурентоспособным фирмам удерживаться на рынке, имея не только прошлый опыт, но и реальные производственно-технические возможности. Чтобы удержаться на рынке основной задачей предприятия является созда-

⁷ Куценко Е., Тюменцева Д. Кластеры и инновации в субъектах Российской Федерации: результаты эмпирического исследования // Вопросы экономики. 2011. № 9.

ние и поддержание производственного рейтинга в выбранной сфере деятельности. Для реализации внедрения технологии или нового производства необходимо переходить на реализацию инвестиционных проектов с современными методами просчета риска и предвидения результатов. В современных инвестиционных проектах заложен системный подход с возможностью машинного просчета основных характерных особенностей того или иного проекта. Реализация готовых инвестиционных проектов на практике является оптимальным методом продвижения инноваций, что подтверждается статистикой. Работа по продвижению инноваций и развитию схем инвестирования является комплексной. Только всестороннее регулирование процессов и поиск оптимального исхода из множества возможных дает право полноценно конкурировать на рынке. Комплексность подхода заключается в анализе предприятий своей внутренней и внешней среды. Так, например, внешняя среда формируется сегодня в основном созданием инвестиционной привлекательности и наличием новых идей, а внутренняя среда — возможностями предприятий и готовностью рисковать, способностью персонала быстро адаптироваться под проекты.

Еще одним аспектом разработки и внедрения инноваций является понятие ценности инновации. С экономической точки зрения, инновации представляют собой материализованные научно-технические идеи, получившие признание на рынке. На уровне идей инновации имеют малый спрос и цену на рынке⁸. Только с получением реального результата нововведение получает определенную оценку, до этого момента это высокорискованный проект с неопределенным конечным результатом. Именно поэтому инвестирование в данную сферу носит понятие венчурного. С точки зрения инвестора венчурное инвестирование является самым рискованным и по статистике в России очень мал процент успешного его завершения.

Опыт внедрения большинства инноваций показывает, что существует три стадии прохождения и оценки нового проекта: полное отрицание и неверие в реальность идеи; принятие проекта как возможного, но не осуществимого по тем или иным причинам; признание проекта по полученному результату. Так происходит с любым инновационным проектом в отрасли или в рамках определенного предприятия. Таким образом, все чаще на предприятиях инновационные идеи не реализуются на первом этапе, когда общее недоверие преобладает над мнением иници-

⁸ Даниленко Л.Н. Инновационный путь для российской экономики: декларация, реальность, перспективы // Инновации. 2011. № 7.

аторов и становятся невостребованными. Это поднимает еще один не маловажный вопрос человеческого фактора и информационной обеспеченности персонала. Сформированные позиция и принципы принятия решений такого рода помогают при подготовке и продвижении инвестиционных проектов в инновационные технологии.

В основной своей массе предприятия реализующие проекты в критических системах оборонной отрасли — это сложившиеся за многие годы крупные предприятия, имеющие высокий уровень инерционности. Они статичны по своей основе, не способны быстро реагировать на быстро меняющуюся конъюнктуру рынка, с высоким уровнем среднего возраста и относительно низкой заработной платой по сравнению с конкурентными и динамичными рынками труда. Развитие и внедрение инновационных проектов на крупных предприятиях возможно только за счет смены идеологии и тщательной проработке новых идей с использованием современных компьютерных методов с возможностью среднесрочного и долгосрочного прогнозирования.

Основные пункты плана мероприятий по реализации инвестиционного проекта внедрения инновационной технологии или производства в критических инфраструктурах:

- идея и обоснование конечного результата;
- поиск путей решения;
- просчет результатов проекта (финансовые потоки, рентабельность);
- выявление источников производства и внедрения и учетом особенностей производства критических систем;
- выявление источников финансирования с учетом ограниченности в инвестициях со стороны зарубежного спроса;
- работа по реализации проекта (инновации) на месте производства (решения вопросов организации работ и решение проблем человеческого фактора);
- контроль и мониторинг работ по выполнению проекта;
- отчет (в рамках оговоренных сроков) перед инвесторами.

Эта модель последовательности действий при реализации большинства инвестиционных проектов в сфере новых технологий и систем, связанных с обороноспособностью и безопасностью государства, полноценно работает только при условии комплексного видения всего процесса и постоянной обратной связи между этапами.

Фактор недоверия и высокий риск инновационных проектов в данном случае играет основополагающую роль. Инвестиционная привлекательность и эффективность любого проекта тем выше, чем меньшему

количеству рисков он подвержен и лучше защищен от возможных рисков. Это предопределяет необходимость рассмотрения вопросов, связанных с управлением проектными рисками (риск-менеджментом). Управление рисками инвестиционных проектов — совокупность процессов, связанных с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий.

Просчет рисков является одним из основных необходимых условий реализации инноваций, а для сферы критических инфраструктур анализ рисков превращается в обязательную процедуру⁹. Существует множество традиционных методов количественного анализа, широко освещенных в экономической литературе, среди которых: анализ чувствительности, выявление точки безубыточности, имитационное моделирование методом Монте-Карло, анализ сценариев. Проблема заключается в реализации этих подсчетов в реальной ситуации, а в связи со сложностью и высокими затратами этот анализ часто просто не производится. Поэтому стоит задаться проблемой оптимизации в проведении такого рода прогнозирования. Компьютерные технологии позволяют создавать методы относительно быстрого экспресс-анализа, который может применяться при не возможности полноценных расчетов. Это позволит найти основу для принятия решения потенциальными инвесторами, оперируя четкими результатами исследования. Уже используемые на практике вычислительные средства позволяют давать высокие прогнозы на реализацию краткосрочных проектов по многим факторам. Они служат серьезным аргументом при анализе долгосрочных проектов. Критические системы — это в основном долгосрочные проекты с малым риском. Малые риски, стабильность крупных предприятий, возможность просчета с помощью вычислительных средств основных рисков положительно влияют на решения инвесторов.

Анализ реализации проектов по внедрению новых технологий и идей в реальный рынок продукции показал наличие ряда основных негативных тенденций на российских промышленных предприятиях критической инфраструктуры:

- основным источником финансирования являются собственные средства. Малый объем оборотных средств приводит к сокращению инновационных разработок;

⁹ Румянцев А. А. Менеджмент инноваций. Как научную разработку довести до инновации. М: Бизнес-пресса, 2007.

- не используются кредиты (кредитные линии) банков из-за относительно высоких процентных ставок;
- не используется лизинг;
- не используются государственные венчурные фонды. Преобладают недоверие и малый опыт в данной сфере;
- не используются налоговые льготы, предусмотренные Налоговым Кодексом Российской Федерации для стимулирования инновационной деятельности;
- не используется налоговый кредит для отсрочки платежей, связанных с реализацией долгосрочных инновационных проектов¹⁰.

Использование методов и схем, предлагаемых государством и собственная инициатива, могут улучшить ситуацию с внедрением инноваций. Со временем это позволит наработать механизмы инвестирования проектов с оптимальной отдачей от вложений. Для этого необходима государственная политика по оптимизации действий предприятий при внедрении инновации и проведении разработок по новым технологиям.

Еще одним из немаловажных аспектов ведения инвестиционно-инновационной деятельности предприятия является постоянная оптимизация кадрового потенциала, выработка и развитие интеллектуального потенциала сотрудников. В новой экономике стабильный рост прибыли имеют только компании, способные создавать уникальный, с точки зрения потребительской ценности, товар. В основе конкурентоспособности предприятия лежит не только рыночная позиция, доля, размер компании, но и совокупность уникальных интеллектуальных способностей и ресурсов организации, которые необходимо выделить и вывести на рынок для создания индивидуального товара с высоким уровнем спроса на рынке¹¹.

Большинство предприятий критической инфраструктуры имеют богатый опыт работы на протяжении многих лет в своей сфере. Достижениями организации с богатой историей и со значительным опытом в сфере являются: налаженная кооперация, расчет рисков на основе опыта работы по тем или иным вопросам, материально-производственная база, человеческий потенциал и многие другие выстроенные годами схемы. Именно это позволяет на собственном опыте формировать инновационную стратегию, отбрасывая инертные устаревшие схемы и идеоло-

¹⁰ Миндель Л.Э., Черных С.И. Финансово-экономические аспекты инновационного развития // Инновации. 2011. № 9.

¹¹ Сухарев О.С., Шманев С.В., Курьянов А.М. Синергетика инвестиций: Учебно-методическое пособие / Под ред. Сухарева О.С. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.

гии. В тоже время необходимо преодолевать: инертность в принятии решений; не комплексный подход к новым проектам; недостаточность молодых профессиональных сотрудников; информационную отстраненность. Анализ положительных и отрицательных сторон крупного предприятия критической инфраструктуры в современном мире при учете тенденций государства в сторону развития инновационной среды, позволяет сделать вывод о реальной возможности осуществления инновационных проектов на любом предприятии данной сферы. Для этого необходимо устранение негативных тенденций, не позволяющих успешно конкурировать на рынке. Совершенствование методов инвестиционно-инновационного развития предприятий критической инфраструктуры позволит сформировать единую систему поддержания предприятий государственного значения. Условие производства и внедрения новых технологий и продуктов не только внутреннего, но и мирового уровня позволит сохранить лидерство в стратегически важных направлениях.

Большинство статистических данных говорят в пользу улучшения инвестиционного климата России, однако некоторые сферы остаются проблемными¹². В их числе иностранные эксперты отмечают высокую степень коррупционности чиновников, повышение инфляций, сильные административные барьеры и некачественную инфраструктуру (в частности, дорожную сеть).

Несмотря на то, что в значительной мере правовая основа рыночной экономики сформирована, остается пространство и необходимость дальнейших реформ. Эффективная экономическая политика — это не «поток» законопроектов, постановлений и распоряжений, а в первую очередь, предсказуемость среды, правовая защищенность, система партнерских отношений, учет объективных интересов основных сторон по поводу выработки и принятия государственных решений, касающихся предпринимательской среды и инвестиционного климата.

В настоящее время важным условием существенного ускорения экономического роста, решения основных задач развития экономики страны становится совместная работа власти, бизнеса, общества по повышению предпринимательской активности, улучшению инвестиционного (делового) климата. В стране с развитой и устойчивой правовой системой, приемлемым инвестиционным климатом бизнес в состоянии решать крупные модернизационные задачи в условиях глобальной конкуренции.

¹² Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. / Сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru>

Дахова З. И.
кандидат экономических наук, доцент,
Белгородский университет кооперации, экономики и права

Гюнтер И. Н.
кандидат экономических наук, доцент,
Белгородский университет кооперации, экономики и права

Особенности и преимущества управления финансовыми потоками на основе системы кэш-пулинг (Cash pooling)

В статье рассматриваются особенности управления финансовыми потоками на основе системы кэш-пулинг. Кэш – пулинг (Cash pooling) распространен в деятельности крупных сырьевых корпораций (холдингах) и дает возможность головной организации (корпоративному центру) оперативно распоряжаться средствами на счетах компаний, входящих в группу.

Ключевые слова: финансовый поток, планирование и управление денежными ресурсами, система кэш-пулинг.

Features and advantages of management of financial streams on the basis of system a cache-puling

The article considers the peculiarities of the management of financial flows on the basis of the system of cash-pooling. Cache – pooling (Cash pooling) distributed in the activities of the major raw materials corporations (holdings) and gives the opportunity to the head of the organization (corporate centre) promptly dispose of the funds on the accounts of the companies included in the group.

Keywords: financial flow, planning and management of cash resources, the system cache-pooling.

В процессе реализации своих экономических и хозяйственных функций организации сталкиваются с необходимостью оптимального управления своими ресурсами. Можно согласиться с утверждением, что именно в этом состоит суть рыночной экономики, то есть в управлении ограниченными ресурсами для достижения целей, стоящих перед компанией [1].

Как известно, финансовые средства являются особым видом ресурсов, которые можно отнести как к материальным, так и нематериальным. В первом случае речь идет о денежных средствах на банковских счетах, вкладах, депозитах, ценных бумагах. Во втором случае – наличных денежных средствах.

Следовательно, в связи с исключительной важностью финансов в хозяйственном обороте целесообразно их рассмотрение в качестве самостоятельного экономического ресурса.

В современном контексте управление ресурсами компании тесным (и непосредственным) образом связано с понятием так называемой ERP-системы.

ERP-система является результатом более чем сорокалетней эволюции управленческих и информационных технологий. Термин «ERP-система» [2] (Enterprise Resource Planning – Управление ресурсами предприятия) употребляется в двух значениях. Во-первых, это – *информационная система*, предназначенная для идентификации и планирования всех ресурсов организации, необходимых для осуществления продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов. Во-вторых, в более общем контексте, это – *методология* эффективного планирования и управления всеми ресурсами компании, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета при исполнении заказов клиентов в сферах производства, дистрибуции и оказания услуг.

Цель внедрения ERP состоит в интеграции всех отделов и функций компании в единую систему, которая сможет обслужить все специфические нужды отдельных подразделений. ERP-система автоматизирует процедуры, образующие бизнес-процессы. В основе ERP систем лежит принцип создания единого центра данных, содержащего всю корпоративную бизнес-информацию и обеспечивающего одновременный доступ к ней любого необходимого числа сотрудников организации, наделенных соответствующими полномочиями.

В России услуги по объединению денежных средств являются новыми и используются относительно недавно. Практика свидетельствует, что предпосылки интеграции стали актуальны в период финансовой нестабильности и вызваны мировым финансовым кризисом 2008–2009 годов, когда многие кредитные учреждения и организации обанкротились. Для того чтобы «остаться на плаву» и ответить по своим обязательствам, необходимо было объединить свои платежеспособные активы, что и сделали многие финансовые учреждения. В данном случае, мы полагаем, что ERP-система может позволить многим объединённым компаниям рационально использовать свои денежные средства.

С ростом масштабов деятельности и появлением региональных дочерних и зависимых обществ крупная корпорация неизбежно начинает сталкиваться с многочисленными трудностями во всех сферах управления, в том числе финансовыми потоками. Практика зарубеж-

ного и российского рынков услуг по управлению денежными средствами корпораций свидетельствуют об активизации объединения их в единые потоки.

Однако если координация производственных планов и маркетинговых стратегий региональных (дочерних) подразделений может быть реализована в достаточно короткие сроки, то создание единого центра управления финансами требует больших управленческих усилий.

К наиболее значимым трудностям в сфере финансового управления корпорацией можно отнести следующие:

- поддержание роста требует увеличения объемов внешних заимствований;
- ухудшается управляемость финансовой системы компании, падает информационная связность группы и финансовая дисциплина;
- падает эффективность использования денежных средств, увеличиваются кассовые разрывы.

Денежные потоки крупной корпорации разнесены во времени и в пространстве. Как правило, сначала необходимо затратить денежные средства, и только потом их можно восполнить. Например, цикл растениеводства в АПК (зерновые культуры, сахарная свекла): «производство культуры – хранение – переработка – продажа», или цикл топливно-энергетической компании: «разведка – добыча – переработка – транспортировка – продажа». Развитие компании (нефтяного холдинга, металлургического холдинга, агрохолдинга) может потребовать финансирование региональных подразделений за счет доходов из другого региона либо подразделения. Таким образом, возникает постоянная необходимость в перераспределении средства между счетами дочерних компаний.

Таким образом, для целей анализа систем управления ликвидностью корпорации целесообразно ввести классификацию решений, наиболее часто встречающихся на практике.

Так, например, *система внутреннего казначейства (in-house payment factory)*. Данный тип решений подразумевает, что Казначейство корпорации *де-факто* начинает выполнять роль внутрикорпоративного банка. При этом обслуживающий банк (или банки) могут даже не подозревать, что являются частью корпоративной централизованной системы управления денежными средствами.

Следующее направление – *создание (приобретение) кэптивного банка*. Данный тип решений очень распространен в России. Практически каждый крупный российский холдинг вне зависимости от отраслевой принадлежности имеет (или имел) в своем составе коммерческий банк.

При этом банк может быть достаточно больших размеров. Примерами служат как уже действующие банки («Петрокоммерц», входящий в группу «Лукойл», и банк «ВБРР», принадлежащий группе «Роснефть»), так и формирующиеся («ВТБ Капитал» планирующие развитие сельскохозяйственных кластеров), схемы взаимодействия которых, основаны именно на выделении одного опорного обслуживающего банка.

Еще одним направлением в управлении финансовыми потоками является организация кэш-пулинга на базе нескольких опорных банков с разделением валют (мультивалютный кэш-пулинг). Данный тип построения системы используется в том случае, когда по разным причинам (в основном юридического и налогового характера) создание единой системы cash pooling затруднено или в принципе невозможно. В российской практике становится обычным явлением создание двух параллельных пулов: рублевого, реализуемого опорным российским банком, и пула в евро или долларах, реализуемого, как правило, ведущим европейским банком.

«Cash pooling» – это система, которая дает возможность головной организации оперативно распоряжаться средствами на счетах компаний, входящих в группу, то есть это централизованное управление денежными потоками внутри группы (см. Рис.) [3].



Рис. Распределение и консолидация финансовых потоков корпорации

Преимущества данной системы сводятся к следующему: к концу рабочего дня у одной дочерней компании остаются временно свободные денежные средства, в то время как другие филиалы вынуждены брать

краткосрочные кредиты для покрытия кассовых разрывов, а система «cash pooling» позволяет минимизировать потребность в дополнительных краткосрочных займах, в расходах на их получение и на процентные выплаты. Также систему упрощает движение средств внутри группы и дает руководству компании оперативную информацию о нем.

Основные результаты использования системы «Cash pooling» могут быть следующие:

- 1) улучшение рентабельности пассивов;
- 2) снижение объемов и стоимости внешнего заимствования;
- 3) автоматический механизм кредитования;
- 4) прозрачность расчетов внутри группы;
- 5) увеличение доходности размещения средств [4].

В настоящее время в РФ нет единого законодательного акта, регулирующего механизм объединения наличных денежных средств. Для внедрения использования и системного применения компаниями «cash pooling», необходимо разъяснить некоторые особенности:

1. Правовые основы объединения денежных средств. Основными законодательными актами, регулирующими общие вопросы финансовых операций на территории РФ являются ГК РФ, отдельные положения НК РФ, ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», ФЗ «О банках и банковской деятельности», а также ряд других инструкций ЦБ РФ.

2. Предпочтение расчета наличными деньгами, а не безналичной формой. Многие компании и их дочерние предприятия, а также их филиалы обслуживаются в одном банке. Между ними заключается кредитное соглашение о возможности займов друг у друга. Межгрупповые кредиты должны предоставляться на рыночных условиях, то есть проценты должны быть выплачены по рыночному курсу. Материнской компании банк должен открыть кредитную линию или предоставить овердрафт. Взамен банки требуют гарантии или другие формы защиты.

3. Ответственность:

а) ответственность материнской компании. В соответствии с положениями Гражданского кодекса РФ, компания будет признана в качестве материнской компании дочерними, если: владеет большим количеством их акционерного капитала и может существенно влиять на решения, принимаемые ими.

Материнская компания может нести ответственность по долгам своего дочернего предприятия, в условиях его несостоятельности или при банкротстве самой материнской компании.

б) ответственность исполнительных и надзорных органов. В соответствии с федеральными законами «Об обществах с ограниченной

ответственностью» и «Об акционерных обществах», члены совета директоров, генеральный директор или члены исполнительного органа власти должны действовать разумно и в интересах компании. Если они этого не делают или делают ненадлежащим образом, то данные действия или бездействие может привести к большим финансовым потерям, за что они несут ответственность административную или уголовную.

в) ответственность банков. В дополнение к ответственности риска компаний, участвующих в объединение денежных средств, банки тоже должны знать, что их деятельность, в виде обеспечения кассового обслуживания контролируется Центральным банком РФ. Если банк нарушил одно из положений любого федерального закона или инструкций ЦБ РФ, то он вправе наложить штраф на коммерческий банк в размере до 0,1% уставного капитала данного кредитного учреждения или отстранить выполнение любой банковской операции на срок до шести месяцев. Если банк, так и не исполнил предписания ЦБ РФ, то последний будет вправе отозвать лицензию у него.

4. Меры по снижению риска. В уставе любой компании должны быть прописаны все полномочия органов власти и их ответственность, а также объекты компании. Также необходимо отразить в данном документе, что компании, участвующие в механизме объединения денежных средств, должны оставлять за собой право немедленного прекращения перевода денежных средств по договоренности, даже в очень короткие сроки.

5. Налоговые вычеты. Все что касается налогообложения на территории РФ, регламентируется НК РФ и правовыми актами, предусматривающими возможность участия в уставном капитале российских компаний иностранных вложений.

С увеличивающейся межнационализацией потребительского бизнеса и, следовательно, банковского дела, методы регулирования денежных операций — с объединением наличных средств, являющимся видным примером — становятся более важными. Наличное объединение, кажется, простой метод для того, чтобы увеличить ценность для клиента банковских услуг, но ее техническая реализация совсем не проста и таким образом, очень немного банков могут предложить эту услугу [5].

Таким образом, основным инструментом централизованного управления денежными средствами корпораций является система, получившая название cash pooling, которая дает возможность головной организации (корпоративному центру) оперативно распоряжаться средствами на счетах компаний, входящих в группу.

Используемые источники

1. Иванов С.С., Построение систем централизованного управления денежными средствами на примере крупнейших корпораций ТЭК/
<http://www.uecs.ru>
2. Allman-Ward M., Sagner J., Essentials of Managing Corporate Cash, John Wiley&Sons, Inc, 2003
3. <http://www.psbank.ru/corporate/4902/4904/>
4. <http://www.gazprom.ru/press/reports/kruglov-cash-pooling/>
5. <http://www.cms-aacs.com/Hubbard.FileSystem/files/Publication>

Дли М. И.
доктор технических наук, профессор,
ФГБОУВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)

Гимаров В. В.
кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)

Иванова И. В.
аспирант
ФГБОУВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)

Применение локально-аппроксимационных алгоритмов для построения мультиагентных моделей сложных систем

(Работа поддержана грантом РФФИ № 12-01-00266-а)

В работе показана значимость процессов моделирования для поддержки принятия решений при управлении сложными, открытыми системами. Рассмотрен подход к построению иерархических мультиагентных систем, а также предложен метод классификации траекторий на основании применения локально-аппроксимационных моделей для выбора класса мультиагентной системы.

Ключевые слова: сложная система, имитационное моделирование, мультиагентные системы, классификация траекторий, локально-аппроксимационные модели.

Using the local-approximation algorithm for Multiagent Models

The paper shows the importance of process modeling to support decision making in the management of complex open systems. An approach to the construction of hierarchical multi-agent systems, as well as a method of classification of the trajectories on the basis of locally approximating models to choose class multi-agent system.

Keywords: complex systems, simulation, multi-agent system, the classification of the trajectories that are locally-approximation model.

В настоящее время на современных предприятиях прослеживается зависимость эффективности управления от рациональности используемых инструментов и средств методической и программной поддержки бизнес-процессов. Непрерывное приращение информации и данных о предприятии предполагают необходимость их систематиза-

ции, поиска общего в частном, постоянного в динамически изменяющемся, т.е. использования системного подхода к управлению.

Под системой в самом общем смысле понимается множество взаимосвязанных элементов, которые упорядочены по заранее заданному закону или принципу. Каждая система является открытой, находится и функционирует в некоей совершенно определенной внешней среде. Открытая система должна обладать способностью адаптироваться к изменениям, происходящим во внешней среде, с целью продолжения своего функционирования. Как показывает практика, одним из наиболее эффективных методов принятия решений по управлению сложными открытыми системами является их моделирование.

Известные на сегодняшний день способы моделирования охватывают аналитическое моделирование, аналитическое моделирование с элементами дискретно-событийного моделирования, дискретно-событийное моделирование с элементами аналитического моделирования, дискретно-событийное моделирование с элементами аналитического и/или агентного моделирования. При этом многоагентные системы (МАС) являются одним из наиболее перспективных направлений.

Агент представляет собой некое лицо или организацию, которые наделены юридическими возможностями выступать в роли другого лица или организации и заниматься делами от их имени¹. Любой агент — открытая система, функционирующая во внешней среде, имеющая свой собственный стиль поведения и удовлетворяющая определенным экстремальным условиям. Таким образом, агент может принимать от внешней среды данные с ограниченным разрешением, осуществлять их обработку с использованием своих ресурсов, взаимодействовать с другими агентами и действовать на среду в течение некоторого времени, преследуя свои собственные цели.

В то же время, на основании анализа существующих в настоящее время архитектур программных агентов, моделей поведения и взаимодействия между агентами, можно сделать вывод, что существующие мультиагентные системы являются сложными, узконаправленными программами, не обеспечивающими возможности расширения или модификации используемых моделей и алгоритмов в режиме непрерывного поступления новой информации. Поэтому использование стандартной теории построения мультиагентных систем является весьма сложным. Основной её минус состоит в невозможности изменения структуры многоагентной системы, архитектуры её агентов, а также моделей их поведения и взаимодействия

¹ Тарасов В.Б. От многоагентных систем к интеллектуальным организациям: философия, психология информатика. М.: Эдиториал УРСС, 2002.

при поступлении новых данных о состоянии внешней и внутренней среды моделируемой системы.

Для устранения данных недостатков можно использовать новую концепцию иерархических мультиагентных систем, предполагающих наличие способности модификации модели во времени с учетом главных видов изменений, которые выявляются с использованием результатов прогнозирования показателей рыночной конъюнктуры. Основные виды изменений включают:

- изменения организационной структуры модели (модификация состава агентов модели и изменения более низких уровней);
- изменение модели взаимодействия агентов (новые виды связей и отношений, изменение архитектуры и характеристик агентов);
- изменение архитектуры агентов;
- изменение внутренних характеристик и параметров агентов, а именно переопределение целей и задач его функционирования.

С учетом выделенных видов изменений, которые могут возникнуть в процессе функционирования мультиагентной системы поддержки принятия решений по управлению телекоммуникационным предприятием, можно сделать вывод, что иерархические МАС позволяют в полной мере адаптироваться к нестационарным условиям внешней и внутренней среды. В то же время процесс выявления данных изменений и переход к моделям другого класса является самостоятельной научной проблемой, решение которой лежит в сфере организации процедуры непрерывного мониторинга и использования методов динамического анализа данных.

Большинство методов анализа данных основаны на том, что исследуемые объекты представляются в виде вектора признаков, описывающих состояние данного объекта в конкретный момент, не принимая во внимание изменения значений во времени. Такой подход, по сути, является статическим, а также плохо применимым для решения задач, в которых анализ изменений играет важнейшую роль для принятия решений, в том числе, в таких сферах деятельности, как медицина, биржевые рынки, плохо прогнозируемые колебания рыночной конъюнктуры. В связи с этим проведение динамического анализа данных основывается на классификации траекторий развития факторов состояния объекта.

В настоящее время задача классификации, а также кластеризации траекторий является достаточно актуальной. В ряде работ предложены различные методы для её решения на основе использования алгоритма нечеткой кластеризации c -means². В то же время известные подхо-

² Бауман Е.В., Дорофеев А.А. Классификационный анализ данных // Труды Международной конференции по проблемам управления. Том 1. М.: СИНТЕГ, 1999. С. 62–77; Angstenberger L. Dynamic Fuzzy Pattern Recognition with Applications to Finance and Engineering. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001.

ды к использованию данного алгоритма не позволяют в полной мере учесть особенности траекторий на различных их локальных участках. Как представляется, для устранения указанного недостатка в рамках алгоритма *s-means* может быть использован аппарат методологии локальной аппроксимации, основные положения которого изложены в работах других авторов³. Применение процедур локальной аппроксимации для решения задачи классификации траекторий включает следующие этапы:

1. Строятся локально-аппроксимационные модели траекторий развития системы, которые представляют собой базы данных, включающих строки вида $\langle x_{k-n}, x_{k-(n-1)}, \dots, x_{k-1}, x_k, x_{k+1} \rangle$.

Для их построения используется следующая процедура:

1. Проведение начального эксперимента с регистрацией значений x_k и формирование начальной матрицы U с числом строк, большим M .

2. Ввод очередного значения x_{k+1} . Расчет прогнозируемого значения \hat{x}_{k+1} по соотношению:

$$\hat{x}_{k+1} = x_k^T \times (F^T \times F)^{-1} \times F^T \times y,$$

где F – матрица размера $M \times (n+1)$ строками которой являются x_i^T .

3. Проверка выполнения неравенства

$$|x_{k+1} - \hat{x}_{k+1}| > d,$$

где d – заданная константа, определяющая точность модели.

В случае выполнения неравенства матрица U дополняется строкой $\langle x_{k-n}, x_{k-(n-1)}, \dots, x_{k-1}, x_k, x_{k+1} \rangle$. При невыполнении неравенства матрица U не изменяется.

4. Проверка выполнения условия останова (общее количество значений процесса x_k , используемых для формирования U может быть как фиксированным, так и переменным); например, условием останова процедуры обучения может быть невыполнение неравенства на этапе $3 N_0$ раз подряд, при его невыполнении переход к п. 2 процедуры, в противном случае – переход к следующему пункту.

Заметим, что обычно несколько таких уточняющих итераций (по подбору n, M, d) оказывается достаточно для формирования по итогам

³ Дли М.И., Круглов В.В., Осокин М.В. Локально-аппроксимационные модели социально-экономических систем и процессов. М.: Наука. Физматлит, 2000; Дли М.И. Обобщенная локально-аппроксимационная модель динамического объекта // Программные продукты и системы. 1999. № 3. С. 15–21.

обучающего этапа матрицы U умеренного размера, при котором прогностические свойства алгоритма соответствуют допустимым.

Таким образом, каждая из классифицируемых траекторий описывается некоторой базой данных (многомерной матрицей) U . Для кластеризации объектов на несколько подмножеств (кластеров), в которых объекты более схожи между собой, будем использовать метод нечетких C -средних.

2. На каждой итерации стандартного алгоритма нечетких C -средних в соответствии со следующей формулой рассчитывается значение функции принадлежности объекта i к классу j :

$$\mu_{i,j} = \frac{1}{\sum_{k=1}^c \left(\frac{d(X_i, V_j)}{d(X_i, V_k)} \right)^{\frac{2}{m-1}}}, \quad (1)$$

где X_i – i -ый объект (траектория), V_j и V_k – центры кластеров j и k , c – число кластеров, m – степень размытости кластеров.

Выражение $d(x, y)$ в формуле обозначает меру близости между векторами. Для её определения предлагается следующая процедура.

Для каждой пары матриц U , описывающих траектории динамики системы, проводится следующая процедура:

Осуществляется поиск строк баз данных, максимально близких друг к другу по значениям. Так, при использовании локальной модели вида $\hat{x}_{t+1} = \hat{c}_0 x_{t-1} + \hat{c}_1 x_t$, поиск записей будет осуществляться в соответствии со следующим выражением:

$$|\hat{x}_{t+1}^1 - \hat{x}_{t+1}^2| + |\hat{x}_t^1 - \hat{x}_t^2| + |\hat{x}_{t-1}^1 - \hat{x}_{t-1}^2| \rightarrow \min$$

Для найденных пар строк баз данных осуществляется построение локальных моделей $\hat{x}_{t+1} = \hat{c}_0 x_{t-1} + \hat{c}_1 x_t$, и рассчитываются величины $\Delta c_0^1, \Delta c_1^1$. Таким образом, мера близости двух траекторий может быть определена с помощью выражения:

$$d(X_i, V_j) = \sum_{k=1}^N (\Delta c_0^k + \Delta c_1^k)$$

С помощью данной меры сходства между функциями классический алгоритм нечетких C -средних можно использовать для классифи-

кации динамических объектов. При этом расчет центров кластеров b_i будет осуществляться по формуле ⁴:

$$V_i = \frac{\sum_{j=1}^M (\mu_{ij})^m \cdot x_j}{\sum_{j=1}^M (\mu_{ij})^m}, i = 1 \dots p, \quad (2)$$

где p – число кластеров.

Перерасчет значений функций принадлежности:

$$\mu_{ij} = \frac{1}{\sum_{k=1}^c \left(\frac{d_{ij}}{d_{kj}} \right)^{\frac{2}{m-1}}}, i = 1 \dots p, j = 1 \dots M. \quad (3)$$

Таким образом, с помощью описанного алгоритма траектории динамики состояния системы объединяются в отдельные классы, каждому из которых соответствует свой вид мультиагентной системы. Такой подход к построению МАС позволит увеличить эффективность управления системой за счет более полного учета факторов неопределенности и нестационарности внешней и внутренней среды с опорой на статистические данные.

Используемые источники

1. Тарасов В.Б. От многоагентных систем к интеллектуальным организациям: философия, психология информатика. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
2. Бауман Е.В., Дорофеев А.А. Классификационный анализ данных // Труды Международной конференции по проблемам управления. Том 1. М.: СИНТЕГ, 1999. С. 62–77.
3. Angstenberger L. Dynamic Fuzzy Pattern Recognition with Applications to Finance and Engineering. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001.
4. Дли М.И., Круглов В.В., Осокин М.В. Локально-аппроксимационные модели социально-экономических систем и процессов. М.: Наука. Физматлит, 2000.
5. Дли М.И. Обобщенная локально-аппроксимационная модель динамического объекта // Программные продукты и системы. 1999. № 3. С. 15–21.

⁴ Дли М.И., Круглов В.В., Осокин М.В. Локально-аппроксимационные модели социально-экономических систем и процессов. М.: Наука. Физматлит, 2000.

Дмитриев К. К.
аспирант,
ФГБОУВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ», филиал (г. Смоленск)

Механизм разработки и реализации программ инновационного развития региона

Обоснована необходимость учета специфики инновационного потенциала регионов при разработке программ инновационного развития. Предложен организационно-экономический механизм формирования и реализации программы инновационного развития региона.

Ключевые слова: программа инновационного развития региона, инновационный потенциал.

Mechanism for the development and implementation of innovative development of the region

The necessity of taking into account the specifics of the innovation potential of the regions in the development of innovative development programs. Proposed organizational and economic mechanism of formation and implementation of the innovative development of the region.

Keywords: innovation development program in the region, the innovative potential.

Реализация комплексного подхода к применению инструментов поддержки и стимулирования инновационной деятельности, заявленного в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, невозможна без разработки региональных программ инновационного развития ¹. Наличие существенных различий в преобладающих секторах экономики, а также структуре и характеристиках регионального инновационного потенциала определяет низкую эффективность универсальных инновационных программ регионов.²

Рассмотрим предложенный организационно-экономический механизм разработки и реализации программы инновационного развития региона, учитывающий его инновационный потенциал (рисунок 1).

¹ Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р / Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. М., сор. 2011. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/>

² Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. 2011. №2 (58). С. 16–18.

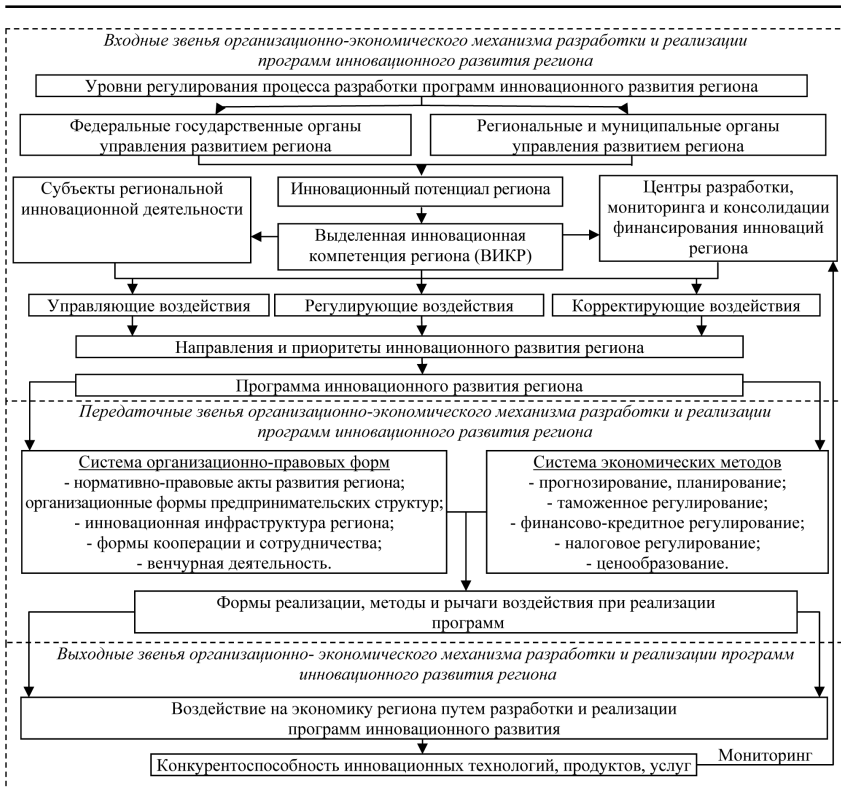


Рис. 1. Организационно-экономический механизм разработки и реализации программы инновационного развития региона

Указанный организационно-экономический механизм состоит из трех взаимосвязанных равнозначных частей (звеньев), обеспечивающих комплексное использование экономических методов и организационно-правовых форм инновационного развития региона. Входные звенья организационно-экономического механизма определяют уровни управления процессом разработки инновационных программ развития региона, а также определяют приоритеты его инновационного развития.

В соответствии с предложенным механизмом предполагается привлечение к разработке программ инновационного развития региона дополнительных участников из числа субъектов инновационной деятельности. Также тип и содержание программы инновационного развития региона определяется его инновационным потенциалом.

Представляется целесообразным введение понятия «выделенной инновационной компетенции региона» (ВИКР), как способности извлекать и эффективно использовать региональные инновационные ресурсы для обеспечения роста конкурентоспособности региона на основе разработки и производства инновационных технологий и продукции при приоритетном развитии отдельных этапов инновационного процесса. Как следует из трактовки данного понятия, ВИКР определяется на основе анализа инновационного потенциала региона. В соответствии с ВИКР необходимо формировать перечень субъектов региональной инновационной деятельности, как дополнительных участников этапа разработки программы инновационного развития региона, и определять степень их вовлеченности в данный процесс. В качестве ключевого участника разработки программы инновационного развития региона можно рассматривать центры разработки, мониторинга и консолидации финансирования инноваций. Можно выделить различные типы ВИКР, отличающиеся учетом внутренних потребностей региона в инновациях и источников финансирования инновационной деятельности и приведенные в таблице 1. Для определения ВИКР можно использовать группы показателей оценки инновационного потенциала субъектов РФ, представленные в таблице 2, выбор и использование которых осуществляется с учетом возможностей финансирования инновационной деятельности. Сначала выбирается ВИКР в подгруппе «источники финансирования», а затем в подгруппе «потребность в инновациях».

Таблица 1

Типы ВИКР

Компетенции по финансированию инноваций	Компетенции, учитывающие потребность в инновациях
способность эффективно использовать собственные финансовые ресурсы при разработке и реализации инновационных проектов предприятиями региона	1 – способность извлекать инновации из внешней среды и осуществлять их передачу на предприятия региона и за его пределы
	2 – способность осуществлять доработку инноваций, извлекаемых из внешней среды с учетом региональной специфики
	3 – способность эффективного использования производственных ресурсов для внедрения инноваций
	4 – способность организации подготовки и эффективного использования кадровых ресурсов в инновационной деятельности
	5 – способность формировать научно-исследовательскую базу
	6 – способность организации продвижения инновационных разработок и технологий

Продолжение таблицы 1

	7 – способность комплексного использования производственно-технологических ресурсов региона
	8 – способность стимулирования инновационной активности кадров
способность привлекать финансовые ресурсы из внешней среды для разработки и реализации инновационных проектов предприятиями региона	1 – способность эффективно использовать научно-исследовательскую базу для разработки инновационных идей
	2 – способность разработки наукоемких инновационных проектов
	3 – обеспечение реализации процедур сертификации и патентования инновационных разработок и технологий
	4 – способность эффективно использовать информационные ресурсы в инновационной сфере
	5 – способность создавать и обеспечивать развитие малых инновационных предприятий
	6 – способность разработки и реализации эффективных механизмов взаимодействия субъектов инновационной деятельности региона
	7 – способность разрабатывать региональные программы по стимулированию инновационной деятельности
	8 – способность быстро наращивать кадровый потенциал в инновационной сфере

Таблица 2

Показатели оценки инновационного потенциала субъектов РФ

Группа	Показатель
наличие источников финансирования инновационной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - доля внутренних затрат на научные исследования и разработки в инвестициях в основной капитал; - отношение ВРП к внутренним затратам на научные исследования и разработки; - отношение объема инновационных товаров, работ, услуг к внутренним затратам на научные исследования и разработки
потребность в инновациях	<ul style="list-style-type: none"> - доля объема инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами; - отношение числа экспортируемых к числу импортируемых технологий и услуг технического характера; - отношение числа созданных передовых производственных технологий к числу организаций, выполняющих исследования и разработки
<i>Обеспеченность субъекта РФ собственными финансовыми ресурсами высокая</i>	
обеспеченность инновационной сферы кадровыми ресурсами	<ul style="list-style-type: none"> - отношение выпуска специалистов образовательными учреждениями высшего профессионального образования к численности населения; - отношение числа выданных охранных документов к численности персонала, занятого исследованиями и разработками; - отношение объема инновационных товаров, работ, услуг к числу организаций, выполняющих исследования и разработки

обеспеченность производственно-технологической инновационной инфраструктурой	<ul style="list-style-type: none"> - отношение основных средств исследований и разработок к основным фондам; - отношение основных средств исследований и разработок к числу персонала, занятого исследованиями и разработками; - отношение объема отгруженных инновационных товаров малыми предприятиями промышленного производства к числу персонала, занятого исследованиями и разработками
<i>Обеспеченность субъекта РФ собственными финансовыми ресурсами низкая</i>	
наличие инновационной инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> - отношение основных средств исследований и разработок к персоналу, занятому исследованиями и разработками; - отношение импорта технологий и услуг технического характера к числу организаций информационной подсистемы инновационной инфраструктуры региона; - отношение объема инновационных товаров, работ, услуг к числу организаций производственно-технологической подсистемы инновационной инфраструктуры региона
обеспеченность генераторами инноваций	<ul style="list-style-type: none"> - отношение доли созданных передовых производственных технологий в общем числе используемых передовых производственных технологий к численности персонала, занятого исследованиями и разработками; - отношение численности персонала, занятого исследованиями и разработками к среднегодовой численности занятых в экономике региона; - доля проектов, поддержанных РГНФ и РФФИ и разработанных учеными данного региона, в общем количестве поддержанных проектов

В случае, когда обеспеченность субъекта РФ собственными финансовыми ресурсами высокая, для выбора ВИКР используются следующие параметры: потребность в инновациях; обеспеченность инновационной сферы кадровыми ресурсами; обеспеченность организациями производственно-технологической подсистемы инновационной инфраструктуры.

В случае, когда обеспеченность субъекта РФ собственными финансовыми ресурсами низкая, для выбора ВИКР используются следующие параметры: потребность в инновациях; наличие инновационной инфраструктуры; обеспеченность генераторами инноваций. На рисунке 2 приведена модель выбора ВИКР, где «В» и «Н» – высокое и низкое значение соответствующего показателя оценки инновационного потенциала региона, а цифрами от 1 до 8 обозначены ВИКР двух групп: для регионов обладающих собственными финансовыми ресурсами и регионов с их недостаточным количеством.

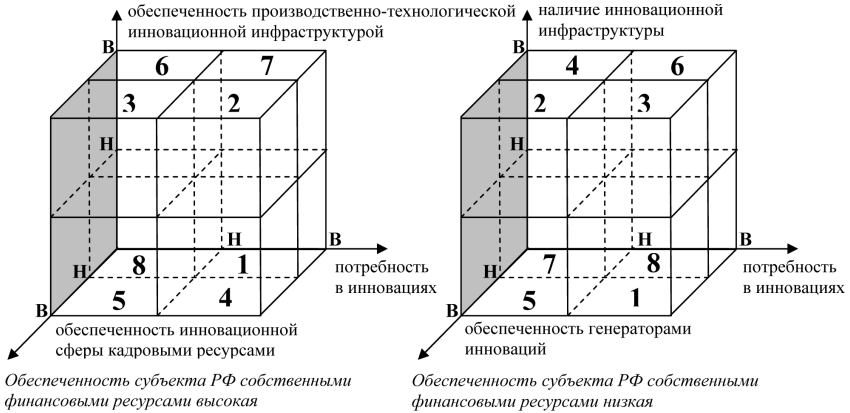


Рис. 2. Модель выбора ВИКР

Передаточные звенья организационно-экономического механизма способствуют взаимодействию организационно-правовых форм и экономических методов, используемых государственными и рыночными структурами, участвующими в инновационном развитии региона. В результате данного взаимодействия определяются формы реализации и методы воздействия, а также направления инновационного развития региона. Выходные звенья организационно-экономического механизма позволяют оценить эффективность использования инновационного потенциала региона с учетом воздействия программ на состояние и интенсивность развития инновационной инфраструктуры региона.

Используемые источники

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р / Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. М., сор. 2011. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/>
2. Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. 2011. №2(58). С. 16–18.

Дмитриева Е. В.
доцент Российской академии предпринимательства

Специфика инвестиционной деятельности промышленных предприятий

В настоящее время, несмотря на то, что экономика России имеет выраженную сырьевую направленность, нельзя отрицать, что Россия, по-прежнему, остается промышленной державой. Однако, на сегодняшний день отечественная промышленность в большинстве своем является неконкурентоспособной. Единственным выходом из сложившейся ситуации может стать ориентация на выпуск товаров высокого качества, которая предполагает использование наукоемких технологий, сложного дорогостоящего оборудования, приобретение которого невозможно без инвестиций в обновление производства. В статье рассматриваются основные проблемы в инвестиционной деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиции промышленных предприятий, направления развития инвестиций, капитальные вложения, финансирование капитальных вложений.

The specifics of the investment activity of industrial enterprises

At present, despite the fact that the Russian economy is the raw materials orientation, it is undeniable that Russia still remains the industrial power. However, to date, the domestic industry for the most part is non-competitive. The only way out of this situation is to focus on the production of high-quality goods, which involves the use of high technology, complex expensive equipment, the acquisition of which is impossible without investment in the renewal of production. The paper examines the main issues in investment industry.

Keywords: investment, investment, investment, industry, direction of investment, capital investments, financing of capital investments.

Инвестиции представляют собой все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается иной эффект.

В соответствии с действующим законодательством под инвестициями понимают денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Следовательно, инвестиционная деятельность сводится к вложению инвестиций и осуществлению практических дей-

ствий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта ¹.

Инвестиции в основной капитал хозяйствующих субъектов осуществляются в форме капитальных вложений. Инвестиционный кризис проявляется в сокращении доли накоплений в валовом внутреннем продукте (ВВП), снижении абсолютных размеров капиталовложений, ухудшении состояния производственного потенциала в промышленности, превышении уровня выбытия основных средств вследствие физического износа над их обновлением ².

Основными направлениями развития инвестиций как части финансовых отношений являются:

- развитие регулирующих норм корпоративного управления;
- защита прав акционеров;
- четкое разграничение прав собственников и управляющих;
- возможность свободного перераспределения прав участия в акционерном капитале;
- обеспечение акционеров, учредителей, инвесторов, кредиторов, органов исполнительной власти достоверной информацией о финансово-экономическом положении компаний и их инвестиционной привлекательности.

Улучшение инвестиционного климата позволяет предприятиям активнее вкладывать средства в основной капитал, обеспечивая модернизацию, реконструкцию и расширение производства на новой технической основе, причем в основном на базе отечественного машиностроения ³.

На инвестиционный процесс в промышленности управляющее воздействие могут оказывать органы государственной власти (макроэкономический уровень влияния), органы регионального управления (мезоэкономический уровень влияния), собственники и менеджеры предприятия (микроэкономический уровень). Отсутствие воздействия субъекта инвестиционного процесса на определенном уровне может сказаться на сниже-

¹ Сенчук Н.И. Инвестиционные механизмы структурных изменений в промышленности современной России//Вестник Ростовского государственного экономического университета РИНХ. 2009. № 29. С. 32–36.

² Ружинская Т.И. Инвестиционный аспект в нефтегазовой промышленности России//Вестник Академии. 2011. № 3. С. 17–22.

³ Тибилов Д.П. Исследование специфики инвестиционной деятельности предприятий горной промышленности//Научный вестник Московского государственного горного университета. 2011. № 12. С. 75–82.

нии эффективности всего инвестиционного процесса в силу объективного существования различия в факторах макро-, мезо-, микроэкономики ⁴.

В более широкой трактовке инвестиции — это вложение капитала с целью его последующего увеличения. Инвестиционная деятельность — это вложение инвестиций и осуществление практических действий для получения конечного полезного эффекта.

Инвестиции в основной капитал (основные средства) включают в себя капитальные затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение оборудования, инструмента и инвентаря, проектной продукции и др.

Инвестиционный проект — это обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков проведения капитальных вложений, включая необходимую документацию, разрабатываемую в соответствии с принятыми в России стандартами (правилами и нормами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Для описания всего объема денежных средств, необходимых для реализации инвестиционного проекта, используют термин инвестиционные затраты, которые состоят из:

1) капитальных вложений (затрат), необходимых для осуществления работ на первоначальных этапах проекта (например, расходы на строительно-монтажные работы, приобретение оборудования и др.);

2) оборотных средств, необходимых для начала практической деятельности предприятия;

3) затрат, необходимых для воспроизводства основных фондов (замены оборудования) в ходе процесса эксплуатации предприятия.

Объектами капиталовложений в РФ являются различные виды создаваемых или модернизируемых основных средств.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капиталовложений, являются:

- инвесторы (осуществляют капиталовложения с использованием собственных или привлеченных средств);
- аказчики (уполномоченные инвесторами физические или юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов);

⁴ Михайлова Е.Г. Управляемые факторы инвестиционного процесса в промышленности региона//Вестник Камчатского государственного технического университета. 2004. № 3. С. 174—179.

- подрядчики (юридические или физические лица, осуществляющие работы определенного вида);
- пользователи объектов капитальных вложений и другие лица.

Капитальные вложения в основные средства финансируются за счет следующих источников:

- собственных финансовых ресурсов предприятий (чистой прибыли и амортизационных отчислений и др.);
- заемных средств — банковских и бюджетных кредитов, облигационных займов государства и других компаний;
- привлеченных средств от продажи акций, паевых и других взносов граждан и юридических лиц.

Финансирование капитальных вложений может осуществляться за счет как одного, так и нескольких источников.

При разработке стратегии формирования инвестиционных ресурсов рассматривают обычно шесть основных методов финансирования инвестиционных проектов и программ:

- самофинансирование;
- акционирование;
- кредитное финансирование;
- финансовый лизинг;
- комбинированное (смешанное) финансирование;
- проектное (спонсорское) финансирование крупных объектов.

Хозяйствующие субъекты стремятся к достижению комплекса целей — эффективному и стабильному развитию, устойчивому финансовому положению, повышению уровня конкурентоспособности и увеличению занимаемой доли на рынке, эффективному использованию имеющейся материально-технической базы и т.п. В то же время, в ряде отраслей в настоящее время инвестиционные вложения чрезвычайно малы. К примеру, доля инвестиций в фармацевтической промышленности не превышает 5% от объема произведенной продукции. В структуре инвестиций около 80% приходится на собственные средства предприятий, 3% составляют государственные вложения (бюджеты всех уровней — с преобладанием более 90% федерального финансирования) и около 17% составляют привлеченные ресурсы (треть из которых приходится на банковские кредиты). Вложения иностранных инвесторов не превышают 2% от общего объема всех инвестиций в отрасль. Примерно половина всех инвестиционных ресурсов расходуется на производство современных дженериков (воспроизведенные синонимы или копии препаратов, поступающие на рынок по истечении сроков патентной защиты их оригинальных аналогов). Вторая половина финан-

совых ассигнований в равных долях направляется на выпуск традиционной, но заведомо устаревшей продукции, хотя и произведенной в надлежащих условиях, и на освоение инновационной продукции, то есть препаратов нового типа по оригинальным разработкам⁵.

Существующий механизм управления инвестициями не согласован с динамичными процессами реструктуризации российской экономики. Положение усугубляется отсутствием перспективной стратегии реформ, что снижает мотивацию к долгосрочным инвестициям. В этой связи важнейшим представляется проведение эффективной и быстрой реструктуризации промышленного производства, перемещение ресурсов от старых отраслей к инновационным, создаваемым на основе принципиально новых технологий. Создание инвестиционного механизма рыночного перераспределения средств является необходимым приоритетом государственной структурной политики протекционизма.

Среди инвестиционных механизмов, способствующих структурным изменениям в промышленности, можно выделить две группы. К первой группе относятся меры, проводимые частными инвесторами, ко второй — государственная инвестиционная политика, составной частью которой является скрытое субсидирование инвесторов путем предоставления финансовых льгот. Необходимо учитывать, что конкурентное преимущество базируется на способности и готовности фирм к инновациям. Достижение высшей для национальной промышленности стадии эффективности зависит от способности государства мотивировать бизнес на активизацию инвестиционных процессов.

Выделим следующие направления инвестиционной стратегии: обновление производственных фондов; построение вертикально-интегрированных цепочек; расширение и диверсификацию бизнеса; консолидацию производства с финансовыми институтами.

С инвестиционной активностью связана конкуренция между крупным и малым бизнесом. Известно, что ведущие мировые корпорации тратят огромные средства на инвестиционные разработки. Приоритеты научно-технического развития все более связываются не с демонстрационными дорогостоящими проектами прорывного характера, а со сбалансированным развитием всех звеньев инвестиционного процесса. Этот баланс должны обеспечить малые и средние компании. Развитие малого и среднего бизнеса является индикатором инвестиционной ориентации национальной экономики.

⁵ Пашутин С.Б. Особенности Российского фармацевтического рынка//Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 5.

Главной проблемой в развитии инвестиций, как части государственной политики, является не отсутствие финансовых ресурсов, а отсутствие мотивации к изменению структуры экономики. Инвестиции в реструктуризацию экономики требуют длительных и постоянных вложений и они носят рискованный характер.

Для поощрения активности в инвестиционной сфере имеет смысл провести инвентаризацию существующих технологий, что позволит устранить распыление государственных средств и передать неиспользуемую федеральную собственность в управление муниципалитетам для создания инновационно-технологических центров. При этом государству следует избегать жесткого регулирования рынка высоких технологий, поскольку инвестиционный процесс отличается высокой неопределенностью результата, требует инициативности, обширных знаний в области технологий и маркетинга. В будущем основное внимание необходимо сосредоточить на институциональной сфере.

Используемые источники

1. Михайлова Е.Г. Управляемые факторы инвестиционного процесса в промышленности региона//Вестник Камчатского государственного технического университета. 2004. № 3. С. 174–179.
2. Пашутин С.Б. Особенности Российского фармацевтического рынка//Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 5.
3. Ружинская Т.И. Инвестиционный аспект в нефтегазовой промышленности России//Вестник Академии. 2011. № 3. С. 17–22.
4. Сенчук Н.И. Инвестиционные механизмы структурных изменений в промышленности современной России//Вестник Ростовского государственного экономического университета РИНХ. 2009. № 29. С. 32–36.
5. Тибилев Д.П. Исследование специфики инвестиционной деятельности предприятий горной промышленности//Научный вестник Московского государственного горного университета. 2011. № 12. С. 75–82.

Капашаров В. И.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Структурно-организационные задачи системы финансового контроля и мониторинга в зарубежной практике

В статье рассмотрены вопросы деятельности контрольных органов зарубежных стран по контролю за расходованием государственных средств и управлением государственным имуществом, а также по реализации мероприятий, направленных на выявления источников незаконных капиталов.

Ключевые слова: система финансового мониторинга и контроля, зарубежная практика, комплаенс-контроль, идентификация, отмывание денежных средств.

Structural and organizational tasks of system of the financial control and monitoring in foreign practice

In article questions of activity of control bodies of foreign countries on control of an expenditure of public funds and management of the state property, and also on realization of the actions directed on identifications of sources of the illegal capitals are considered.

Keywords: system of financial monitoring and control, foreign practice, komplayens-control, identification, money-laundering.

Контрольные органы зарубежных стран осуществляют не только контроль за расходованием государственных средств и управлением государственным имуществом, но и реализуют мероприятия направленные на выявления источников незаконных капиталов.

В рамках этой глобальной задачи они контролируют расходование средств министерствами, ведомствами и другими органами управления, выделенных на их содержание и на реализацию государственных программ, проверяют производственно-финансовую деятельность частных фирм по выполнению правительственных заказов¹. При этом проверяется законность, целесообразность и эффективность производимых расходов. В целом можно отметить, что аналогичные функции по осуществлению финансового контроля в нашей стране выполняет Счетная палата, однако система финансового контроля и мониторинга

¹ Васильева М.В. Мировой опыт государственного финансового контроля периода социально-экономических реформ и возможность его применения в России / М.В. Васильева, Л.В. Перекрестова // Финансы и кредит. 2008. № 38(326).

га в развитых зарубежных странах носит более децентрализованный характер, а также включает в себя эффективные механизмы борьбы с отмыванием денежных средств.

Началом борьбы с отмыванием денег на уровне Евросоюза можно считать принятие в 1991 г. Директивы по предотвращению использования финансовой системы в целях отмывания денег. Директива требовала от государств-ленов Евросоюза признать уголовно наказуемым деянием отмывание преступных доходов, как от наркоторговли, так и от других преступлений, а также обеспечить идентификацию клиентов, создавать и вести учет крупных сделок с валютой и сообщать властям о подозрительных операциях.

После терактов 11 сентября 2001 г. Европейский парламент в ноябре этого же года расширил директивы Евросоюза по борьбе с отмыванием денег. Они были дополнены двумя важными пунктами:

- 1) в сферу борьбы с отмыванием денег были включены преступления, связанные с финансированием терроризма;
- 2) обязанность сообщать о правонарушениях распространилась на занятия и профессии, не связанные с финансовым сектором, в частности на адвокатов, консультантов по налоговым вопросам, аудиторов и ревизоров.

Основные задачи в сфере борьбы с отмыванием денег включают в себя:

- разработку правовой базы для борьбы с отмыванием денег, ее увязку с другими разделами законодательства;
- формирование адекватной административной системы, включая выделение координирующего органа в сфере борьбы с отмыванием денег;
- укрепление надзора за финансовыми институтами, позволяющего контролировать незаконные или сомнительные сделки;
- расширение международного сотрудничества между различными странами с целью предотвращения практики отмывания денег;
- всемерное использование международного опыта в разработке эффективных механизмов борьбы с отмыванием денег².

Следовательно, на сегодняшний день, основные структурно-организационные задачи системы финансового контроля и мониторинга в зарубежной практике сосредоточены не столько исполнении своих прямых функций по реализации контрольных мероприятий за государственными расходами, сколько на осуществлении превентивных

² Шалимова М.А. Комплаенс: глобальные экономические санкции // Внутренний контроль в кредитной организации. 2010. № 4. С. 93–109.

мероприятий по предупреждению незаконного оборота денежных средств. В определенной степени можно сказать, что органы финансового контроля и мониторинга реализуют эту функцию не самостоятельно, а посредством надзора и сотрудничества с финансовыми посредниками (включая: кредитно-финансовые институты, банки, страховые и инвестиционные компании и пр.) В связи с чем, возникает закономерный вопрос, каким образом можно проконтролировать деятельность участников финансового рынка, где сосредоточены основные денежные потоки в рамках государственного масштаба. Ответ на данный вопрос очевиден, поскольку уже не одно десятилетие в зарубежной практике используется так называемый комплаенс-контроль, позволяющий выявить финансовые убытки и риски внутри отдельной кредитно-финансовой организации, которые могут распространиться на всех участников финансового рынка.

Так, например, Куликова С. В. отмечает, что термин «комплаенс» предполагает контроль за соблюдением законодательства в целом, поэтому в сферу такого контроля следует включать также и операции на денежных рынках³.

Арсланбеков-Федоров А.А. говорит о том, что международная практика осуществления финансового контроля и мониторинга предполагает наличие комплаенс-контроля во всех кредитно-финансовых организациях. В принципе комплаенс-контролеры осуществляют деятельность по всем направлениям финансовой деятельности⁴.

Отметим в дополнение, что иногда в литературе можно встретить термин «комплаенс-аудит», который интерпретируется с той же широкой смысловой направленностью. Так, например, Орлов С.Н. говорит, что комплаенс-аудит означает проверку соблюдения предприятием требований действующего законодательства, а также внутренних нормативных документов — процедур, регламентов, стандартов⁵.

Как полагает Осипов А.В., термин «комплаенс-контроль» представляется наиболее правильным использовать в качестве обозначения внут-

³ Куликова С.В. Актуальные вопросы комплаенс-контроля в банке. Материалы семинара «Проблемы анализа и управления рисками в деятельности кредитной организации». Клуб банковских аналитиков. 15 сентября 2001 г.

⁴ Арсланбеков-Федоров А.А. Проблемы организации комплаенс-контроля. Материалы семинара «Проблемы анализа и управления рисками в деятельности кредитной организации». Клуб банковских аналитиков. 15 сентября 2001 г.

⁵ Орлов С.Н. Риск под контролем. Чем полезен внутренний аудит предприятиям ОПК / Военно-промышленный курьер. 2005. № 35(102).

ренного контроля в кредитной организации за соблюдением финансового законодательства и подзаконных нормативно-правовых актов ⁶.

Однако с нашей точки зрения, толкование данного термина как функции внутреннего контроля представляется совершенно неверной. Считаем, что комплаенс-контроль является своего рода механизмом финансового контроля и мониторинга, направленным на сбор и поиск информации о финансовых правонарушениях. Например, Линовицкий Ю. А. ⁷ указывает на то, что в Нидерландах при реализации функций комплаенс-контроля за налоговыми правонарушениями осуществляется построение взаимовыгодных отношений между налогоплательщиком и налоговым органом.

В практике организации финансового контроля и мониторинга в США, особое место занимают меры по пресечению сделок в офшорных и офшоропроводящих странах. Правительство США считает, что необходимо подвергать серьезной проверке и ставить под сомнение законность деятельности компаний и физических лиц, которые злоупотребляют работой с офшорными зонами. Причина такой позиции государства проста — в офшорные зоны ежегодно переводится порядка 100 млрд. долл., что не слишком благотворно сказывается на американской экономике. В настоящее время в США наблюдаются:

- усиление финансового регулирования на финансовом рынке США;
- расширение международной сферы американского регулирования;
- ужесточение последствий для банков, которые продолжают принимать участие в операциях по незаконному отмыванию денежных средств ⁸.

Еще одним механизмом финансового контроля и мониторинга, принятым в зарубежной практике — является идентификация клиента. Идентификация является динамической категорией, предполагающей взаимодействие финансового института с клиентом. В рамках данного взаимодействия следует выделить документальную составляющую, в рамках которой осуществляется сбор, фиксация и хранение

⁶ Осипов А.В. Некоторые аспекты этимологии термина «комплаенс-контроль» в банковском праве// Банковское право. 2006. № 6. С. 23–29.

⁷ Линовицкий Ю.А. Практика налогового контроля в зарубежных странах // Налоги и налогообложение. 2009. № 11. С. 40–44.

⁸ Битулева А.А. Особенности практики США в применении законодательства в области Anti-Money Laundering// Международные банковские операции, 2008, № 5.

документов, и аналитическую составляющую, на основании последней делается вывод о возможной причастности данного клиента к легализации преступных доходов или финансированию терроризма. Проводя параллели с финансовым контролем и мониторингом, отметим, что документальная составляющая имеет много общего с документальной проверкой, прежде всего в части объекта проверки (документы клиента) и приемов и способов ее осуществления (формальная и юридическая проверки).

В зарубежной практике данный процесс получил название KYC – Know Your Client – Знай Своего Клиента или CDD – Customer Due Diligence – Должная Проверка Клиента, что еще раз подчеркивает контрольный характер данной меры в сфере ПОД/ФТ⁹.

В зарубежных законодательствах данный вопрос решается по-разному. Так, в Германии, Италии закреплена обязанность по идентификации «конечных бенефициаров» – физических лиц или компаний, владеющих более чем 25% акций компании – клиента субъекта финансового контроля и мониторинга¹⁰. Испанский законодатель говорит о необходимости иметь информацию или о конечных выгодоприобретателях, или об акционерах компании. В законодательстве Катара предусмотрена обязанность идентифицировать акционеров, чья доля в капитале компании составляет 5 и более процентов уставного капитала. В Канаде также установлена обязанность для финансовых институтов по получению информации о конечных бенефициарах¹¹.

Таким образом, идентификация клиента и выгодоприобретателя является первоначальной и основополагающей мерой по осуществлению финансового контроля и мониторинга, позволяющей осуществить сбор и формально-юридическую проверку документов с последующей оценкой риска причастности клиента к противоправной деятельности в форме отмывания преступных доходов или финансирования терроризма.

Обобщая полученные результаты, важно отметить, что структурно-организационные задачи системы финансового контроля и мониторинга в зарубежной практике сконцентрированы на следующих основных аспектах:

- В развитых странах организация финансового контроля и мониторинга при наличии достаточно эффективной системы контрольных органов рассматривается не в качестве самоцели, а в виде неотъемле-

⁹ Basel Committee on Bank Supervision. Customer Due Diligence for Banks. 2001. P. 15.

¹⁰ Kaetzler J. Anti money laundering in Germany [www.complinet.com]

¹¹ Review of Canada's AML/CTF system. [www.complinet.com]

мой части управления общественными финансами и материальными ресурсами, а также в виде одного из средств реализации права граждан на получение ими достоверной информации об использовании государственных и иных средств.

- Система финансового контроля и мониторинга в развитых зарубежных странах носит более децентрализованный характер, а также включает в себя эффективные механизмы борьбы с отмыванием денежных средств. Основные структурно-организационные задачи системы финансового контроля и мониторинга в зарубежной практике сосредоточены не столько исполнении своих прямых функций по реализации контрольных мероприятий за государственными расходами, сколько на осуществлении превентивных мероприятий по предупреждению незаконного оборота денежных средств. В определенной степени можно сказать, что органы финансового контроля и мониторинга реализуют эту функцию не самостоятельно, а посредством надзора и сотрудничества с финансовыми посредниками (включая: кредитно-финансовые институты, банки, страховые и инвестиционные компании и пр.)

- Используемый в зарубежной практике комплаенс-контроль является своего рода механизмом финансового контроля и мониторинга, направленным на сбор и поиск информации о финансовых правонарушениях. Отдельным направлением повышения эффективности финансового контроля и мониторинга в зарубежных странах является координация действий различных органов государственной власти и разработки комплексных методов противодействия финансовым преступлениям. Еще одним из механизмов финансового контроля и мониторинга, принятым в зарубежной практике — является идентификация клиента. Идентификация является динамической категорией, предполагающей взаимодействие финансового института с клиентом в рамках которой осуществляется сбор, фиксация и хранение документов, и аналитическую составляющую, на основании последней делается вывод о возможной причастности данного клиента к легализации преступных доходов или финансированию терроризма.

- Система финансового контроля и мониторинга принятая в зарубежной практике подразумевает: наличие межведомственной координации и активного сотрудничества с правоохранительными органами; установление механизмов и принятие законопроектов, согласованных с международными стандартами финансового контроля и мониторинга; усиление международного сотрудничества с различными контролирующими органами в целях пресечения незаконного оборота капитала.

Медведева М. Б.
кандидат экономических наук, профессор кафедры
«Мировая экономика и международный бизнес»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

Гладышев Д. А.
соискатель,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

Тенденции и перспективы развития Единого европейского платежного пространства

Процессы интеграции в условиях глобализации мировой экономики происходят не только на уровне стран, но и отдельных сфер международных валютных и финансовых отношений. Объединение национальных платежных систем в единое платежное пространство позволяет отказаться в сфере розничных платежей от устаревших банковских технологий и ввести единую платформу, повышающую эффективность банковских операций, позволяющую существенно снизить издержки на их проведение, и существенно улучшить качество обслуживания клиентов.

Ключевые слова: единое платежное пространство; интеграция платежных систем; инфраструктура розничных платежей, карточные платежные системы.

Tendencies and prospects of development of Uniform European payment space

Integration processes in the environment of the world economy globalization involve not only the countries level but also certain sectors of the international currency and financial relations along with unification of the national settlements systems into a single integrated space that allows for the withdrawing of the obsolete bank technologies and setting up a united platform boosting banks' operation efficiency, substantially reducing associated costs and greatly improving the customers' services quality.

Keywords: single payment area; integration of settlements systems; infrastructure of retail payments, credit card payment systems.

Региональная интеграция систем крупных платежей в комбинации с интеграцией розничных систем и систем крупных расчетов на национальном уровне породила ряд инициатив в плане региональной интеграции национальных систем розничных платежей.

Единая европейская платежная зона SEPA (Single European Payment Area)¹ была создана по инициативе банковского сообщества стран ЕС и является наиболее выдающимся примером инноваций в сфере платежных систем. Проект SEPA имеет правовую основу в виде Директивы ЕС о платежных услугах и направлен на внедрение единых инструментов, стандартов и инфраструктур для розничных платежей в евро. Эта схема позволяет пользователям делать платежи в евро по всей Европе с единого банковского счета, пользуясь единым набором платежных инструментов, обеспечивая легкость и безопасность. В выигрыше оказываются граждане, компании и финансовые учреждения. Реализация этого проекта позволит устранить множество проблем трансграничных платежей, в том числе значительной дифференциации тарифов и сложности переводов. Первые платежи банки начали исполнять в системе SEPA с января 2008 г., а для общего доступа система стала открытой с конца 2010 г. В настоящее время в системе участвует 32 европейские страны (охватывая 458 чел. общей численности населения), свыше 4,4 тыс. банков подписали с SEPA соглашения о кредитных переводах, более 2,6 тыс. банков — соглашения о схеме прямого дебета, 2,4 тыс. банков — присоединились к схеме прямого дебетования между предприятиями. Для координации усилий по интеграции розничных платежей был создан саморегулирующий орган — Европейский платежный совет², Для подготовки проекта был создан Европейский платежный совет³ из представителей 65 банков, включая ассоциации банков и 27 стран ЕС, а также нескольких европейских стран, не являющихся членами зоны евро (Исландии, Лихтенштейна, Норвегии, Швейцарии и Монако). Данный проект поддерживается Европейским центральным банком и Европейской комиссией. Деятельность Европейского платежного совета направлена на регламентацию процесса использования таких платежных инструментов как: кредитные переводы, прямые дебеты и платежные карты.

Проект SEPA имеет три уровня. Первый уровень состоит из инфраструктур процессинга, которые предоставляют операционные услуги. Советом установлен порядок, определяющий как роли так и процедуры работы инфраструктур, предоставляющих услуги клиринга и расчетов. Национальные платежные схемы состоят из управления схемой и инфраструктуры процессинга, обычно в рамках одной компа-

¹ См.: <http://www.ecb.int/paym/sepa/about>

² См.: www.europeanpaymentscouncil.org

³ http://www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=what_is_epc

нии, например Автоматизированной клиринговой палаты – АСН. SEPA же предусматривает, что национальные схемы должны быть отделены от инфраструктур интеграционной платежной системы, чтобы имела место конкуренция между национальными поставщиками услуг процессинга и услуг, оказываемых SEPA.

Второй уровень охватывает операции прямого дебета и кредитных переводов. Они основываются на межбанковских правилах и стандартах для совершения платежей в евро. Существовавшие до образования SEPA схемы для кредитных переводов и прямого дебета прекратили свое существование. На базе этих новых схем банки смогут предлагать своим клиентам связанные продукты на всей территории зоны евро.

В рамках функционирования SEPA принят общий порядок для карточных и наличных платежей. Порядок операций с карточками изложен в специальном документе, определяющем способ, которым участники платежных отношений (эмитенты карт, эквайры и операторы) должны адаптировать свои операции к принципам SEPA, разработанным для карточных платежей. В результате карточки различных платежных систем будут приниматься к оплате по всей еврозоне.

Третий уровень включает новые продукты и услуги SEPA, которые предлагаются клиентам банками и другими учреждениями. При этом разработка этих продуктов должна производиться на основе ключевых (основополагающих) схем. Стоит отметить, что Европейский платежный совет еще не выработал единых стандартов для третьего уровня. Поставщики платежных услуг могут разрабатывать новые продукты и услуги для удобства своих клиентов, конкурируя между собой.

Что касается кредитных переводов, то для них Европейский платежный совет разработал правила, включающие время обработки операции, твердые обязательства кредитования счета получателя на полную сумму операции и сокращение ранее установленных лимитов на размер платежа. Схема кредитного перевода была начала функционировать в 2008 года. Ее основой служат следующие международные стандарты:

- международный номер банковского счета IBAN (International Bank Account Number);
- идентификационный код банка BIC (Bank Identifier Code);
- стандарт сообщений (universal financial messaging standard, UNIFI XML, или стандарт ISO 20022 ⁴).

⁴ См.: [http://www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=iso_20022_message_standards_\(sepa_data_format\)](http://www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=iso_20022_message_standards_(sepa_data_format)).

Время расчетов для кредитного перевода не может превышать $D + 3$, то есть счет получателя должен быть пополнен (прокредитован) не позднее, чем через 3 дня после того, как плательщик инициировал платеж. К 2012 г. согласно Директиве ЕС о платежных услугах этот период должен быть сокращен до 1 рабочего дня, то есть счета должны быть прокредитованы не позднее $D + 1$.

Правила для прямого дебета в рамках SEPA основываются на том, что основные полномочия предоставляются банку получателя платежа, а не банку плательщика. В рамках этой схемы должны принимать участие все банки, чтобы дебиторы были доступны для проведения операций прямого дебета.

В отношении карточных платежей в рамках SEPA установлен пока общий порядок, предполагающий, что каждая национальная карточная платежная система устанавливает свои стандарты, основанные на единых принципах, обеспечивая такие же удобства в совершении платежей карточками за границей, как и в своих странах. При этом для банков-участников схемы SEPA, а также пользователей национальных и международных карточных схем возможны три варианта действий: замещение национальной системы международной, сближение действующей системы карточных платежей со стандартами SEPA, включая альянс с другими системами, либо совместное продвижение карт (ко-брендинг) национальной и международной систем. Рамочное соглашение SEPA в отношении платежных карт позволяет их держателям без ограничений оплачивать счета и снимать наличные во всех странах, входящих в зону SEPA. При этом все платежные системы в зоне охвата SEPA с целью обеспечения повышения безопасности потребителей (защиты от кражи и подделок) должны были отказаться от эмиссии карт с магнитной лентой и с 2008 г. перейти на карты с чипами. При этом все торговые точки должны были быть оснащены терминалами, принимающими такие карты.

Европейский платежный совет также регламентирует мобильные платежи с использованием карт в рамках SEPA. В июле 2010 года Совет впервые опубликовал «Белую книгу по вопросам мобильных платежей». В ней представлен обзор мобильных платежей в зоне функционирования SEPA. В Белой книге также рассматриваются проблемы сотрудничества поставщиков услуг платежной индустрии и участниками в среде мобильной связи, использования мобильных карт удаленного доступа и совершения платежей путем кредитных переводов. Мобильные платежи, как правило, делятся на две большие группы:

- дистанционные мобильные платежи, в которых обе стороны имеют возможность отправлять и получать денежные средства или осуществлять обмен средствами с использованием мобильного канала, независимо от местоположения участников операции;
- бесконтактные мобильные платежи, в которых мобильное устройство должно быть настроено на прием в непосредственной близости к терминалу в точке продаж.

В ноябре 2011 г. после серии консультаций Совет принял окончательный вариант документа «Указания по внедрению совместимости карт с бесконтактными мобильными платежами в зоне SEPA»⁵. Изложенные в документе основные принципы опираются на выводы исследования Совета по проблемам совместимости функционирования приложений по управлению жизненным циклом для бесконтактных мобильных платежей, если приложения этих платежей хранятся на одном из трех типов носителей позволяющих обеспечить безопасность пользователей этой услуги: UICC, встроенный элемент SE или безопасная микро SD-карта.

В феврале 2012 года Совет опубликовал второе издание своей Белой книги по вопросам мобильных платежей⁶, которое содержало уже принятое к этому моменту Положение о кредитных переводах и прямых дебетах⁷, технические и операционные требования к этим платежным инструментам в евро. Принятое Положение является ключевым элементом функционирования SEPA в качестве общеевропейского интегрированного рынка, позволяющего осуществлять кредитные переводы и прямое дебетование, не делая различий между национальными и транснациональными платежами.

В заявлении, сделанном Европейским центральным банком, подчеркивалось, что если первоначально SEPA была задумана как рыночный проект, то в связи с затягиванием процесса перехода от национальных платежных инструментов к общеевропейским, заинтересованные стороны сочли необходимым юридически закрепить конечную дату перехода на единые стандарты для двух платежных инструментов. При этом стандартизация транснациональных платежей позволит потребителям отка-

⁵ Mobile Contactless SEPA Card Payments Interoperability Implementation Guidelines’.

⁶ EPC Public Consultation: EPC Publishes Second Edition of its «White Paper on Mobile Payments» for Public Consultation. All Stakeholders are Encouraged to Provide Feedback by 23 March 2012. 07-02-2012. — http://www.europeanpaymentscouncil.eu/news_detail.cfm?news_id=284

⁷ <http://www.ecb.int/paym/sepa/html/index.en.html>

заться от необходимости ведения банковских счетов в различных странах, а поставщикам платежных услуг и процессинговым компаниям — экономить на масштабе. К тому же единые стандарты позволят сделать платежи более эффективными.

Следующий шаг — до 1 февраля 2017 года должны быть упразднены многосторонние межбанковские комиссии, взимаемые в настоящее время с операций по прямому дебетованию счетов в некоторых странах ЕС. Это положение не касается операций с платежными картами, денежных переводов и электронных платежей. Единые же стандарты для карточных платежей по заявлению ЕЦБ еще находятся в стадии разработки.

Выводы.

Региональная интеграция платежных систем в целях развития финансовой инфраструктуры имеет большое значение для динамичного экономического развития стран ЕС и преодоления кризисных явлений. Успешная реализация этого проекта во многом зависит от:

- эффективной деятельности Европейского платежного совета в части разработки новых регламентов и правил перехода на единые стандарты совершения операций по всем платежным инструментам, используемым участниками SEPA;
- координации работы национальных регуляторов платежных систем;
- действенной рекламной компании в странах-членах SEPA, разъясняющей суть проекта, положительные и отрицательные моменты для потребителей платежных услуг;
- четкой и слаженной работы ИТ-подразделений национальных платежных систем, входящих в зону SEPA.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».
2. Принципы для инфраструктур финансового рынка. Апрель 2012. Банк международных расчетов. http://www.cbr.ru/today/payment_system/docs/concept.pdf.
3. EPC Public Consultation: EPC Publishes Second Edition of its «White Paper on Mobile Payments» for Public Consultation. All Stakeholders are Encouraged to Provide Feedback by 23 March 2012. 07-02-2012.
4. Mobile Contactless SEPA Card Payments Interoperability Implementation Guidelines’.

Михель В. С.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Факторы, определяющие выбор финансовой стратегии предприятия

В статье рассматривается совокупность факторов, влияющих на формирование финансовой стратегии предприятия, приводится характеристика данных факторов.

Ключевые слова: финансы, корпоративные финансы, стратегическое управление, финансовая стратегия, факторы, влияющие на формирование финансовой стратегии.

The factors defining a choice of financial strategy of the enterprise

Set of the factors influencing formation of financial strategy of the enterprise is considered, the characteristic of these factors is provided.

Keywords: finance, corporate finance, strategic management, financial strategy, the factors influencing formation of financial strategy.

Необходимость и актуальность разработки финансовой стратегии компании определяется многими факторами. Именно финансовым показателем (или системой финансовых показателей) выражается главная цель и критерий результативности ведения бизнеса. Каковы бы ни были целевые установки компании, эффективность их выбора и достижения определяется на основе динамики выбранного показателя. С этой точки зрения, финансовая стратегия компании, входящая в систему базовых функциональных стратегий, представляет собой важнейший аспект корпоративной и любой специализированной стратегии и обладает универсальным характером.

Финансовые условия (ограничения, возможности и угрозы) являются критическими факторами осуществления хозяйственной деятельности в тактическом и — главное — в стратегическом периодах. Наличие (или отсутствие) этих условий определяет выбор целей, задач и решений, принимаемых для осуществления стратегического управления.

Финансовая стратегия компании выступает инструментом, обеспечивающим целенаправленную интеграцию всех конкурентных и функциональных стратегий в единую, целостную корпоративную стратегию.

Финансовая стратегия компании является средством, позволяющим управлять изменениями на базе нейтрализации негативных и активного использования позитивных предпосылок развития ¹.

Финансовая стратегия компании является неотъемлемой составной частью единого стратегического управления. Финансовая стратегия компании представляет собой систему решений долгосрочного характера по привлечению и использованию финансовых ресурсов, обеспечению финансовой безопасности, включая налоговый аспект, построению эффективной системы управления финансовой деятельностью. Она занимает ключевое положение в системе стратегического управления, которое определяется двумя принципиальными обстоятельствами. С одной стороны, она является одной из базовых функциональных стратегий, имеющей важное предназначение – обеспечивать оптимальное создание и распределение необходимого объема финансовых ресурсов, поддерживать финансовое равновесие и организовывать управление финансовыми рисками применительно к стратегическому периоду. С другой стороны, обладает возможностью обратного воздействия на общую стратегию: часто отсутствие необходимых финансовых ресурсов выступает решающим аргументом и ограничением при выборе и реализации стратегических целей и задач компании ².

Эффективность влияния финансовой стратегии на устойчивое развитие предприятия в значительной мере определяется и зависит от:

- постановки стратегических целей и задач, адекватно отражающих внутреннее и внешнее положение предприятия, статику и динамику его развития в соответствии с концепцией устойчивого развития;
- совокупности и структуры, сопряженных между собой показателей финансовой деятельности и устойчивого развития;
- информационной базы, в соответствии с целями и задачами совокупностью и структурой показателей достоверно, полно и своевременно предоставляющей данные для анализа и принятия решений.

Современный стратегический менеджмент предлагает решение подобных задач посредством регламентации бизнес-процессов на основе сбалансированных счетных (стратегических) карт (BSC).

¹ Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия/ И. А. Бланк. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004.

² Лисовская И.А. Финансовая стратегия компании: путь к финансовому успеху и стабильности//Инициативы XXI века. 2009. № 3. С. 26–30.

Можно выделить следующие особенности и группы факторов, оказывающих влияние на формирование финансовой стратегии промышленного предприятия с позиций классического стратегического и финансового менеджмента (рис. 1).



Рис. 1. Факторы, оказывающие влияние на формирование финансовой стратегии предприятия ³

1. Факторы согласованности финансовой стратегии предприятия с его общей стратегией определяют степень согласованности целей и этапов реализации общей и финансовой стратегий.

2. Факторы согласованности финансовой стратегии предприятия с предполагаемыми изменениями внешней среды определяют: соответствие финансовой стратегии прогнозируемому развитию экономики страны и изменениям конъюнктуры финансового рынка в разрезе отдельных его сегментов; возможность угроз, генерируемых внешней средой, которые должны быть отражены моделью стратегической финансовой позиции предприятия; отражение этой моделью возможной вариации изменений факторов внешней среды (степень ее нестабильности).

3. Факторы согласованности финансовой стратегии предприятия с его внутренним потенциалом определяют, в какой степени объемы, направления и формы финансовой стратегии должны быть взаимосвязаны с возможностями формирования внутренних финансовых ресурсов, квалификацией финансовых менеджеров, организационной струк-

³ Пыткин А.Н., Кытманов А.В., Блаженкова Н.М. Механизм реализации финансовой стратегии промышленного предприятия. Препринт. Пермь: Изд-во НИИУМС, 2004.

турой управления финансовой деятельностью, организационной культурой финансовых менеджеров и другими параметрами внутреннего потенциала предприятия.

4. Факторы внутренней сбалансированности параметров финансовой стратегии определяют согласованность между собой отдельных целей и целевых стратегических нормативов предстоящей финансовой деятельности; согласованность этих целей и нормативов с содержанием финансовой политики по отдельным аспектам финансовой деятельности; согласованность между собой по направлениям и во времени мероприятия по обеспечению реализации финансовой стратегии.

5. Факторы реализуемости финансовой стратегии определяют: стратегические возможности предприятия в формировании необходимого объема финансовых ресурсов из всех источников и во всех формах; технологичность избранных для реализации инвестиционных проектов; перечень финансовых инструментов, обеспечивающих формирование эффективного инвестиционного портфеля; организационные и технические возможности успешной реализации избранной финансовой стратегии.

6. Факторы приемлемости уровня рисков, связанных с реализацией финансовой стратегии, определяют уровень прогнозируемых финансовых рисков, связанных с деятельностью предприятия; финансовую сбалансированность в процессе реализации финансовой стратегии. Кроме того, эти факторы определяют допустимость уровня рисков для финансовой деятельности данного предприятия с позиций возможного размера финансовых потерь и генерирования угрозы банкротства.

7. Факторы экономической эффективности реализации финансовой стратегии определяются, прежде всего, на основе системы общих целевых стратегических установок.

8. Факторы внеэкономической эффективности реализации финансовой стратегии определяются деловой репутацией предприятия, уровнем управляемости финансовой деятельностью структурных его подразделений; уровнем материальной и социальной удовлетворенности финансовых менеджеров⁴.

Таким образом, при разработке финансовой стратегии нужно учитывать динамику макроэкономических процессов, тенденций развития отечественных финансовых рынков, возможностей диверсификации деятельности предприятия.

⁴ Горлицкая, Н. Г. Финансовая стратегия // Финансовый директор. 2005. № 11. С. 74–79.

При формировании финансовой стратегии необходимо учитывать ряд факторов: факторы согласованности финансовой стратегии предприятия с его общей стратегией, факторы согласованности финансовой стратегии предприятия с предполагаемыми изменениями внешней среды, факторы согласованности финансовой стратегии предприятия с его внутренним потенциалом, факторы внутренней сбалансированности параметров финансовой стратегии, факторы реализуемости финансовой стратегии, факторы приемлемости уровня рисков, связанных с реализацией финансовой стратегии, факторы экономической эффективности реализации финансовой стратегии и факторы внеэкономической эффективности реализации финансовой стратегии.

Используемые источники

1. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004.
2. Горицкая, Н. Г. Финансовая стратегия / Н. Г. Горицкая // Финансовый директор. 2005. № 11. С. 74–79.
3. Лисовская И.А. Финансовая стратегия компании: путь к финансовому успеху и стабильности//Инициативы XXI века. 2009. № 3. С. 26–30.
4. Пыткин А.Н., Кытманов А.В., Блаженкова Н.М. Механизм реализации финансовой стратегии промышленного предприятия. Пре-принт. Пермь: Изд-во НИИУМС, 2004.

Несветаилов В. Ф.
кандидат экономических наук, старший преподаватель,
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г. В. Плеханова»

Хечумова Э. А.
кандидат экономических наук,
ведущий специалист, ОАО «МТС»

Щепилов М. В.
кандидат экономических наук, главный специалист,
ООО «Первый Чешско-Российский Банк»

Комплексная оценка финансово-экономического состояния предприятия на основе средневзвешенной суммы значений показателей универсального набора

Для задачи комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятия в рамках подхода Э. Альтмана предлагается модификация Z-метода, позволяющая повысить обоснованность оценки за счет использования в Z-свертке Э. Альтмана минимально полного и неизбыточного набора финансово-экономических показателей деятельности предприятия и ограниченного использования субъективных оценок экспертов при определении весов показателей в свертке.

Ключевые слова: комплексная оценка финансового состояния предприятия, Z-свертка Э. Альтмана, диапазоны риска банкротства, модифицированный метод Э. Альтмана, универсальный набор финансовых коэффициентов, линейное программирование.

Complex assessment of a financial and economic condition of the enterprise on the basis of the average sum of values of indicators of a universal set

For a problem of a complex assessment of a financial and economic condition of the enterprise within E. Altman's approach Z updating – a method, allowing to raise validity of an assessment at the expense of use in Z – to E. Altman's parcel of minimum full and irredundant set of financial and economic indicators of activity of the enterprise and limited use of value judgment of experts at definition of scales of indicators in a parcel is offered.

Keywords: complex assessment of a financial condition of the enterprise, Z–E. Altman's convolution, ranges of risk of the bankruptcy, E. Altman's modified method, a universal set of financial factors, linear programming.

Метод комплексной оценки финансового состояния предприятия, позволяющий оценить уровень риска банкротства, предложен Э. Аль-

тманом [4–7]. Идея метода заключалась в построении и последующей экспертной оценке значений средневзвешенной суммы финансовых коэффициентов, в большей степени характеризующих возможность предприятия оказаться в положении банкрота.

Если таких показателей N , то в соответствующем N -мерном евклидовом пространстве строится гиперплоскость

$$Z(x_1, \dots, x_i, \dots, x_N) = \sum_{i=1}^N \alpha_i x_i, \quad (1)$$

где: x_i – актуальное значение i -го коэффициента, α_i – его относительный вес в свертке, характеризующий «вклад» отражаемой коэффициентом информации в представлении стороннего эксперта, оценивающего риск банкротства конкретного (исследуемого) предприятия или группы родственных предприятий¹. Гиперплоскость (1) разделяет области высокого и среднего уровней риска банкротства исследуемых предприятий.

Этот подход в конце 60-х гг. прошлого века Э. Альтман применил к производственному сектору США. Z-свертка Э. Альтмана имеет вид:

$$Z(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3x_3 + 0,6x_4 + x_5, \quad (2)$$

где $\bar{X}(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5)$ – вектор финансовых коэффициентов, отражающих доходность бизнеса и структуру капитала предприятия²:

x_1 – отношение оборотного капитала к общей величине активов;

x_2 – отношение нераспределенной прибыли к общей величине активов;

x_3 – отношение прибыли до уплаты налогов к общей величине активов;

x_4 – значение коэффициента финансовой устойчивости (отношение величин собственного и заемного капиталов);

x_5 – отношение результата производственной деятельности (объема продаж в стоимостном выражении) к общей величине активов.

На основе собранной статистики Э. Альтман установил следующие диапазоны риска банкротства предприятий США: $Z < 1,81$ – высокая вероятность, $Z \geq 2,67$ – низкая вероятность банкротства.

Сопоставление данных, полученных в дальнейшем разными исследователями, показывает, что веса коэффициентов в Z-свертке, а

¹ Как правило, относящихся к одной отрасли, организационно-правовой форме и примерно равных объемам производства.

² Значение статей баланса предприятия соответствуют последнему периоду, предшествующему дате оценки.

главное, пороговый интервал $[Z1, Z2]$ значительно отличаются не только для стран, но в рамках одной страны от года к году (достаточно сопоставить выводы, получаемые на основе анализа Z-свертки Э. Альтмана для конкретного предприятия за ряд последовательных периодов). Таким образом, метод Э. Альтмана не обладает устойчивостью к вариациям исходных данных, а статистика, используемая в модели банкротства, возможно и репрезентативна, но не обладает свойством статистической однородности выборки событий.

Недостатком метода Э. Альтмана, отмечаемом в переводной литературе по финансовому анализу и в российских источниках (например [1, 2]), является отсутствие необходимых обоснований допустимости использования Z-свертки (2) для анализа риска ожидаемого банкротства конкретного предприятия. Используемые в (2) веса должны отражать специфику и условия рыночной деятельности российских предприятий. Например, мы вправе ожидать, что чем выше уровень финансовой автономии предприятия, тем дальше его дистанция от банкротства. Этот же факт отражают все монотонные зависимости, полученные на основе подхода Э. Альтмана. Но сколь в действительности велика эта дистанция — этот вопрос, скорее всего, не будет решен даже тогда, когда появится представительная статистика российских банкротств.

Таким образом, основными объектами критики модели Э. Альтмана являются:

- недостаточная обоснованность выбора набора финансово-экономических показателей деятельности предприятия, значения которых определяют дистанцию современного его положения от положения «банкрот»;
- неучет производственно-технологических, организационно-технических и финансово-ресурсных отличий предприятий одной отрасли, а тем более разных отраслей при формировании некоторого «усредненного» эталона, для которого на первом этапе определяется система весов показателей в Z-свертке, а на втором — диапазон $[Z1; Z2]$;
- «статичность» модели, заключающаяся в детерминированном характере процедур формирования набора весов показателей, а главное, диапазона $[Z1, Z2]$, что не соответствует реалиям деятельности предприятий в условиях высокодинамичной рыночной среды.

Тем не менее, идея метода Э. Альтмана весьма продуктивна и может быть использована для комплексной оценки финансово-экономического положения исследуемого предприятия (в нашем случае российского) с учетом следующих изменений.

Во-первых, следует отказаться от идеи формирования универсальной для всех предприятий Z-свертки. Z-свертка взвешенных значений, привлекаемых для оценки показателей, и оценочные интервалы ее значений должны в полной мере отражать особенности рыночной деятельности исследуемого предприятия в условиях конкретных товарных и финансовых рынков.

Во-вторых, необходимо максимально сузить объем используемой в оценочной модели субъективной информации сторонних экспертов, ограничив ее, например, диапазонами изменений Z-коэффициента, разделяющих (по мнению экспертов) области различного уровня устойчивости финансово-экономического состояния исследуемого предприятия.

Рассмотрим модифицированный вариант метода Э. Альтмана, в основу которого положим перечисленные выше принципы формирования Z-свертки финансовых коэффициентов, характеризующей финансово-экономическое положение не некоего «усредненного», а конкретного предприятия.

В Z-свертке будем использовать одиннадцать финансовых коэффициентов из предложенного Э.А. Хечумовой универсального набора [3], дополненного коэффициентом «Совокупная доходность акций предприятия», позволяющим оценить инвестиционную привлекательность компании (влияющую на возможность расширения источников дополнительного финансирования). Расширенный универсальный набор финансовых коэффициентов представлен в табл. 1.

Этот набор значительно отличается от приведенного выше набора Э. Альтмана. Он включает финансовые коэффициенты всех аналитических блоков, в полной мере характеризует все сферы рыночной деятельности предприятия и, как обосновано в цитируемой работе, отличается свойствами полноты и минимальной избыточности используемых показателей, что обеспечивает корректность формируемых на его основе оценок.

Для формирования набора весов $\{\alpha_j\}$ коэффициентов в Z-свертке, оценивающей финансово-экономическое состояние исследуемого предприятия в относительной шкале, задаваемой числами из интервала (0; 1), используем следующие предпосылки и нормативно-справочную базу, характеризующую финансово-экономические результаты оптимальных по рыночному критерию вариантов деятельности предприятия для пессимистического и оптимистического сценариев развития его внешнего и внутреннего окружений.

Универсальный набор финансовых коэффициентов

Наименование блока	Наименование коэффициента	Формула расчета/расчетная база
Финансовая устойчивость	коэффициент автономии – x_1	$K_a = \frac{CC}{BB},$ <p><i>CC</i> – собственные средства, <i>BB</i> – валюта баланса: <i>CC</i> = <i>стр. 1300</i> + <i>стр. 1530</i>, <i>BB</i> = <i>стр. 1600</i>.</p>
	Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными источниками финансирования – x_2	$K_o = \frac{CC - BA}{OA},$ <p><i>CC</i> – собственные средства, <i>BA</i> – внеоборотные активы, <i>OA</i> – оборотные активы: <i>CC</i> = <i>стр. 1300</i> + <i>стр. 1530</i>, <i>BA</i> = <i>стр. 1100</i>, <i>OA</i> = <i>стр. 1200</i>.</p>
	коэффициент финансовой устойчивости – x_3	$K_y = \frac{ПК}{BB},$ <p><i>ПК</i> – перманентный капитал, <i>BB</i> – валюта баланса: <i>ПК</i> = <i>стр. 1300</i> + <i>стр. 1400</i> + <i>стр. 1530</i>, <i>BB</i> = <i>стр. 1600</i>.</p>
Ликвидность и платежеспособность	коэффициент абсолютной ликвидности – x_4	$K_{a.l.} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2},$ <p><i>стр. 1200</i> – <i>КДЗ</i> – <i>стр. 1260</i> – <i>ДДЗ</i> – <i>стр. 1220</i> – <i>стр. 1210</i>, <i>стр. 1500</i> – <i>стр. 1530</i></p> <p><i>A1</i> = <i>стр. 1240</i> + <i>стр. 1250</i>, <i>Π1</i> = <i>стр. 1520</i>, <i>Π2</i> = <i>стр. 1510</i> + <i>ЗУВД</i> + <i>стр. 1540</i> + <i>стр. 1550</i>.</p>
	коэффициент быстрой ликвидности – x_5	$K_{б.л.} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2},$ <p><i>стр. 1200</i> – <i>ДДЗ</i> – <i>стр. 1220</i> – <i>стр. 1210</i>, <i>стр. 1500</i> – <i>стр. 1530</i></p> <p><i>A2</i> = <i>КДЗ</i>.</p>
	коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности – x_6	$K_{КЗ/ДЗ} = \frac{КЗ}{КДЗ},$ <p><i>КЗ</i> – кредиторская задолженность, <i>КДЗ</i> – краткосрочная дебиторская задолженность: <i>КЗ</i> = <i>стр. 1520</i>.</p>

³ Так как коэффициент $K_{КЗ/ДЗ}$ имеет обратную направленность, то в Z-свертке следует использовать коэффициент $x_6' = 1/x_6$.

	доля запасов в текущих активах – x_7	$K_{\text{зап./ОА}}^c = \frac{\text{Зап.}}{\text{ОА}},$ <p>Зап. – запасы, ОА – оборотные активы: Зап. = стр. 1210 + стр. 1220, ОА = стр. 1200.</p>
Рентабельность	рентабельность продаж (по чистой прибыли) – x_8	$ROS = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}},$ <p>ЧП – чистая прибыль, ВР – выручка от реализации: ЧП = стр. 2400 (ф. № 2), ВР = стр. 2110 (ф. № 2).</p>
	рентабельность собственных средств – x_9	$ROE = \text{ЧП} / \text{СС}_{\text{ср.}}$ <p>ЧП – чистая прибыль, СС_{ср.} – средняя величина собственных средств за период: ЧП = стр. 2400 (ф. № 2), СС_{ср.} = ср. значение (стр. 1300 + стр. 1530 (ф. № 1)).</p>
Деловая активность	оборачиваемость оборотных активов – x_{10}	$\frac{\text{ВР}}{\text{ОА}_{\text{ср.}}},$ <p>ВР – выручка от реализации, ОА_{ср.} – средняя величина оборотных активов за период: ВР = стр. 2110 (ф. № 2). ОА_{ср.} = ср. значение (стр. 1200 (ф. № 1)).</p>
	оборачиваемость внеоборотных активов – x_{11}	$\frac{\text{ВР}}{\text{ВБ}_{\text{ср.}}},$ <p>ВР – выручка от реализации, ВБ_{ср.} – средняя величина валюты баланса за период: ВБ_{ср.} = ср. значение (стр. 1600 (ф. № 1)).</p>
Инвестиционная привлекательность	Совокупная доходность акций – x_{12}	$\frac{\Delta P + D}{P_{t-1}},$ <p>ΔP – прирост стоимости акций, D – выплаченные дивиденды, P_{t-1} – рыночная стоимость акции на начало периода.</p>

1. Финансово-экономическое состояние предприятия оценивается в следующей качественной шкале: «значительно ниже удовлетворительного (критическое)», «ниже удовлетворительного (низкое)», «удовлетворительное», «выше удовлетворительного (стабильное)», «значительно выше удовлетворительного (превосходное)».

2. Перечисленным состояниям соответствуют экспертные оценки интервалов изменения интегрального показателя Z : для первого кластера – $(0; R_1]$, для второго – $(R_1; R_2]$, для третьего – $(R_2; R_3]$, для четвертого – $(R_3; R_4]$, для пятого – $(R_4; 1)$. Примером набора диапазонов качественной оценки уровня финансово-экономического состояния предприятия может быть, например, следующий: $(0; 0,5]$, $(0,5; 0,72]$, $(0,72; 0,86]$, $(0,86; 0,95]$, $(0,95; 1)$.

3. Для каждой пары соседних диапазонов, характеризующейся «точкой перехода» R_i , определяется соответствующий набор $\{x_{ji}\}$ ($i = 1, 12$) значений используемых показателей. Причем для первой и четвертой пар диапазонов значения показателей наборов $\{x_{1,i}\}$ и $\{x_{4,i}\}$ ($i = 1, 12$) рассчитываются в соответствии с алгоритмом, приведенным в [3] (на основе статей прогнозного баланса, соответствующих оптимальным вариантам деятельности предприятия для пессимистического и оптимистического сценариев развития его внешнего и внутреннего окружений). Для второй пары и третьей пар диапазонов (границы которых соответствуют значениям Z -свертки, равным R_2 и R_3) «переходные» состояния баланса предприятия определяются на основе экспертных оценок и далее по приведенному в работе [3] алгоритму определяются соответствующие наборы $\{x_{2,i}\}$ и $\{x_{3,i}\}$ ($i = 1, 12$) значений показателей универсального набора.

4. Для каждого из 12-ти финансовых коэффициентов, приведенных в табл. 1, определим диапазон $[0; b_i]$ (или $[0; \infty)$) возможных его значений⁴, который, в свою очередь, может быть разбит на интервалы, для каждого из которых известен характер монотонной зависимости значения Z -свертки (1) от изменения соответствующего коэффициента в границах этого интервала: либо Z растет с увеличением коэффициента x_i , либо наоборот снижается (в первом случае рост i -го показателя характеризует улучшение финансово-экономического положения предприятия и укрепление финансовой устойчивости его рыночной деятельности, во втором – ухудшение положения и снижение финансовой устойчивости).

5. Пусть анализируемое значение x_i i -го коэффициента попадает в интервал $[b_{i,k}; b_{i,k+1}]$ с известным характером монотонной зависимости Z -свертки от направления его изменения, причем $b_{i,k} \neq 0$, а $b_{i,k+1} \neq \infty$ (крайние случаи рассмотрим ниже).

⁴ Показатель x_2 может принимать отрицательные значения.

Со значением x_i i -го коэффициента свяжем значение вновь вводимой переменной y_i , рассчитываемое по следующим правилам.

Если в этом интервале значение Z -свертки (1) растет с ростом x_i , то

$$y_i = \frac{x_i}{b_{i,k+1}}, \quad (3)$$

если – снижается, то

$$y_i = \frac{b_{i,k}}{x_i}. \quad (4)$$

Если $b_{i,k} = 0$ или $b_{i,k+1} = \infty$, то $y_i = 0$ ⁵.

Последнее правило в совокупности с правилами (3) и (4) гарантируют, что, во-первых, $y_i \in [0; 1]$, а, во-вторых, с ростом значения i -го показателя характер поведения Z -свертки переменных набора $\{y_i\}$

$$Z_y = \sum_{i=1}^{12} \alpha_i y_i \quad (1')$$

является монотонно-возрастающим по переменным y_i (значения которых соответствуют значениям переменных x_i из рассматриваемых интервалов), что в совокупности обеспечивает выполнение условия $Z_y \in [0; 1]$, если сумма весов α_i в Z -свертке (1') не больше 1.

В терминах вновь введенных переменных y_i наборам $\{x_{1,\beta}\}, \{x_{2,\beta}\}, \{x_{3,\beta}\}, \{x_{4,\beta}\}$ ($i = \overline{1,12}$) соответствуют наборы $\{y_{1,\beta}\}, \{y_{2,\beta}\}, \{y_{3,\beta}\}, \{y_{4,\beta}\}$.

Рассмотрим следующую задачу линейного программирования:

$$\max \sum_{i=1}^{12} \alpha_i; \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^{12} \alpha_i (y_{1,i} - R_1) \leq 0; \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^{12} \alpha_i (y_{2,i} - R_2) \leq 0; \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^{12} \alpha_i (y_{3,i} - R_3) \leq 0; \quad (8)$$

⁵ Для показателя x_2 , в случае если расчетное значение отрицательно, далее в алгоритме следует использовать значение y_2 равное «0».

$$\sum_{i=1}^{12} \alpha_i (y_{4,i} - R_4) \leq 0; \quad (9)$$

$$\alpha_i \geq 0, \quad i = \overline{1, 12}. \quad (10)$$

Если набор весовых коэффициентов $\{\alpha_i\}$ — ее оптимальное решение, то набор

$$\alpha_i = \frac{\alpha_i^0}{\sum_{i=1}^{12} \alpha_i^0} \quad (i = \overline{1, 12}), \quad (11)$$

отличающийся от набора $\{\alpha_i^0\}$ наличием дополнительного условия нормированности:

$$\sum_{i=1}^{12} \alpha_i = 1, \quad (12)$$

претендует считаться обоснованным набором весовых коэффициентов для линейной Z-свертки коэффициентов набора $\{y_i\}$:

$$Z = \sum_{i=1}^{12} \alpha_i^{(0)} y_i, \quad (1')$$

которая в соответствии с предпосылками (1)–(3) позволяет отнести анализируемое финансово-экономическое состояние исследуемого предприятия, задаваемое набором $\overline{X}_1(x_1, \dots, x_i, \dots, x_{12})$ значений показателей универсального набора, к одному из перечисленных выше типов, что отвечает основной идее Z-метода Э. Альтмана.

Используемые источники

1. Недосекин А.О., Максимов О.Б. Новый комплексный показатель оценки финансового состояния предприятия
2. Недосекин А.О., Максимов О.Б., Павлов Г.С. Анализ риска банкротства предприятия. Методическое указание по курсу «Антикризисное управление». – http://sedok.narod.ru/sc_group.html.
3. Хечумова Э.А. Модели и методы формирования пороговых значений финансово-экономических показателей деятельности предприятия. Автореф. дис. на соис. уч. ст. к.э.н., М., 2011.
4. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // The Journal of Finance, September 1968, PP. 589–609.
5. Altman E.I. Corporate Financial Distress/ – New York, John Wiley, 1983.
6. Altman E.I. Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question // Journal of Finance, September 1984, PP. 1067–1089.
7. Altman E.I. personal Internet homepage. – On site: <http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/index.html>.

Пенкин А. Ф.
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
экономической теории и финансовых рынков,
Московский городской университет
управления Правительства Москвы

Эволюция денежных систем: неизбежность в условиях неопределенности

Рассматриваются пять основных направлений возможного реформирования доминирующей модели организации денежных систем, их теоретические основы и практические шаги.

Ключевые слова: Двухуровневая банковская система, эмиссия денег, банкноты, доверительная стоимость бумажных денег, финансово-экономическая нестабильность, долги.

Monetary systems' evolution: inevitability in terms of indeterminacy

In article the author points out 5 main trends of probable reforming of mainstream model of monetary systems' organization, their theoretical base and practical paces.

Keywords: Dual banking system, emission of money, banknotes, confidential value of paper money, financial and economic instability, debt.

Президентские выборы в США ко всему прочему ознаменовались тем, что на уровень политической программы одного из кандидатов были подняты вопросы неизбежности глубокой трансформации денежной системы страны, эмитирующей основную резервную валюту в мире. Социально-экономические и политические основы функционирования второй по значимости резервной валюты – евро – также ежедневно подвергаются тестированию на прочность и далеко не всегда выдерживают эти испытания.

Очевидно, что мы являемся свидетелями глубокого кризиса существующих денежных систем, которые катастрофически быстро теряют доверие в глазах хозяйствующих субъектов и граждан. Однако, что придет им на смену – далеко не ясно. Основы неких новых денежных систем еще не видны, хотя предшествующий исторический опыт и теоретические разработки свидетельствуют о том, что нет ничего застывшего, что эволюция денежных систем неизбежна. Так, обычно вычленяются три крупные вехи в истории развития денег: «Бартерный период» 10000–3000 лет до н. э.;

«Монетный период»: 3000 лет до н. э. – XVII–XVIII вв. н.э.; «Финансовый период»: XVII–XVIII вв. н.э. – н.в. Существуют и другие варианты периодизации истории денег, которые применительно к особенностям современного этапа основной акцент делают на переходе от полноценных денег к неполноценным необеспеченным деньгам и замещении товарной стоимости представительной стоимостью, а представительной стоимости – доверительной¹.

Главное, однако, состоит в том, что реальный денежный оборот и сегодня может включать в себя и бартерные расчеты, и расчеты с использованием различных денежных суррогатов и финансовых инструментов: чеков (история которых насчитывает более 600 лет), векселей (более 900 лет), депозитов до востребования (150 лет), электронных денег (последние 20 лет), наконец, банкнот, история которых насчитывает более 350 лет² и которые являются основной формой представления современных бумажных денег.

При всем многообразии конкретных форм организации денежных систем в отдельных странах (в которых отражаются, в том числе, исторический опыт страны, ее место в современном мире и видение перспектив развития) доминирующей моделью в настоящее время является система со следующими основными блоками.

1. Национальный центральный банк имеет монополию на эмиссию наличных денег, которые выпускаются именно как обязательства (банкноты) центрального банка, а не в форме обязательств национального правительства (казначейских билетов).

2. Банкноты центрального банка имеют в качестве обеспечения, прежде всего, долги национального правительства (оформленные пакетом государственных долговых ценных бумаг в портфеле центрального банка) и/или обязательства иностранных государств (активы, номинированные в иностранных валютах), а также обязательства иных юридических лиц (в том числе коммерческих банков и иных частных компаний).

3. Золото, которое учитывается в активах центрального банка, имеет ограниченное значение в качестве обеспечения банкнот центрального банка. Во-первых, с 1978 года во всем мире обмен банкнот центрального банка на золото не предусматривается, оно является «обычным» товаром, цена которого определяется представительной стоимостью не-

¹ Деньги. Кредит. Банки: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. М.: ТК Велби, 2006. С. 42–44.

² Деньги, кредит, банки: Учебник/ Колл.авт.; под ред. О.И. Лаврушина . 4-е изд., стер.-М.: КНОРУС, 2006. С. 36.

разменных на золото бумажных денег. Во-вторых, удельный вес золота в активах центральных банков, оцененного по фиксированным ценам, составляет величину, не превышающую 10%. Всего же в мире добыт такой объем золота, который можно уместить в куб, длина оси которого не превышает 21 метра. Это даже физически наглядно свидетельствует об ограниченности данного металла как основы современной мировой денежной системы, в которой только базовые финансовые активы превышают 200 трлн. долларов.

4. В двухуровневой банковской системе, в которой центральный банк выполняет строго очерченные законодательством меры по надзору и контролю за коммерческими банками, но не отвечает по их обязательствам, а коммерческие банки действуют, руководствуясь стремлением к увеличению прибыли и самостоятельной оценкой рыночной ситуации, подавляющая часть денежной эмиссии зависит от деятельности коммерческих банков. Именно кредитуя заемщиков, банки способствуют увеличению объемов депозитов, расширяют предложение денег. В результате из общего объема денежной массы (агрегата M2) на требования к коммерческим банкам (остатки клиентов на счетах в банках) приходится от 90% до 60%, тогда как на наличные деньги, которые эмитируются центральным банком, от 10% до 40%.

5. Представительная (вернее — доверительная) стоимость бумажных денег и устойчивость всей системы зависит от следующих основных факторов. Во-первых, от соблюдения финансовым регулятором (центральным банком) неких правил (они могут фиксироваться, а могут и не быть формализованными), которые предотвращают чрезмерное «разбухание» денежной массы, поскольку оно неизбежно ведет к обесценению неразменных бумажных денег.

Во-вторых, соблюдение таких правил особенно необходимо применительно к доллару США, который выполняет роль основного резервного средства на глобальных финансовых рынках, в международных экономических отношениях и в обеспечении устойчивости национальных денежных систем, поскольку большая часть обеспечения в иностранных активах (см. п.2) номинирована в долларах США. С одной стороны, государство, которое эмитирует резервную валюту, должно гарантировать наличие достаточного количества денежных знаков и их эквивалентов для потребностей всего мира. Однако, с другой стороны, чем больше объем эмиссии, тем больше угроза инфляции и подрыв доверия к данной валюте. Это противоречие, сформулированное в 1965 г. Робертом Трифффином и получившее название

«Парадокс Триффина»³ первоначально предусматривало присутствие золота в качестве обеспечения эмиссии. Соответственно, доказывались: неизбежность продолжения эмиссии долларов США в объемах, превышающих золотой запас страны; неизбежность постоянного отрицательного сальдо платежного баланса США; неизбежность пересмотра основ Бреттон-Вудской валютной системы и неизбежность появления нового платежного средства – «Специальных прав заимствований – SDR».

Появление второй ключевой резервной валюты – евро – и снятие ограничений в форме обязательного наличия золотого запаса, не отменили сути «парадокса Триффина»: мир зависит от устойчивости доллара США и проводимой в этой стране бюджетной и денежно-кредитной политики, ослабление этой зависимости в интересах большинства государств мира и оно неизбежно.

Третьим ключевым фактором устойчивости национальной системы (и региональной валютной зоны) является качество обязательств, которые формируют обеспечительную основу эмиссии банкнот, выпускаемых центральным банком. Недоверие к государственным долговым ценным бумагам, а особенно, неконтролируемый рост государственных долгов порождают недоверие к эмитируемым бумажным деньгам и снижают их представительную (доверительную) стоимость.

В-четвертых, неустойчивость современной денежной системы обуславливается тем, что ее состояние зависит от проводимой кредитными организациями стратегии и их субъективной готовности принятия рисков. Чем более активно банки кредитуют заемщиков, тем быстрее увеличивается объем денежной массы и, наоборот, замедление темпов банковского кредитования и, тем более, сокращение объемов кредитования ведет к нехватке денег в экономике.

Самое же важное состоит в том, что в двухуровневой банковской системе с учетом сложившейся к настоящему времени довольно либеральной практики регулирования, центральный банк и другие регуляторы имеют крайне ограниченные возможности воздействия на коммерческие банки как в части воздействия на их кредитную активность, так и на качество кредитного портфеля банков. А качество активов банков, в которых кредитный портфель является основной составляющей частью, определяет надежность банков и их возможности выполнения обязательств по размещенным в них депозитам. Таким образом, деятельность банков и непредсказуемость их поведения формирует высо-

³ См.: Парадокс Триффина. – URL.: <http://profmeter.com.ua/Encyclopedia/detail.php?ID=601> (дата обращения: 27.10.2012).

кую степень неопределенности состояния и вектора изменений на денежном рынке и в денежной системе в целом.

Кризис существующей системы и неизбежность ее эволюции обуславливают следующие предложения по реформированию системы, которые можно сгруппировать в 5 крупных направлений.

Во-первых, под вопрос поставлен механизм выбора тех активов, которые сегодня формируют агрегат M2 в большинстве стран мира и которые должны наилучшим образом выполнять функции денег: средства обращения и меры стоимости, средства накопления и средства платежа. Как было указано выше, в настоящее время выбор таковых активов осуществляется без их привязки к золоту, или к какому-то иному вещественному носителю всеобщего эквивалента стоимости, что порождает недоверие к современным деньгам.

Отсюда вытекают реформаторские предложения о возврате к золотому стандарту в какой-то модифицированной форме, которая могла бы повысить обеспеченность долговых обязательств центральных банков (банкнот) или правительств (казначейских обязательств). При всей нереалистичности, на первый взгляд, такого возврата, данные предложения становятся вопросом политической повестки дня не только в США, но и в других странах.

К этому направлению можно отнести и попытки открытия иной (помимо золота) более доступной субстанции, в которой могла бы происходить материализация всеобщего эквивалента стоимости, например, энергетических единиц. Однако подобные предложения пока можно причислить к экспериментам финансовой алхимии.

Вторая «старая» идея состоит в передаче полномочий по эмиссии бумажных денег от центральных банков казначействам (министерствам финансов). Такая модель, как известно, широко использовалась в недавнем прошлом в значительном числе стран. Против эмиссии казначейских обязательств вместо банкнот высказываются, как правило, следующие теоретические возражения: такой механизм открывает возможности бесконтрольного наращивания денежной массы со стороны исполнительной власти (всегда испытывающей нехватку денег), что оборачивается инфляцией; таким нерыночным (неторгуемым) государственным долгом трудно управлять, что разрушает финансовые рынки. Главное же, на наш взгляд, состоит в том, что такая модель противоречит фундаментальным интересам финансового капитала, который до сегодняшнего дня доминирует в большинстве стран мира, поэтому «возрождение» этой модели может произойти только в результате серьезных социально-экономических изменений.

Третье направление возможного реформирования делает акцент на усилении роли международных финансовых институтов и тех наднациональных платежных инструментов (SDR, например), которые могли бы ослабить зависимость мировой валютной системы и национальных денежных систем от нынешних теряющих доверие резервных валют — доллара США и евро. Такого рода предложения неоднократно рассматривались в рамках дискуссий в Группе 20, на других международных форумах, однако их реализация в среднесрочном периоде представляется проблематичной, поскольку затрагивает жизненно важные интересы США и других ведущих держав.

К этому направлению реформирования можно отнести и попытки ускоренного формирования региональных валютных зон в Азии, в рамках ЕврАзЭС, предполагающие появление новых региональных резервных и расчетных единиц. Опыт ЕС, на наш взгляд, наглядно продемонстрировал, что в условиях финансово-экономической турбулентности единая валюта защищает слабые страны от внешних воздействий. Вместе с тем правила региональной валютной зоны неизбежно ограничивают инструменты повышения конкурентоспособности отдельной национальной экономики, соответственно, порождают внутреннее напряжение в группировке и ее ослабление по отношению к внешнему миру. Поэтому, на наш взгляд, попытки создания некоей универсальной денежной единицы даже при далеко зашедшем интеграционном объединении сами начинают генерировать дополнительные риски для стран-участниц и для мировых финансовых рынков. Наоборот, для региональных объединений, находящихся на относительно низком уровне институционального и финансово-кредитного сотрудничества, появление региональной расчетной единицы дает больше плюсов, чем минусов. Ведь для относительно слабых стран появляется дополнительная внешняя защита от негативных воздействий со стороны глобальных финансовых рынков, а для стран-лидеров расширяются рынки.

Однако одновременно повышаются риски для той страны (России в ЕврАзЭС), национальная валюта которой будет выдвигаться на роль резервной региональной и расчетной денежной единицы. Именно на рубль будут ложиться последствия нестабильности на валютных рынках, Россия должна быть готова нести потери золотовалютных резервов из-за ослабления мировых резервных валют (большой объем которых необходим для того, чтобы рубль выполнял функции региональной резервной и расчетной единицы). Дополнительные риски для России будет также порождать необходимость поддержки более слабых валют ЕврАзЭС. Все это позволяет сделать вывод, что форсиро-

ванного создания региональных резервных валют ожидать не следует, процесс в этом направлении может сопровождаться и попятными движениями.

Четвертое направление отрицает саму доминирующую модель денежной системы, которая предполагает монополию центральных банков и/или казначейств на эмиссию наличных денег.

Теоретически такая позиция наиболее развернуто была изложена в 1976 г. в работе лауреата Нобелевской премии по экономике Фридриха А. Хайека⁴. На русский язык этот труд был переведен в 1996 году под названием «Частные деньги», хотя, на наш взгляд, суть предложений более адекватно отражало бы название «Денационализация денег». Эксперименты по созданию условий для стихийного выявления активов, которые наилучшим образом выполняют функции денег (а в этом суть предложений Ф.А. Хайека) в истории ставились не раз. Наиболее известен пример из истории США, где до Гражданской войны находящиеся в обращении бумажные деньги в основном являлись банкнотами штатов, выпускавшимися частными банками. Еженедельные справочники того времени включали описания почти 10 000 различных типов подлинных банкнот, находившихся в обращении⁵. К тому же существовало большое число подделок ... Очевидно, что современная турбулентность на глобальных финансовых рынках не представляет благоприятных условий и времени для селекции платежных инструментов, эмитированных частными банками, и выявления наиболее конкурентоспособных из них для выполнения функций денег. К тому же после кризиса 2007–2009 годов доверие даже к крупнейшим финансовым холдингам было основательно подорвано.

К этому направлению можно отнести и набирающие популярность идеи функционирования «свободных денег». Термин «свободные деньги» (Freigeld) был введен в 1916 году Йоханом Сильвио Гезеллем, опубликовавшем на немецком языке труд «Свободное государство и свободные деньги как путь к естественному экономическому порядку» (Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld). Основная идея автора состоит в том, что деньги должны служить лишь в качестве средства обмена, а не как средство сбережения; «естественный экономи-

⁴ Хайек Фридрих А. Частные деньги/ Русский перевод: Институт национальной модели экономики, 1996.

⁵ См.: Долан Э. Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика/ Пер. с англ. В.Лукашевича и др./Под общ. ред В. Лукашевича. Л., 1991. С. 37.

ческий порядок», обеспечивающий обращение денег – это порядок, при котором деньги становятся платной государственной услугой. Так называемые «деньги с отрицательным процентом», предполагают, что их владельцы обязаны регулярно передавать государству (общине) некоторую небольшую сумму как плату за право пользоваться деньгами государственной эмиссии⁶. Эти идеи были развиты в трудах Маргрит Кеннеди и других ученых уже во второй половине XX века⁷. Самое же главное – идеи были внедрены! Использование локальных средств обмена ускоряет хозяйственный оборот, особенно, в период кризиса и стагнации и способствует росту предприятий, ориентированных на локальный рынок; ускоряется обращение такого рода денег; уменьшается влияние негативных внешних факторов (особенно, происходящих на глобальных финансовых рынках) на общину.

Все эти факторы способствовали развитию различных вариантов «торговых систем местного обмена», существующих сегодня в относительно небольших населенных пунктах США, в Европе, в Российской Федерации в Башкирии. Однако, при всех вариантах сохраняется их фундаментальный недостаток: используемые инструменты не могут выполнять все функции, которые должны выполнять деньги (в том числе, функции сбережения и платежа), соответственно, их нельзя считать деньгами, которые смогут обеспечивать народнохозяйственный оборот и стать ключевым элементом международных экономических отношений.

Наконец, пятое направление реформирования ставит во главу «ремонт» существующих денежных систем. Такой «ремонт» предполагает, прежде всего, существенные институциональные преобразования в системе взаимодействия центральных банков и кредитных организаций или в более широком плане – взаимодействия между финансовыми регуляторами отдельной страны (а также еврозоны в целом) и финансовым сектором. Речь идет о таких областях как: расширение зоны контроля и надзора за кредитными организациями в отношении качества активов; достаточности капитала; прозрачности консолидированной отчетности; внедрении механизмов, которые должны контрциклически влиять

⁶ Голубицкий Сергей. Freigeld. «Бизнес-журнал» №18 от 02 Октября 2007 года. URL.: http://www.business-magazine.ru/mech_new/experience/pub289225 (дата обращения: 27.10.2012).

⁷ Кеннеди Маргрит. Деньги без процентов и инфляции. Как создать средство обмена, служащее каждому. URL.: <http://lib.ru/NTL/ECONOMY/MKENNEDI/mkennedi.txt> (дата обращения: 27.10.2012).

на кредитную активность банков и др. Эти новые требования должны затронуть не только деятельность глобальных и национально значимых финансовых организаций, но и широкого круга относительно небольших кредитных организаций. Расчистка балансов банков и повышение достаточности их капитала должно оздоровить существующую денежную систему, поскольку повысится доверие клиентов к активам банков и к защищенности своих депозитов. О масштабах предстоящих преобразований в этой области можно судить по планам ЕС в части: списания проблемной задолженности банков (сотни млрд. евро); создания Банковского союза, который наделит сверхполномочиями Европейский центральный банк (ЕЦБ) по надзору и контролю за выполнением 6 тысячами банков новых более жестких требований в отношении достаточности капитала, управления рисками и др. Самые сложные проблемы предстоит решать по второму направлению «ремонта»: по повышению качества обеспечения эмиссии банкнот центральных банков, каковым, как было отмечено выше, выступают, прежде всего, государственные долговые ценные бумаги. Именно подрыв доверия к государственным долгам и, прежде всего, к долгам стран, эмитирующих резервные валюты, придает настоящему кризису денежных систем особую экономическую и политическую остроту. Уменьшение глобальных структурных дисбалансов мировой экономики, заложенных в современную модель денежной системы (смотри «парадокс Триффина»), отказ от эгоизма регуляторов США при проведении денежно-кредитной и финансовой политики, когда действует лозунг «доллары наши, а проблемы ваши» — это лишь некоторые из направлений, которые обсуждаются в рамках «Группы 20», в кругах экспертов.

Всем очевидно, что проблема государственных долгов стран, эмитирующих резервные валюты (доллар США и евро), не имеет «удовлетворительного окончательного» решения — ведь сами современные деньги обеспечены долгами и обречены в дальнейшем обеспечиваться пирамидой долгов. Речь может идти только о приближении к некоторым количественно определенным ориентирам, которые позволяют сохранять стабильность системы в новых условиях финансово-экономической турбулентности. Каковы эти количественные ориентиры применительно к Еврозоне и отдельным входящим в нее странам — ранее было определено в Маастрихтских соглашениях. Однако сегодня они не выдерживаются большинством участников еврозоны и не будут, по мнению экспертов и МВФ, выдерживаться в течение длительного времени. Так, фундаментальные исследования, проведенные в связи глобальным финансовым кризисом 2008–2009 годов, и, прежде

всего, работа Рейнхарт К., Рогофф К. «На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства» убедительно показывают, что кризис всегда способствует проявлению неконтролируемого государственного долга. Авторы пришли к неутешительному выводу о том, что государственный долг растет после кризиса, в среднем, на 80% в течение трех лет⁸. Если руководствоваться выводами К. Рогоффа и К. Рейнхарт, то долг в группировке в целом будет еще нарастать на протяжении 2013 г., несмотря на все предпринимаемые жесткие меры экономии. Если же произойдет вторая волна кризиса, то ее последствием станет очередной виток роста государственного долга. Есть все основания полагать, что развитые страны мира вступили в длительную — на десятилетие — эпоху мало контролируемого роста госдолга. Но тогда очевиден и вывод о том, что для самостоятельного урегулирования своих долговых проблем страны должны располагать большей свободой действий, в том числе, должны иметь возможность использовать механизм обесценения долга через инфляцию, что предполагает наличие собственной национальной валюты.

Все это порождает вопрос о жизнеспособности еврозоны в нынешнем формате. Можно, таким образом, ожидать, что даже в самом развитом и далеко зашедшем интеграционном объединении — в ЕС — произойдет откат назад как в части организационно-правового строительства группировки, так и в объемах перераспределения ресурсов, которые позволяли укреплять единство входящих в Союз стран.

Несмотря на масштабность задач, которые предстоит решать в ходе «ремонта» доминирующей модели организации денежных систем и высокие риски дальнейшего усиления финансово-экономической нестабильности, представляется, что именно это направление остается наиболее реалистичным и будет определять вектор эволюции денежных систем.

⁸ Рейнхарт К., Рогофф К. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства. М.: Карьера Пресс, 2011. С. 280

Расулов Р. М.
соискатель,
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г. В. Плеханова»

Перспективы разработки и особенности современных систем управления затратами

Представлены основные положения и авторская концепция построения комплексной системы управления затратами производственного предприятия, основанной на принципе интеграции преимуществ систем учета и управления затратами «стандарт-костс», «директ-костинг», ABC и др.

Ключевые слова: калькуляция себестоимости, управление себестоимостью, структурная бизнес-единица, управленческий учет, комплексная система управления затратами предприятия.

Modern cost management systems development outlook and particular qualities

The core principles and author's concept of design of industrial enterprise's complex cost management system based the principle of integration of accounting and cost management systems benefits including «standard costs», «direct costing», ABC, etc. are represented in the article.

Keywords: Calculation of prime cost, cost management, business unit, cost accounting, complex enterprise cost management system.

Осуществляемая в настоящее время либерализация внутреннего рынка расширит приток импортных товаров и существенно обострит конкуренцию по большинству товарных позиций. В этой связи особую актуальность приобретает проблематика разработки и внедрения современных методов повышения конкурентоспособности промышленных предприятий. И, в частности, в направлении повышения эффективности управления производственными и внепроизводственными затратами.

В эпоху планово-директивной экономики затраты, цены и прибыль предприятий определялись на основе единого государственного плана. Централизация планирования позволила сформировать вполне эффективную систему управления затратами сначала на отраслевом, а затем и внутриотраслевом уровнях. Её основными элементами являлись: прогнозирование, планирование и нормирование, учёт и калькулирование, анализ и контроль осуществлённых затрат. Перечисленные составляющие системы управления функционировали в тес-

ной взаимосвязи и строго в рамках цепочки: подразделение—предприятие—производственное объединение—отрасль.

Госплан прогнозировал и в виде директив спускал задания не только по выпуску продукции в натуральном и денежном выражениях, но и плановую себестоимость продукции и отпускные цены. По результатам отчётного периода формировались планы по снижению себестоимости продукции как на уровне отрасли, так и отдельных предприятий.

Снижение себестоимости достигалось как экстенсивным (выполнение нескольких норм одним рабочим, сокращение доли брака в производстве, экономное расходование ресурсов), так и интенсивным (внедрение рационализаторских предложений и достижений НТП) способами. На промышленных предприятиях была налажена система нормирования, позволявшая делать обоснованные выводы об эффективности использования материальных и трудовых ресурсов.

Таким образом, наряду с общепризнанными недостатками, присутствующими в плановой экономике в целом, система управления себестоимостью на отечественных предприятиях обладала рядом положительных свойств. Однако со сменой экономической модели развития целостная система управления себестоимостью промышленной продукции перестала существовать, что обозначило соответствующую проблематику конкурентоспособного развития предприятий.

Рыночный подход к управлению себестоимостью основывается на управленческих действиях, целью которых является достижение запланированного результата деятельности предприятия наиболее экономным способом (рис. 1).

Система управления себестоимостью призвана реализовать следующие функции:

- прогнозирование и планирование – перспективное (долгосрочное), текущее (краткосрочное);
- организация (определение мест возникновения затрат, формирование центров затрат иерархической системы линейных и функциональных взаимосвязей, совместимой с производственно-технологической и организационно-технической структурами предприятия) [7];
- координация и регулирование (сравнение фактических затрат с запланированными, выявление отклонений и принятие мер по их ликвидации);
- активизация и стимулирование (поиск и внедрение способов воздействия на участников производства, которые побуждают соблюдать запланированные затраты и находить возможности их снижения);

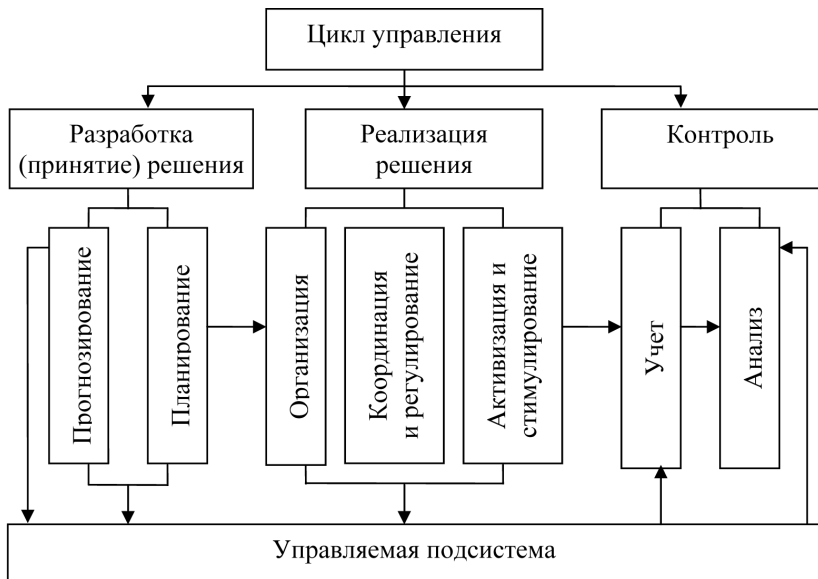


Рис. 1. Взаимодействие элементов системы управления себестоимостью продукции на предприятии

- учёт и анализ (сбор и обобщение информации, оценка эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, выявление резервов снижения затрат).

Функция контроля обеспечивает обратную связь, а её эффективность обуславливается корректирующими управленческими действиями, направленными на приведение фактических затрат в соответствие с запланированными или на коррекцию плановых затрат в случае изменения производственно-технологических условий.

Методология управления себестоимостью продукции с необходимостью должна опираться на следующие принципы:

- системный подход к управлению себестоимостью¹;
- единство методов, используемых на разных уровнях управления затратами²;

¹ Эффективность управления затратами оценивается для самого слабого звена системы. Низкий уровень нормирования затрат, посредственная мотивация, учёт затрат, не обеспечивающий потребности руководства, негативно сказываются на функционировании всей системы управления затратами.

² Единство управления затратами на разных уровнях предполагает единые требования к информационному обеспечению, планированию, учёту и анализу затрат.

- управление себестоимостью изделия на всех этапах производственного цикла;
- повышение заинтересованности отдельных центров ответственности в снижении затрат путём внедрения эффективных и апробированных методов управления производственными и внепроизводственными издержками;
- совершенствование информационного обеспечения системы управления затратами.

Следует отметить, что управление себестоимостью шире, глубже, многообразнее и сложнее управления эффективностью использования производственных ресурсов, поскольку предполагает учёт их комплексного использования, возможной взаимозаменяемости и различий в величине и сроках влияния на результаты предприятия.

К задачам управления затратами следует отнести:

- определение затрат по функциям управления;
- выявление способов, средств измерения и контроля затрат;
- выбор и обоснование способов нормирования затрат;
- расчёт затрат по операционным и географическим сегментам и по отдельным производственным подразделениям предприятия;
- исчисление минимально необходимых затрат на единицу продукции (работ, услуг);
- создание информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений, и при определении резервов снижения затрат.

При построении современных систем комплексного управления затратами (СКУЗ) промышленного предприятия следует использовать подход, основанный на выделении и последующей интеграции преимуществ известных систем «стандарт-костс», «директ-костинг» и АВС³ [1, 3].

В этом случае эти системы должны обладать следующими свойствами.

³ Комплексное управление себестоимостью лежит в основе широко используемой на Западе концепции управления по видам деятельности (Activity-Based Management, ABM) – системы управления, использующей информацию, полученную с помощью учета затрат по методу АВС для целей минимизации затрат и анализа эффекта потребителей. В методологии ABM методы АВС и АВМ используются последовательно. Это связано с тем, что традиционный учет, как правило, произвольно или усредненно распределяет накладные затраты, что приводит к нарушению целостности стоимости. В свою очередь, АВС-метод позволяет исправить неверное распределение при помощи ФСА, а также драйверов затрат. Последние отражают особенности потребления и позволяют в процессе списания издержек использовать причинно-следственные связи.

1. Гибкость. СКУЗ должна обладать потенциалом адаптации к изменяющимся условиям функционирования: изменение организационной структуры предприятия, появление новых видов деятельности и т.п.

2. Релевантность. СКУЗ должна соответствовать уровню развития внешней среды и, в частности, требованиям налогового законодательства и финансовой отчётности.

3. Оперативность. Менеджмент всех уровней должен обладать актуальной информацией об осуществляемых затратах (в отличие от традиционного бухгалтерского учёта, предоставляющего информацию лишь по окончании отчётного периода).

4. Корректность информации. Система должна включать инструменты корректного определения величины не только совокупных, но и элементарных затрат.

5. Степень детализации. Детализация обрабатываемой учётной информации должна обеспечить полноту отражения величины и структуры затрат.

6. Референтность. В функции системы должны входить как предоставление информации по величине и структуре затрат, так и поиск направлений сокращения затрат.

7. Прогнозируемость. Система должна обладать инструментарием имитационного моделирования основной производственной деятельности в случае гипотетического изменения технико-экономических параметров выпускаемой продукции.

8. Оперативность обнаружения системных или случайных ошибок.

9. Системная интегрированность. Система должна встраиваться и взаимодействовать с другими системами управления предприятием (управление запасами, логистика, маркетинг и т.п.).

В информационном плане система должна обладать разветвленной сетью прямых и обратных связей, что является важнейшей характеристикой информационно-интегрированной системы. Современный уровень развития информационных технологий позволяет говорить о наличии достаточных возможностей для обеспечения хранения и обработки учётной информации.

Критическое изучение современной теории и практики управленческого учёта, а также собственные наработки автора в сфере анализа хозяйственной деятельности коммерческих предприятий позволили сделать вывод о возможности разработки принципиально нового варианта интеграции систем финансового и управленческого учёта для предприятий, внедривших сегментарный учёт и отчётность.

Рассмотрим принципы построения, структуру и функции СКУЗ на примере машиностроительного предприятия с диверсифицированной по центрам ответственности структурой управления (рис. 2).



Рис. 2. Диверсифицированная по центрам ответственности организационная структура машиностроительного предприятия [6]

- (1) служба маркетинга и сбыта (центр прибыли);
- (2) служба инжиниринга, конструкторских разработок и работы с корпоративными клиентами (центр прибыли);
- (3) служба ремонта, технического обслуживания и работы с индивидуальными клиентами (центр прибыли);
- (4) исполнительный директорат (центр затрат);
- (5) управление технологического обеспечения производства и внедрения новой техники (центр прибыли);
- (6) управление организационно-технического и инженерного обеспечения производства – техническая дирекция (центр затрат);
- (7) управление финансово-контрольного обеспечения производства – финансовая дирекция (центр затрат);
- (8) служба планирования и диспетчирования производства (центр затрат);
- (9.1) – (9.N) – стратегические бизнес-единицы (СБЕ) – производственные подразделения (центры инвестиций).

Структура системы комплексного управления затратами предприятия включает следующие элементы-блоки:

1. Блок учёта.
2. Блок ABC (activity-based costing).
3. Блок маржинального анализа.
4. Блок нормирования.
5. Блок управления.

Блок учёта затрат предназначен для организации отражения затрат в соответствии с требованиями финансового и управленческого учётов.

Основными элементными функциями блока являются: проведение учётной политики и отражение затрат на счетах бухгалтерского учёта.

Действующее законодательство предоставляет предприятиям свободу в организации текущего учёта и, в том числе, в реализации концепции и методов управленческого учёта. Более того, обязательность разработки и утверждения учётной политики организациями независимо от формы собственности закреплена действующим законодательством⁴. Учётная политика предприятия, являясь основой системы бухгалтерского учёта, должна быть ориентирована на реализацию задач:

- подготовка достоверной бухгалтерской, налоговой и статистической отчётности;
- контроль за соблюдением требований, предъявляемых к бухгалтерской отчётности: полнота, своевременность, непротиворечивость, рациональность и непрерывность;
- обеспечение единых методов организации и ведения бухгалтерского учёта по предприятию и по отдельным структурным подразделениям;
- обеспечение оперативности и гибкого реагирования на изменения условий финансово-хозяйственной деятельности и, в том числе, обусловленных изменениями законодательно-нормативной базы.

Предлагается следующая схема отражения затрат на счетах бухгалтерского учёта (рис. 3). Затраты основного производства, вспомогательных производств, обслуживающих хозяйств, общепроизводственные и общехозяйственные по мере готовности продукции отражаются на счете 27 «Затраты на производство». При этом учёт затрат должен осу-

⁴ Данное требование содержится в п. 3 ст. 5 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», п.3 ПБУ1/98, а также в Налоговом Кодексе РФ (например, в части обложения НДС – п. 12 ст. 167, в части формирования состава затрат для обложения налогом на прибыль – гл. 25)

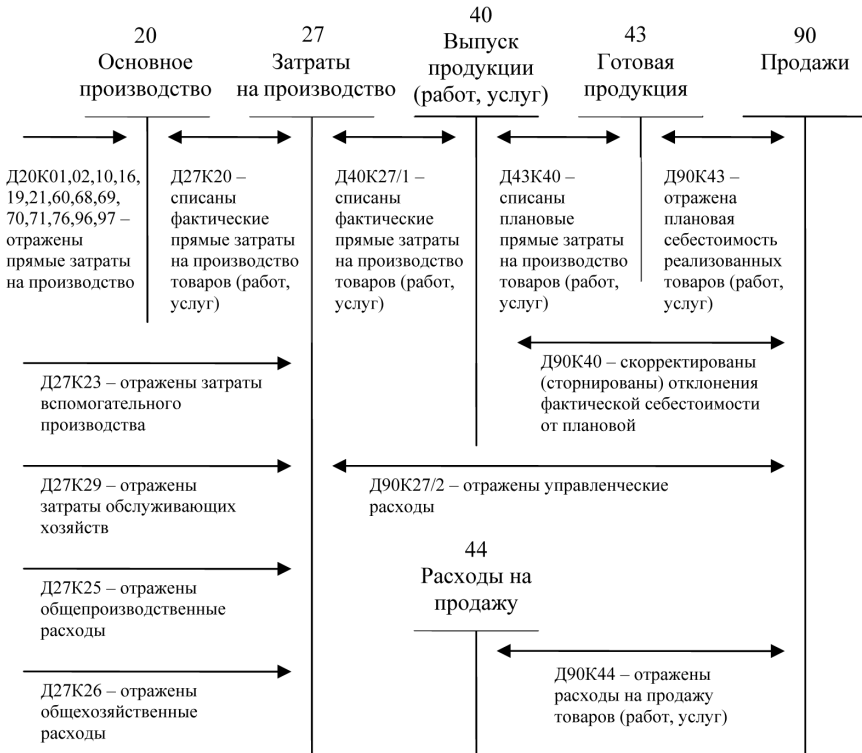


Рис. 3. Схема отражения затрат на счетах бухгалтерского учёта

шестнадцать в разрезе видов производимой продукции. Фактические прямые затраты на производство продукции учитываются на субсчёте 27/1 «Прямые затраты» и по мере готовности продукции списываются на счёт 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)». С кредита счёта 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» на дебет счёта 43 «Готовая продукция» списываются нормативные прямые затраты в соответствии с действующими на предприятии нормами. Отклонения фактических прямых затрат от нормативных следует списывать на счёт 90 «Продажи» в конце отчётного периода. Управленческие затраты собираются на субсчёте 27/2 «Управленческие затраты» и списываются в конце отчётного периода на счёт 90 «Продажи».

Таким образом, на счёте 27 должны быть отражены полные затраты на производство каждого вида продукции, распределенные между ними в соответствии с методикой ABC[2].

Блок ABC непосредственно связан с блоком учёта и играет ключевую роль в формировании информационных потоков в СКУЗ. Информация в этот блок в форме регистров аналитического учёта поступает из отдельных центров ответственности и видов деятельности.

Рассмотрим процедуру сбора и обработки данных в блоке ABC.

Этап 1. Определение основных и вспомогательных видов деятельности.

В соответствии с методологией ABC выделяются основные и вспомогательные функции (виды деятельности, операции). Основные связаны с производством продукции и обслуживанием клиентов. Вспомогательные функции обеспечивают необходимые условия для организации основных видов деятельности.

Пусть основные виды деятельности обозначаются индексом i ($1, \dots, I$), а вспомогательные – индексом j ($1, \dots, J$). Тогда

$$TC = \sum_i TC_i + \sum_j TC_j, \quad (1)$$

где: TC – полные затраты; TC_i и TC_j – затраты соответственно по видам деятельности i и j .

Этап 2. Распределение видов деятельности между центрами ответственности.

Каждому центру ответственности присваивается индекс k ($1, \dots, K$) и определяются виды деятельности, в которых он принимает участие. При этом виды деятельности по центрам ответственности могут повторяться⁵.

$$TC = \sum_k TC_k, \quad (2)$$

$$TC_k = \sum_i TC_i^{(k)} + \sum_j TC_j^{(k)} \quad (3)$$

$$i \in K_o \quad j \in K_b$$

где: K_o – множество индексов основных функций; K_b – множество индексов вспомогательных функций; $TC_i^{(k)}$, $TC_j^{(k)}$ – затраты k -го центра по i -му и j -му видам деятельности соответственно.

Этап 3. Выбор носителя затрат для каждого элемента затрат.

В качестве носителя затрат выбирается тот, который позволяет корректно распределить затраты между видами выпускаемой продукции. Аккумуляция на данном этапе преимуществ методологии ABC является важнейшим отличием СКУЗ от широко распространенных в российской практике способов распределения затрат.

⁵ Например, вид деятельности «Управление предприятием» встречается в каждом центре.

Этап 4. Распределение затрат центров ответственности между видами деятельности.

Для каждого элемента затрат ($s = 1, \dots, S$) определяется коэффициент отнесения на соответствующие виды деятельности и рассчитываются затраты по каждому виду деятельности центров ответственности. На этом этапе целесообразно также выделять постоянную и переменную составляющие затрат:

$$TC_i^{(k)} = \sum_s v_{s,i}^{(k)} \cdot TC_{i,s}; \quad (4)$$

$$TC_j^{(k)} = \sum_s v_{s,j}^{(k)} \cdot TC_{j,s}, \quad (5)$$

где: $v_{s,i}^{(k)}$ ($v_{s,j}^{(k)}$) – коэффициенты отнесения затрат по элементу s на виды деятельности i (j) для центра ответственности k .

$$TC_{i,s} = FC_{i,s} + VC_{i,s}, \quad (6)$$

где: $FC_{i,s}$ и $VC_{i,s}$ – соответственно постоянные и переменные затраты, приходящиеся на элемент s по виду деятельности i ;

Этап 5. Определение совокупной стоимости каждого вида деятельности.

Данные по центрам ответственности, полученные на предыдущем этапе, суммируются:

$$TC_i = \sum_k TC_i^{(k)}, TC_j = \sum_k TC_j^{(k)}. \quad (7)$$

Этап 6. Расчёт стоимости единицы носителя затрат.

Суммарные затраты по видам деятельности, рассчитанные на предыдущем этапе, необходимо разделить на количество носителей затрат. Последние следует взять из статистических данных предприятия. В результате формируется стоимость единицы носителя затрат (одной операции).

Этап 7. Определение совокупных затрат по видам деятельности, относящимся к некоторому клиенту или продукту.

Совокупные затраты по видам деятельности, относящиеся к некоторому продукту, рассчитываются как скалярное произведение количества носителей затрат на стоимость единицы носителя затрат. Подобные расчёты выполняются по всем видам деятельности, приходящимся на данный продукт.

Полученная на последнем этапе информация о совокупных затратах собирается на счёте 27 в разрезе видов деятельности и продуктов.

Обратная связь с блоком учёта организуется таким образом, что для обеспечения корректного распределения затрат по функциям, а

затем и между продуктами на предприятии должна быть разработана система кодирования признаков затрат в первичных документах внутреннего учёта. Необходимо организовать отдельный учёт постоянной и переменной составляющих затрат. Информация о затратах, собранная в блоке учёта, позволяет реализовать элементарные функции блока маржинального анализа.

Маржинальный анализ призван реализовать набор основных функций системы «директ-костинг». Напомним, что прибыль в сумме с условно-постоянными затратами рассматривается как маржинальный доход. Такое деление затрат и доходов предприятия позволяет установить функциональную зависимость между объёмом продаж, себестоимостью и прибылью. Наличие этой зависимости позволяет определять различные варианты уровней прибыли в зависимости от устанавливаемых цен и номенклатуры реализуемой продукции. Одновременно может быть определён и наиболее эффективный вариант формирования прибыли.

Классификация затрат по экономическим элементам с выделением в объёме валовых затрат условно-постоянной и переменной частей позволяет судить об окупаемости затрат и определить «запас финансовой прочности» на случай осложнения рыночной конъюнктуры.

Существенным отличием предлагаемого подхода от традиционной схемы маржинального анализа является использование в качестве исходной информации, полученной в блоке ABC. Последняя позволяет выделить переменную часть затрат с различной степенью детализации.

Для целей проведения маржинального анализа предлагается на стадии формирования рабочего плана счетов подготовить аналитические субсчета счета 27 для отражения постоянных и переменных затрат.

Алгоритм обработки информации в блоке маржинального анализа.

Этап 1. Определение необходимой степени детализации постоянной части затрат.

Целесообразно использование нескольких вариантов детализации постоянной части затрат для целей сравнительной оценки рентабельности производства различных изделий. Рассчитанная по нескольким вариантам выделения переменных затрат себестоимость является основой формирования ассортиментной политики, позволяющей оценить затраты будущих периодов и сделать выбор между производством и закупкой отдельных компонентов изделия.

Этап 2. Расчёт маржинального дохода проводится на основе информации, полученной от блока учёта путем вариации метода выделения переменной части затрат. Этот расчёт позволяет исследовать сокращённую себестоимость производимой продукции.

В блок нормирования информация о затратах поступает из блока учёта. Информация, собранная на счёте 40, позволяет сравнить фактические данные по осуществленным затратам с нормативными и сделать вывод о причинах экономии или перерасхода. Элементными функциями блока нормирования являются также формирование и обновление нормативов⁶.

Функционирование блока нормирования.

Этап 1. Формирование нормативов затрат.

Формируется перечень нормативов для каждого вида затрат. Спецификой является то, что нормативы создаются в разрезе видов деятельности, центров ответственности и видов продукции, т.е. в соответствии с аналитическими счётами счёта 27. При этом используются стандартные инструменты нормирования — фотографии рабочего времени, технологические карты, графики и т.п.

Этап 2. Определение минимально значимого уровня отклонений фактических затрат от нормативных.

Определяется уровень отклонений, считающийся нормальным для затрат как в целом, так и по отдельным группам.

Этап 3. Фиксирование отклонений фактического уровня затрат от нормативного.

В блоке учёта в дебете счёта 40 собраны данные о фактических затратах, а в кредите отражены нормативные затраты. В блоке нормирования проводится анализ отклонений, размеры которых превышают значимый предел. Сведения об уровне отклонений с указанием возможной причины передаются в блок управления.

Преимуществом методологии СКУЗ по сравнению с системой нормативного учёта («стандарт-костс») является дополнительная возможность оперативного контроля отклонений от нормативов как по отдельным функциям, так и по переменной и постоянной составляющим затрат.

Блок управления СКУЗ осуществляет контроль за функционированием блоков учёта, АВС, маржинального анализа и нормирования, используя механизм обратной связи.

Благодаря информационным связям между отдельными блоками, блок управления предоставляет подробную информацию о затратах предприятия, детализированных в разрезе видов продукции, центров ответственности, видов деятельности, постоянных и переменных затрат, что в свою очередь, является основой долгосрочных прогнозов и стратегического планирования.

⁶ В системах управленческого учета формирование нормативов затрат основывается на использовании статистической информации и технологических карт.

Основной целью блока управления является минимизация затрат производственной деятельности на основе:

- диверсификации производственной программы и интенсификации технологических процессов;
- изменения масштаба производства и сокращения удельных условно-постоянных затрат;
- принятия решения об аутсорсинге.

Разработка и внедрение инструментального комплекса СКУЗ позволит в практической деятельности предприятия использовать преимущества систем стандарт-костс, директ-костинг и АВС, что, в свою очередь, предоставит менеджменту возможности:

- определять структуру функциональных затрат;
- определять себестоимость отдельных бизнес-процессов (маркетинг, производство продукции, сбыт, менеджмент качества, техническое и гарантийное обслуживание и пр.);
- проводить сравнительный анализ и отбирать варианты реализации конкретного бизнес-процесса;
- устанавливать и обосновывать выполняемые структурными подразделениями функции, направленные на обеспечение качества продукции и оказываемых услуг;
- проводить сравнительный анализ альтернативных вариантов снижения затрат в производстве, сбыте и управлении и планировать мероприятия по повышению интегральных результатов деятельности предприятия.

Используемые источники

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учёт. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Омега-Л, 2004.
2. План счётов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению. М.: Ось-89, 2003.
3. Практика управленческого учёта: Опыт европейских компаний / Т. Аренс, У. Аск, А. Баретта и др.; Общ. ред.: Т.Гроот и К.Лукка / Пер. с англ. Минск.: Новое знание, 2004.
4. Управление затратами на предприятии / Под общ. ред. Г.А. Краюхина. СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2003.
5. Управление производственными затратами в промышленности / Р.Я. Вакуленко, Е.Ю. Степанова, А.В. Чернова, В.В. Шумилин. М.: Машиностроение, 2000.
6. Халиков М.А. Моделирование производственной и инвестиционной стратегии машиностроительного предприятия. М.: ООО «Фирма-Благовест-В», 2003.
7. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект / Пер. с англ. М.: Б.и., 2002.

Репкина О. Б.
кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства

Брыксин А. Ю.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Проблемы классификаций рисков

В статье представлен анализ способов диагностики рисков и, в частности, наиболее распространенный из них, с использованием классификаций рисков. Выделяется принцип формирования классификатора по трем «непересекающимся» основаниям (источник риска — показатель результата проекта — стадия жизни проекта), что дает возможность упорядочить и упростить процедуру классификации, а также способствует повышению точности ее результатов.

Ключевые слова: риск, диагностика рисков, классификация риска, риск-менеджмент.

Problems of classifications of risks

The paper presents an analysis of the risks and methods of diagnosis, in particular, the most common of them, with the risk classification. Stands the principle of formation of the classifier on the three «non-overlapping» reasons (source of risk — an indicator of the result of the project — a stage of life of the project), which allows to streamline and simplify the classification and improves the accuracy of its results.

Keywords: risk, risk diagnosis, classification of risk, risk management.

Диагностика — первый и одновременно с этим наиважнейший, по нашему мнению, этап процесса риск-менеджмента. Действительно, именно точная диагностика составляет базу для разработки действенных мероприятий риск-менеджмента. Вопросу диагностики проектных рисков посвящено множество материалов, недостаточно четко, на наш взгляд структурированных, а зачастую противоречащих друг другу. Это обстоятельство, очевидно, затрудняет процедуру диагностики, а также не обеспечивает высокой точности ее результатов.

Итак, приступим к анализу способов диагностики проектных рисков. Наиболее распространенным из них является использование соответствующих классификаций. Под «соответствующими» мы имеем в виду «диагностически ориентированные» классификации, то есть те, целью которых является структуризация рисков по сферам их возникновения и проявления. Таким образом, мы не будем рассматривать

классификации, структурирующие такие свойства риска как управляемость, масштаб и сила воздействия, степень предсказуемости и т.п.

В действующей на сегодняшний день редакции Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов¹ предлагается рассматривать «три типа рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта:

- страновой риск;
- риск ненадежности участников проекта;
- риск неполучения предусмотренных проектом доходов.

По отношению к данному подходу идентификации проектных рисков следует отметить следующее.

1) не выделены внешние — страновые аспекты риска, которые, очевидно, могут оказать влияние на реализацию и результаты проекта;

2) состав рисков ненадежности участников проекта, с одной стороны, крупномасштабен (и требует детализации), а с другой — недостаточно полон;

3) причиной реализации риска неполучения предусмотренных проектом доходов могут являться также и страновые риски и риски ненадежности участников проекта;

4) риск неполучения предусмотренных проектом доходов обуславливается не только «техническими, технологическими и организационными решениями проекта, а также случайными колебаниями объемов производства и цен на продукцию и ресурсы»;

5) в представленном перечне отсутствует актуальный и имеющий под собой логическое основание риск увеличения предусмотренных проектом расходов.

Вывод из вышесказанного однозначен: классификационный перечень недостаточно четко структурирован, а, кроме того, требует и «расширения» и «углубления». Кроме того, в нем явно «упущен» еще один, объективно существующий уровень проектных рисков. Это уровень элементов самого проекта: здания, в котором проект реализуется, машин и оборудования, используемого для выпуска предусмотренной проектом, персонала, занятого в проекте, денежных средств, выделенных на проект, и т.д.

Известный российский ученый, специалист в области управления инвестиционными проектами В.В. Шеремет² в одном из своих фунда-

¹ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21 июня 1999 г. № ВК 477).

² Шеремет В.В. «Управление инвестициями». М.: Высшая школа, 1998.

ментальных трудов предлагает классификацию проектных рисков на внешние и внутренние.

При внимательном изучении предложенной классификации нельзя не заметить ее очевидного сходства с перечнем типичных рисков инвестпроектов, предложенным в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов³, и рассмотренным выше. Соответственно, все изложенные к этому перечню «претензии» распространяются также и на предлагаемую В.В. Шереметом классификацию. Кроме того – в связи с тем, что представленные в типовом перечне риски В.В. Шеремет сгруппировал в разрезе внешних и внутренних, – предложенной им классификации присущи и порожденные этой группировкой недостатки. В частности, «неправильная оценка спроса, конкурентов и цен на продукцию проекта» может быть квалифицирована исключительно как внутренний риск, ибо является «проколом» занятого в проекте специалиста, проводившего эту оценку. Тогда как совершенно иными рисками (действительно, внешними) являются возможные изменения в позициях конкурентов или потребителей по сравнению с позициями, актуальными на момент проведения их оценки. А вот «неполнота и недостаточность информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников» может иметь как внутреннее происхождение (например, непрофессионализм сотрудника, его халатное отношение к работе), так и внешнее (в частности, намеренное искажение участниками проекта информации своим финансовым положением).

Известный российский ученый, специалист в области проектного и программного управления И.Л. Туккель⁴ рассматривает в качестве основных рисков проекта следующие:

- риск, связанный с производством, компанией, персоналом;
- риск, связанный с привлекательностью продукции;
- риск, связанный со временем и финансированием проекта

Отметим, что риски, отнесенные к первой группе, относятся к уровню компании (ранее исследованных классификациях риски этого уровня не рассматривались). В этой связи мы полагаем, что выделение И.Л. Туккелем группы проектных рисков, «связанных с производством,

³ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (утв. Госстроем России, Минэкономики РФ, Минфин РФ, Госкомпромом России 31 марта 1994 г. № 7-12/47).

⁴ Управление инновационными программами. И.Л. Туккель. http://www.ii.spb.ru/material/methodical_m/m_4_2/2_4_14_Risk.pdf

компанией, персоналом», является обоснованным. То же самое можно сказать и в отношении риска, «связанного с привлекательностью продукции». По сути, это рыночный риск. И заключается он в том, что ответ на вопрос «а будет ли продукт, производимый в рамках проекта, востребован рынком?» в принципе не может быть дан со стопроцентной точностью. Таким образом, очевидно, что рыночный риск является одним из наиболее значимых проектных рисков. Что касается риска, «связанного со временем и финансированием проекта», то по отношению к нему нельзя не высказать следующих замечаний.

Во – первых, представляется не ясным, что И.Л. Туккель понимает под временем проекта. Возможно, и скорее всего, что он имеет ввиду время окончания проекта в намеченный срок. Но тогда – во – вторых, – возникает «пересечение» этого риска с рисками первой и второй групп. Действительно, проект может быть не реализован в срок по причинам как «внутрипроектного» характера (выход из строя оборудования, отток квалифицированных работников и т.д.), так и рыночного (продукция не получила ожидаемого потребительского отклика).

Кроме того, представленный И.Л. Туккелем перечень рисков требует их детализации, а также «добавки» внешних рисков. Эти недостатки частично исправляются самим же автором. В рамках той же работы он приводит еще одну классификацию проектных рисков⁵: включающую (и «слежка» детализирующую) внешние риски, а также внутренние риски, сгруппированные в разрезе сфер деятельности предприятия. При этом остается открытым вопрос о том, почему в «обновленную» классификацию проектных рисков не включены рыночные риски, тогда как их важность является, на наш взгляд, безусловной.

Отметим также, что предложенная в рамках рассматриваемой классификации группировка внутренних рисков представляется нам не весьма корректной.

Чрезвычайно интересной представляется нам классификация проектных рисков, построенная коллективом ученых и специалистов в области проектных рисков (Грачевой М. В., Бабаскиным С.Я., Волковым И.М., Новокрещеновой А.Г., Первушиным В.А., Симарановым С.Ю.)⁶. Интересна она потому, что является результатом обобщения классификаций, разработанных выдающимися учеными, являющимися-

⁵ Управление инновационными программами. И.Л.Туккель. http://www.ii.spb.ru/material/methodical_m/m_4_2/2_4_14_Risk.pdf

⁶ Грачева М. В., Бабаскин С.Я., Волков И.М., Новокрещенова А.Г., Первушин В.А., Симаранов С.Ю.. Риск-анализ инвестиционного проекта. М.: Юнити, 2001, С. 17–21.

ся пионерами проектного риск-менеджмента: В. Абчуком, А. Альгиным, С. Валдайцевым, С. Жизниным, Г. Клейнером, А. Кочетковым, М. Лапустой, Ю. Осиповым, В. Севруком, Б. Райзбергом и др.

Всю совокупность проектных рисков авторы классификации предлагают рассматривать в разрезе двух мега классов: непредсказуемые и предсказуемые риски.

«Непредсказуемые риски включают:

А. Макроэкономические риски: неожиданные меры государственного регулирования в сферах: материально-технического снабжения, охраны окружающей среды, проектных нормативов, производственных нормативов, землепользования, экспорта—импорта, ценообразования, налогообложения; нестабильность экономического законодательства и текущей экономической ситуации; изменение внешнеэкономической ситуации (возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытия границ и т.д.); политическая нестабильность, риск неблагоприятных социально-политических изменений; неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей; колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и т.п.; неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий.

В. Экологические риски: наводнения; землетрясения; штормы; климатические катаклизмы и др.

С. Социально опасные риски и риски, связанные с преступлениями: вандализм; саботаж; терроризм; социальные.

Д. Риски, связанные с возникновением непредвиденных срывов: в создании необходимой инфраструктуры; из-за банкротства подрядчиков по проектированию, снабжению, строительству и т.д.; в финансировании; в производственно-технологической системе (аварии и отказы оборудования, производственный брак и т.п.); в получении исчерпывающей или достоверной информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников.

К предсказуемым рискам относятся:

Внешние:

А. Рыночные риски, связанные с ухудшением возможности получения сырья и повышением его стоимости; изменением потребительских требований; усилением конкуренции; потери позиций на рынке; нежеланием покупателей соблюдать торговые правила.

В. Операционные риски, вызванные невозможностью поддержания в рабочем состоянии элементов проекта, нарушением безопасности, отступлением от целей проекта.

Внутренние:

А. Внутрипроектные риски, возникающие по причине срыва планов работ/перерасхода средств.

В. Технические риски, связанные с изменением технологии, ухудшением качества и производительности производства, порожденного проектом; специфическими рисками технологии, закладываемой в проект; ошибками в проектной документации.

С. Правовые риски, связанные с ошибками в лицензиях; несоблюдением патентного права; невыполнением контрактов; возникновением судебных процессов с внешними партнерами; возникновением внутренних судебных процессов, проявлением форс — мажорных обстоятельств».

Представим свои замечания к данной классификации.

Во-первых, данная классификация не свободна от недостатка, затрудняющего ее использование, в частности, для диагностики проектных рисков, и присущего в той или иной степени всем рассмотренным выше классификациям. Этот недостаток заключается в том, что предложенные классификационные группы рисков выделены по различным принципам (основаниям), вследствие чего одни и те же риски могут входить одновременно в несколько групп. А данное обстоятельство, очевидно, не способствует проведению точной диагностики рисков.

Во-вторых, авторы классификации не представили критерия, согласно которому проведено деление рисков на предсказуемые и непредсказуемые. Тем не менее, даже ввиду отсутствия вышеуказанного критерия, весьма сомнительной нам представляется правомерность отнесения рыночных рисков к предсказуемым, а рисков отказов оборудования — к непредсказуемым. Хотя для того, чтобы «предсказать» последние, необходимо обладать соответствующей статистической информацией, что требует фиксации фактов отказа, выявления их причин и т.д.. Отметим попутно, что необходимость формирования критерия, позволяющего различать предсказуемые и непредсказуемые риски, представляется нам безусловной, ибо значительное количество рисков является, по нашему мнению, «условно предсказуемыми» (или условно «непредсказуемыми»), т.е. такими, вероятность которых может быть определена с точностью, предположим, от 30% до 70% (или от 20% до 80%).

В-третьих, среди непредсказуемых рисков не выделено рисков, генерируемых отдельно внешними и внутренними источниками (в отличие от предсказуемых рисков). Возможно, это сделано в силу того, что большинство рисков, отнесенных авторами рассматриваемой классификации к непредсказуемым, является внешними. Тем не менее, риски,

присущие производственно-технологической системе (аварии, отказы оборудования, брак), безусловно, имеют внутреннее происхождение.

В-четвертых, не просматривается логического основания для выделения группы «внутрипроектные риски»: в частности, срывы планов работ по проекту могут иметь различные причины. Эти причины порождаются — в том числе — и реализацией рисков, приведенных во всех остальных группах рассматриваемой классификации.

В-пятых, предложенная классификация не может претендовать на полноту включенных в нее проектных рисков.

Помимо неполноты и недостаточной упорядоченности, присущих данной (как и всем рассмотренным ранее) классификации, хочется отметить совершенно «справедливое» появление в ней «новых» — ранее никем не выделяемых — рисков: управленческо-организационных и отраслевых. Кроме того, налицо и более тщательная упорядоченность представленной классификации: количество «пересекающихся» рисков в ней невелико. В наибольшей степени логике построения списка типовых проектных рисков нарушают строительные риски (риски, связанные со строительством, могут иметь финансовый характер, обуславливаясь поведением контрагентов и т.д.), а также риски обстоятельств непреодолимой силы (они могут проявиться в любой области: социальной, финансовой, экологической и т.д.).

Итак, на основании представленных результатов анализа наиболее популярных «диагностически ориентированных» классификаций проектных рисков, мы считаем, что использование этих классификаций в целях диагностики является нецелесообразным в силу следующих основных причин:

1) все рассмотренные классификации характеризуются недостаточно четкой упорядоченностью. В частности, группы рисков, входящие в состав классификаций, выделены по различным основаниям, что приводит к ситуации, когда значительное количество рисков может быть отнесено к нескольким группам одновременно (что затрудняет процедуру диагностики рисков);

2) ни одна из рассмотренных классификаций не гарантирует полноты перечня проектных рисков. Очевидно, что количество этих рисков весьма велико, и, конечно же, вряд ли может быть представлено в рамках какой-либо единственной классификации. Но при этом, однако, возможно (и по нашему мнению необходимо) разработать правила детализации основных групп рисков, представленных в классификациях, с тем чтобы, воспользовавшись ими, можно было бы диагностировать риски конкретного проекта в максимально исчерпывающем объеме.

Диагностировать риски проекта необходимо «в привязке» к показателям, отражающим запланированные по нему результаты. А каждый из этих рисков имеет «свой» источник возникновения. Таким образом, использование в целях диагностики проектных рисков классификатора, имеющего два основания — «источник возникновения риска» и «ожидаемые результаты проекта» — позволяет сузить и упорядочить область выявления проектных рисков.

Принцип формирования классификатора по трем «непересекающимся» основаниям (источник риска — показатель результата проекта — стадия жизни проекта) обеспечивает возможность:

- производить выбор рисков из конечного, «суженного» предложенными классификационными основаниями множества;
- осуществлять этот выбор упорядоченно: последовательно рассматривая каждую «тройку» значений «источник риска — показатель результата проекта — стадия жизни проекта» и отвечая на основной диагностический вопрос: «какое событие, генерируемое соответствующим данной графе источником, и актуальное для соответствующей этой же графе стадии проекта, может ухудшить желаемое/запланированное значение показателя результата проекта, соответствующего этой графе».

Данное обстоятельство дает возможность упорядочить и упростить процедуру классификации, а также способствует повышению точности ее результатов. Для того, чтобы сформировать непосредственно диагностический классификатор, т.е. инструмент, применимый на практике, требуется решить задачу, заключающуюся в выделении всех возможных источников проектных рисков в широком смысле и разработке правил их детализации с учетом специфики каждого конкретного проекта.

Решение этой задачи будет являться также и решением проблемы неполноты классификационных перечней проектных рисков, и, следовательно, позволит обеспечить максимально высокую точность результатов диагностики, осуществляемой при помощи диагностического классификатора.

Роман М. И.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Основные факторы риск-ориентированного инструментария в системе оценочных суждений

Оценка и оценочное суждение – представляет собой достаточно субъективный элемент финансового риск-менеджмента. В связи с чем, основной задачей данной публикации будет являться выявление основных факторов риск-ориентированного инструментария в системе оценочных суждений.

Ключевые слова: оценка, отрасль, рейтинг, риск-ориентированный инструментарий.

Major factors risk-focused tools in system of estimated judgments

The assessment and estimated judgment – represents rather subjective element of a financial risk management. In this connection, the main objective of this publication will be identification of major factors risk – the focused tools in system of estimated judgments.

Keywords: an assessment, branch, a rating, risk – the focused tools.

С учетом опыта различных рискованных сфер деятельности и ситуаций рынка можно привести такие оценки, как ¹: балльные оценки; рейтинги или номерные оценки; экспертные обозначения; процентные оценки или доли; специальный инструментарий. Применительно к финансовой оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, более соответствуют рейтинги, процентные оценки, экспертные обозначения, специальные инструменты ². Сегодня существует ряд методик, позволяющих на базе рейтинговых оценок провести экспертный анализ конкурентоспособности предприятий и их контрагентов; большинство из них основано на принципах, лежащих в основе методологии используемой в странах Западной Европы ³. Существует несколько видов финансовой оценки конкурентоспособности и рисков, присущих той или иной отрасли: экспертный, статистический, расчетно-аналитический и аналоговый методы оценки и др. Помимо выбора

¹ Чернов В.А. Анализ коммерческого риска. М.: Финансы и статистика, 1998. С. 59–60.

² Грязнова М.А., Федотова М.А. Оценка бизнеса. Москва.: Финансы и статистика, 2005. С. 65–67.

³ Лукьянов С.С., Кисляк Н.Н. Экономика отраслевых рынков//Вопросы экономики. 2007. № 2. С.101–102.

показателей для финансовой оценки конкурентоспособности, не менее актуальной, на наш взгляд является задача выбора наиболее корректной методологии оценки этих показателей и разработки соответствующей экспертной системы, отражающей основные отраслевые риски предприятия.

Основные отраслевые риски на предприятиях и в организациях представлены рисками, связанными с: состоянием рынка отрасли, динамикой и цикличностью спроса, особенностями ценообразования, государственным регулированием; уровнем конкуренции в отрасли (количество участников, устойчивость доли заёмщика/контрагента на рынке, наличие товаров-заменителей); производственным циклом (длительный производственный цикл, высокая частота технологических нововведений, капиталоемкость). По нашему мнению, высокий рейтинг конкурентоспособности не может быть присвоен практически любому предприятию с высоким отраслевым риском. В то же время низкий отраслевой риск позитивно влияет на конкурентоспособность, хотя сам по себе еще не гарантирует высокого рейтинга всем участникам отрасли: рейтинг предприятия зависит также от прочности его позиций в самой отрасли.

Суть любой методики присвоения отраслевого рейтинга конкурентоспособности — это возможность анализировать отраслевую принадлежность и состояние отрасли, качественные и количественные характеристики предприятия, тренды динамики развития предприятия и его текущую деятельность. Существуют объективные предпосылки внедрения и создания методик оценки отраслевого риска предприятий. В связи с отсутствием в нормативных и законодательных документах четкой классификации, зачастую путают рейтинги эмитентов с рейтингами конкурентоспособности предприятий. С этим мы считаем, что эмитенты — это публичные компании, которые выходят на организованный рынок IPO или организуют заимствования на финансовом рынке. Все они являются представителями различных отраслей деятельности. Однако, рассматривая предприятия, деятельность которых не носит публичного характера, считаем, что им необходима «независимая оценка». В России достаточно сформирован рейтинг предприятий-эмитентов, но отсутствует публичная информация о рейтинге конкурентоспособности предприятий по причине их отраслевой раздробленности. Наряду с решением вопроса о внедрении «публичной» классификации для предприятий с целью присвоения им «отраслевого рейтинга» считаем, что оценка отрасли неразрывно связана с географическим месторасположением данного субъекта. Любой региональный рынок в первую очередь развивается на «приоритетных отрас-

лях», важную роль при этом играют исторически сложившиеся отрасли производства и торговые промыслы в силу географического месторасположения конкретных региональных субъектов. Использование единой методологии оценки отрасли позволит выявить предприятия с высокой долей отраслевой принадлежности и, наоборот, отдельные предприятия, осуществляющие дифференцированную деятельность.

Таким образом, проведенные ранее исследования, достаточно убедительно доказывают нам необходимость проведения финансовой оценки конкурентоспособности предприятия или организации исходя из экспертного анализа рыночной среды, в которой функционирует рассматриваемое предприятие и укрупнено — отрасль. Роль экспертного анализа отраслевых факторов в финансовой оценке конкурентоспособности, с нашей точки зрения должна заключаться в следующем:

- анализ отраслевых факторов позволяет выявить и оценить рыночные риски, типичные для всех предприятий отрасли;
- анализ отрасли позволяет выявить ключевые факторы успеха предприятия и, как следствие, оценить относительную значимость («вес») различных операционных и финансовых факторов в деятельности конкретного хозяйствующего субъекта.

Напомним, что отраслевые риски включают:

- риски, связанные с состоянием рынка отрасли: с динамикой и цикличностью спроса, особенностями ценообразования, государственным регулированием;
- риски, связанные с уровнем конкуренции в отрасли, такие, как количество участников, устойчивость доли предприятия на рынке, наличие товаров-заменителей и проч.;
- риски, связанные с производственным циклом, например такие, как длительный производственный цикл, высокая частота технологических нововведений, капиталоемкость и др.;

В связи с чем, в основе разработанной нами методологии финансовой оценке конкурентоспособности будет лежать отраслевой рейтинг, позволяющий определить прочность позиции предприятия в отрасли, а также отраслевых рисков, свойственных тому или иному отраслевому сегменту.

Присвоение рейтинга будет производиться традиционно на основе 100 балльной экспертной оценки, полученной по результатам комплексного анализа всех факторов. Чем выше балл, тем ниже отраслевой риск, возможность конкурировать на рынке и наоборот. Если рейтинг предприятия в отрасли составляет 100 баллов, то отрасль может считаться условно безрисковой.

В основные группы факторов рейтинга нами включены следующие показатели: состояние рынка, глобальные конкуренты и технологии. С нашей точки зрения, именно эти факторы сегодня являются определяющими для предприятий всех отраслевых групп, особенно с учетом необходимости модернизации отечественной экономики и ее способности к обновлению и дальнейшему развитию.

Итоговая рейтинговая оценка складывается как суммарная величина оценок каждого фактора, скорректированная на соответствующий вес, каждая из которых, имеет свою 100-бальную шкалу (таб. 1).

Таблица 1

Основные группы факторов рейтинга для финансовой оценки конкурентоспособности предприятий [авторская разработка]

Название группы факторов	Влияние на итоговую оценку
Состояние рынка	45%
Глобальные конкуренты	35%
Технологии	20%

Оценка вышеприведенных факторов складывается из оценки показателей более низкого уровня, имеющих собственный вес. Рассмотрим более подробно каждый из перечисленных нами факторов.

Состояние рынка. Как показали результаты наших теоретических исследований, на состояние рынка в первую очередь, оказывают влияние такие факторы, как уровень спроса на продукцию, емкость рынка и тенденции изменения в будущем, а также характер и амплитуда сезонных, циклических и других колебаний спроса на продукцию или услуги предприятия. Бальная оценка была нами определена на экспертной основе, от 50 до 100 баллов (риск отсутствует), 0 баллов – риск умеренный, отрицательный балл – риск высокий. В таблице 2 мы объединили все подфакторы, которые оказывают влияние на состояние рынка с учетом конкуренции на нем.

С нашей точки зрения, оценка указанных подфакторов, позволяет достаточно объемно представить состояние предприятия в той или иной отрасли, выявить конкурентный потенциал для его дальнейшего развития и систематизировать существующие отраслевые и рыночные риски присущие ему в перспективе.

На наш взгляд, важную роль играют исторически сложившиеся отрасли производства и торговые промыслы в силу демографического состава населения и месторасположения конкретных региональных субъектов.

В свою очередь, геодемографическая сегментация соединяет географическую и демографическую сегментацию и основана на том, что

Таблица 2

**Основные группы подфакторов, входящие в фактор – состояние рынка
[авторская разработка]**

Подфакторы	Критерии/риски	Экспертный балл	Общий вес (45%)
Уровень спроса на продукцию	Высокий	100	15%
	Нормальный	0	
	Заниженный	-100	
Тенденция (в настоящий момент рост или сужение отрасли)	Рост	100	15%
	Стагнация	0	
	Спад	-100	
Ёмкость рынка (рост числа потребителей в перспективе)	Рынок насыщен, расширения не предвидится	0	15%
	Рынок не заполнен	50	
	Рынок новый	100	
	Ёмкость рынка не определена	0	
Цикличность	Выражена	-100	5%
	Не выражена	100	
Сезонность	Выражена	0	5%
	Не выражена	100	
Зависимость от состояния на мировых рынках	Не выявлена	100	5%
	Существует	0	
	Значительная	-100	
Эластичность спроса по цене	Не выявлена	100	10%
	Существует	0	
	Значительная	-100	
Рентабельность инвестиций	Низкая (до 5%)	0	15%
	Средняя (до 10%)	50	
	Высокая (выше 10%)	100	
Доля российской отрасли на мировых рынках	Значительная	100	5%
	Несущественная или нет	0	
Доля импорта	Большая доля импорта	0	5%
	Импорт присутствует	50	
	Импорта нет	100	
Доля экспорта	Экспорта нет	0	5%
	Возможность выбора рынка сбыта	100	
	Экспортоориентированная отрасль	50	

определенные группы предприятий, находящиеся в одном региональном субъекте, осуществляют определенный вид деятельности (например: рыбный промысел, производство хлопка)⁴. В России геодемографическая сегментация может получить более широкое распространение

⁴ Буянов В. Анализ рисков в деятельности предприятия // Вопросы экономики. 2004, № 8. С. 128.

в связи с большим количеством так называемых городов-заводов, в которых и стиль жизни, и поведение населения жестко предопределяются спецификой условий производства⁵.

Оценка следующего фактора – глобальные конкуренты, построена так на системе подфакторов, определяющих долю предприятия на рынке, наличие товаров-заменителей, возможные барьеры входа на рынок и ухода с рынка. В таблице 3 мы объединили все подфакторы, которые оказывают влияние на состояние глобальной конкуренции, в результате чего в дальнейшем возможно сегментировать предприятия в отраслевые кластеры.

Таблица 3

Основные группы подфакторов, входящие в фактор – глобальные конкуренты [авторская разработка]

Подфакторы	Критерии/риски	Экспертный балл	Общий вес (35%)
Уровень конкуренции	Нет конкуренции (рынок свободен)	100	30%
	Олигополистический рынок строго поделен между основными крупными игроками	50	
	Жесткая конкурентная борьба. Слияние и поглощения.	-100	
	Рынок монополизирован	0	
Изменчивость доли на рынке (основных игроков)	Доли постоянны	100	25%
	Вероятность изменения существует	50	
	Вероятность изменения высока	-100	
	Нет информации	0	
Наличие товаров (услуг)-заменителей	Есть	-100	20%
	Нет	100	
Загруженность мощностей	Высокая	100	10%
	Низкая	-100	
Барьеры ухода с рынка	Есть	-100	2,5%
	Нет	100	
Барьеры вхождения в отрасль (высокие капиталовложения, приверженность покупателей к поставщикам, доступ к сырью)	Есть	100	2,5%
	Нет	-100	
Наличие холдингов	Есть	100	10%
	Нет	0	

⁵ Меньшиков И.С. Рыночные риски: модели и методы. М.: ВЦ РАН, 2000. С.137.

Систематизация оценочных суждений по данному фактору, позволяет не только выявить глобальных конкурентов предприятия на рынке, но и выявить возможности для корректировки собственной стратегии развития с учетом перспективы выхода на новые рынки.

Оценка заключительно фактора – технологии, в большей степени ориентирована на выявление потребности предприятия в модернизации оборудования, возможностей использования технических новшеств и инновационных разработок, а также необходимости технического перевооружения в условиях динамично меняющейся рыночной среды. Долгосрочная динамика спроса на продукцию и услуги во многом определяется частотой смены технологий в отрасли, уровнем износа оборудования и стоимостью технического перевооружения. В таблице 4 мы объединили все подфакторы, которые оказывают влияние на развитие технологий хозяйствующего субъекта для цели оценки его стимулов к модернизации.

Таблица 4

**Основные группы подфакторов, входящие в фактор – технологии
[авторская разработка]**

Подфакторы	Критерии/риски	Экспертный балл	Вес (20%)
Уровень технических новшеств (потребность в высоко-технологичном оборудовании)	Необходимо	100	30%
	Необходимости нет	-100	
Уровень износа оборудования	Износ высокий	-100	20%
	Нормальный (средний)	0	
	Низкий	100	
Стоимость технического перевооружения	Высокая	-100	20%
	Средняя	0	
	Низкая	100	
Стимулы к модернизации	Высокие	100	30%
	Низкие	0	
	Отсутствуют	-100	

С нашей точки зрения, данная система подфакторов, позволяет выявить предприятия в отдельной отраслевом сегменте, способные к модернизации и дальнейшему совершенствованию своего технологического ряда и напротив, предприятия, нуждающиеся в стимулировании к обновлению основных фондов, для которых будет целесообразна финансовая поддержка государства (налоговые льготы, снижение таможенных тарифов, льготное кредитование и пр.)

Считаем, что предложенная нами методология позволяет определить и дифференцировать деятельность в отраслях, где отмечается спад или высокий уровень конкуренции. В отраслях с высокой капиталоемкостью, цикличностью и волатильностью, деятельность неизбежно

сопряжена с более высоким уровнем риска по сравнению со стабильными отраслями, для которых характерно небольшое число конкурентов и высокие барьеры для доступа новых участников, в которых конкуренция существует скорее в национальном, чем международном масштабе, а уровни спроса предсказуемы.

Секерин В. Д.
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика и организация производства»,
Московский государственный машиностроительный университет

Тарасова Е. А.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Унификация системного подхода к разработке управленческой инновационной инфраструктуры

В статье описывается необходимость использования зарубежного опыта в части возможности унификации системного подхода к разработке управленческой инновационной инфраструктуры, что позволит повысить эффективность функционирования хозяйствующего субъекта предпринимательства, а также его конкурентоспособность.

Ключевые слова: управленческие решения, менеджмент, инновация, унификация, системный подход, конкурентоспособность, предпринимательство, хозяйствующий субъект, инфраструктура, модель.

The unification of the systems approach to the development of innovative infrastructure management

This article describes the need for international experience in terms of the possibility of unification of the systems approach to the development of innovative infrastructure management, which will improve the efficiency of the business entity, as well as its competitiveness.

Keywords: management decisions, management, innovation, standardization, system approach, competitiveness, entrepreneurship, business entity, infrastructure, model.

Для эффективного развития субъекта предпринимательства за счет использования инновационного-ориентированных управленческих решений, необходимо формировать специальный организационно-управленческий механизм, который бы позволял структурировать хозяйственную деятельность предприятия в российских условиях. За рубежом этот процесс обуславливается посредством стандартизации систем менеджмента и создания на фирме соответствующих систем управления. При этом основное внимание должны быть обращено на стратегическую составляющую данного процесса с учетом особенностей российских реалий ¹.

¹ Давила Т., Эпштейн М.-Дж., Шелтон Р. Работающая инновация. Как управлять ею, измерять ее и извлекать из нее пользу / Пер. с англ. И.О. Зоря; Под общ. науч. ред. Т.Ф. Козицкой. Днепрпетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. С. 24.

Создание унифицированных систем, в любом случае, позволит более эффективно использовать сложившуюся ситуацию, и задействовать новые возможности субъекта предпринимательства.

В настоящее время, необходимо воспользоваться зарубежным опытом, с учетом российских реалий и повсеместно создавать условия для эффективной разработки и внедрения инновационно-ориентированных управленческих решений².

В связи с чем, необходимо применять системный подход к использованию конвергентной управленческой инновационной инфраструктуры для усиления конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, организационно-хозяйственных взаимоотношений трансграничного характера на фоне формирования и развития совместно с развитыми государствами и предприятиями научно-обоснованных решений в рамках нового технологического порядка³.

В мировой управленческой практике намечается новый этап, который характеризуется переходом от местных систем (на уровне субъекта) к интегрированным системам, которые обеспечивают взаимообуславливающие инновационные действия и решения, а также оптимизацию их экономических, технологических, социально-информационных и т.п. характеристик модернизационного процесса.

В качестве примера можно рассмотреть матрицу конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в США, достигаемой на основе формирования конвергентной инновационной управленческой системы. Матрица представлена на рисунке⁴.

Как показывает рисунок, именно этап завершения конвергентной среды и переход его на зарубежные рынки, формирует высокую конкурентоспособность субъекта предпринимательства.

Данную модель можно применять как на уровне конкретного предприятия с его выходом на другие ниши, увеличением доли в отрасли, так как на государственном и международном уровнях, с выходом за пределы международных границ.

² Пинчук В.Н. Стратегическая трансформация механизмов управления российскими компаниями, встроенными в систему мирохозяйственных связей в условиях обострения международной конкуренции // Вопросы экономики и права, № 4, 2011. С. 150.

³ Никтенко П., Вертинская Т. Белорусско-российское приграничное сотрудничество как фактор формирования союзного государства Беларуси и России // Неприкосновенный запас, № 3, 2006. С. 34.

⁴ Пинчук В.Н. Стратегическая трансформация механизмов управления российскими компаниями, встроенными в систему мирохозяйственных связей в условиях обострения международной конкуренции // Вопросы экономики и права, № 4, 2011. С. 151.

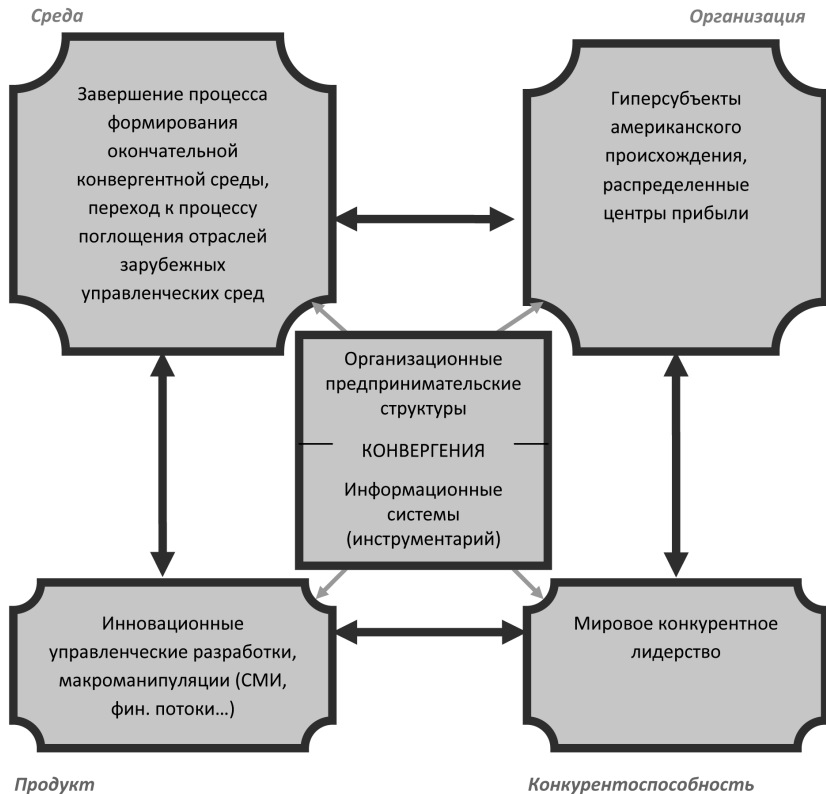


Рис. Матрица анализа возможности повышения конкурентоспособности субъекта предпринимательства и его внешней среды, достигаемой на основе формирования конвергентной среды управленческих решений

Выработка единой модели для всех мирохозяйственных связей будет способствовать унификации сложившейся ситуации на международном, региональных, местных рынках. Можно будет стандартизировать различные управленческие решения, диверсифицировать существующие связи с инновационными научными центрами для дальнейшего усовершенствования наработок в данном сегменте⁵.

При использовании данной модели можно будет безболезненно внедрять управленческие процессы в российских субъектах предпри-

⁵ Ардашев А.Д. Конкурентоспособность российской экономики в условиях структурирования управленческого процесса // Инновации, № 10, 2009. С. 45.

нимательства в мирохозяйственную структуру, используя опыт зарубежных стран, а в дальнейшем, надеемся, и, делясь своим опытом.

Последовательная увязка всех элементов, факторов и показателей, безусловно, создаст предпосылки формирования, в рамках перехода к инновационной экономике, глобальных и сложноструктурированных информационных систем со значительно более глубоким и проработанным, чем это можно было сделать ранее, уровнем специализации информации и одновременно степени обобщения данных в общедоступной базе данных, включая линейный и нелинейный характер связей и процессов. Все это будет действовать в рамках реального времени, с поправками, учитывающими возможные кризиса, те или иные события, выходящие за рамки повседневных процессов⁶.

Общее структурирование процесса координации действий в управленческой сфере, принимаемое рассредоточенными субъектами предпринимательства в инновационной сфере в условиях высокого уровня неопределенности, должно осуществляться и по вертикальным, а также и по горизонтальным направляющим, поскольку функционирование организационных структур ведется в достаточно ограниченных границах и видах деятельности.

Каждый из участвующих уровней координированности, как на международном, так и региональном уровнях представляет собой совокупность конкретных целей, миссий и т.д., все это и подчеркивает необходимость унификации процессов в инновационной управленческой сфере⁷.

Данная модель развития уже стала уже, практически, совершившимся фактом для США — бесспорного лидера мирового технологического прогресса, обладающего высокой технологической культурой и монополизировавшего основные «прорывные» технологии последних десятилетий в области управленческой мысли и вступивших в этап постиндустриального развития, занявших прочные позиции на мировых рынках наукоемкой продукции и услуг⁸.

⁶ Пинчук В.Н. Стратегическая трансформация механизмов управления российскими компаниями, встроенными в систему мирохозяйственных связей в условиях обострения международной конкуренции // Вопросы экономики и права, № 4, 2011. С. 153/

⁷ Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе/ Пер. с англ. СПб.: Издательство С. Петербургского университета, 1997. С. 58.

⁸ Ленчук Елена Борисовна. Инновационный процесс в переходной экономике: 08.00.14 Ленчук, Елена Борисовна. Инновационный процесс в переходной экономике (на примере стран Центрально-Восточной Европы и СНГ): диссертация... д-ра экон. наук : 08.00.14 Москва, 2006. С. 7.

Система, которая сформируется, в результате реализации новых принципов глобализационного реинжиниринга инновационного управленческого механизма, позволит российским предприятиям даже при сохранении своей доли рынка увеличить рентабельность и максимизировать свою капитализацию. Данная тенденция определит реализацию новой модели бизнеса на основе перехода к синхронизации пространственно-временного восприятия сложившейся ситуации.

Выявление нового источника конкурентных преимуществ на основе эффективного использования управленческих процессов повлечет необходимость полномасштабного осмысления соответствия современных методик сложившимся реалиям и имеющимся новым инструментам анализа влияния инновационно-ориентированных управленческих решений на благосостояние хозяйствующего субъекта предпринимательства.

В настоящее время прежние научно-теоретические положения менеджмента, направленные на обеспечение прогнозирования и точного планирования, потеряли актуальность. На современном этапе возникла необходимость в разработке новых приемов менеджмента, новых подходов к анализу ситуаций, возникающих в экономике, и перевода их в возможные управленческие действия.

Научно-технический потенциал нашей страны, который в значительной степени был создан в советские годы, на сегодняшний день подвергается испытанию политической реальностью, при этом обуславливая выбор модели развития государства. Выступая в качестве сырьевого партнера международного сообщества, Российская Федерация пытается запустить модернизационные процессы в предпринимательской сфере, однако на данном пути слишком много преград⁹.

В связи с этим представляется необходимым и возможным использовать передовой опыт западных стран в разработке подхода к разработке управленческой инновационной инфраструктуры с учетом российских реалий.

⁹ Седельников М.В. Взаимодействие политического режима и научно-технического прогресса: социально-философский взгляд. Материалы международной научно-практической конференции «Научно-технический прогресс как фактор развития современной цивилизации». Пенза – Семей 2011. С. 6.

Тесис Д. С.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Сущность реструктуризации промышленного предприятия

Статья посвящена определению сущности реструктуризации промышленного предприятия.

Ключевые слова: реструктуризация, метод. стратегия, реформирование, реорганизация.

Essence of restructuring of the industrial enterprise

The article is devoted to definition of essence of re-structuring of the industrial enterprise.

Keywords: restructuring, method, strategy, reformation, reorganization.

Реструктуризация является важнейшим инструментом стратегического менеджмента. Глубокие изменения в структуре управления предприятием, его производственной и сбытовой деятельности осуществляются посредством разработки стратегии реструктуризации, предполагающей реализацию мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования компании.

В настоящее время проблематика реструктуризации предприятия широко обсуждается в научной литературе, и различные исследователи по разному трактуют термин «реструктуризация». Некоторые отождествляют понятие «реструктуризация» с «реформированием» и «реорганизацией». В частности, А. А. Голубев, В. И. Подлесных, О. В. Васюхин, Н. А. Серкина, Н. П. Бондарь рассматривают реструктуризацию как процесс реформирования промышленного предприятия. В. Я. Хрипач, Г. З. Суш, В. Г. Крыжановский, В. Н. Тренев, Е. И. Андросович, В. А. Ириков, С. В. Ильдеменов трактуют реструктуризацию как реорганизацию. Данное определение, на наш взгляд, представляет собой узкую трактовку термина и не полностью характеризует процесс. Большинство исследователей разделяют понятия «реструктуризация», «реформирование», «реорганизация», придавая каждому свой смысл в рамках существующих концепций развития предпринимательских структур и общества в целом.

Жучкова Ю. А. различая эти понятия, определяет реструктуризацию компании как «изменение структуры, а также элементов, формирующих ее бизнес, под влиянием факторов внешней и внутренней сре-

ды». Реформирование предприятия, по мнению автора, представляет собой «комплексный и системный процесс изменений, результатом которого является создание внутренних условий для эффективного управления ресурсами и на этой основе создания условий для привлечения инвестиций», и далее, реорганизация предприятия означает «прекращение его деятельности с переходом его имущественных прав и обязанностей к другим юридическим лицам и его структурное преобразование»¹.

Королькова Е. М. также делает акцент на различии исследуемых понятий, так реорганизация рассматривается как «преобразование, переустройство организационной структуры и управления предприятием при сохранении основных средств, производственного потенциала предприятия». Под реформированием автор понимает «изменение принципов действия предприятия, способствующее улучшению управления, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности». Термин «реструктуризация» автор трактует как «комплексную оптимизацию системы функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешнего окружения и выработанной стратегией его развития, способствующую принципиальному улучшению управления, повышению эффективности и конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции на базе современных подходов к управлению, в том числе методологии управления качеством, реинжиниринга бизнес-процессов, информационных технологий и систем»².

Трубченко Т. Г., акцентируя внимание на различном толковании исследуемых терминов, в своей трактовке опирается на Гражданский Кодекс РФ: «реорганизация представляет собой процесс радикального изменения структурной компоненты в форме слияния, приобретения, разделения, выделения, преобразования». Термин реструктуризации, по мнению автора, является более широким понятием, чем реорганизация, и представляет собой «процесс комплексного изменения методов функционирования и управления предприятий на основе адаптации к условиям и потребностям рынка». А реформирование, по ее мнению, представляет более общий процесс, характеризующийся

¹ Жучкова Ю. А. Современные подходы к реструктуризации российских предприятий// Российское предпринимательство, № 9 (81), 2006. С. 68–72.

² Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.

изменениями в бизнес-структурах и представляющий собой «изменение деятельности предприятий, направленное на повышение его эффективности»³.

По мнению Жучковой Ю.А., понятие «реструктуризация» шире понятия «реорганизация», но уже категории «реформирование». Автор считает, что «реструктуризацию можно рассматривать как определенную концепцию с набором конкретных инструментов и методов, используемых предприятием при реформировании»⁴. Данную позицию поддерживают такие исследователи, как Карлик А.Г., Гришпун Е.М.⁵, определяя реструктуризацию как часть стратегии, одним из инструментов достижения долгосрочных целей. Данные авторы рассматривают реструктуризацию как первый этап реформирования предприятия, а на втором этапе осуществляется закрепление результатов реструктуризации.

Королькова Е.М. придерживается другой точки зрения, рассматривая реформирование и реструктуризацию как близкие по смыслу понятия, различающиеся «превалированием отдельных аспектов». По мнению автора, «реструктуризация соотносится с предприятием как с бизнесом, то есть рассматривается как хозяйственный объект, тогда как реформирование более традиционно связывается с предприятием как хозяйствующим субъектом»⁶. Тем самым, автор рассматривает данные понятия как две отдельные, имеющие свой определенный смысл категории, в общем, грубом приближении рассматриваемые как синонимичные понятия.

Рассматривая различные точки зрения, можно сделать вывод о том, что реструктуризация является конкретной реализацией программы реформирования предприятия, при этом реструктуризация в рамках общих мероприятий содержит также реорганизационные аспекты предприятия, являющиеся частью процесса реструктуризации. Тем самым, процесс реформирования предприятия можно представить в виде «матрешки» реформирования (на рис. 1).

В основном все, вышеперечисленные подходы сводятся к пониманию сущности категории «реструктуризация»: как процесса, факто-

³ Трубченко Т. Г. Основы реструктуризации предприятия: Лекции. 2011.

⁴ Жучкова Ю. А. Современные подходы к реструктуризации российских предприятий / Российское предпринимательство, № 9 (81), 2006. С. 68–72.

⁵ Карлик А. Г., Гришпун Е. М. Реструктуризация в стратегии развития промышленных предприятий. Проблемы теории и практики управления, 2000, № 6. С. 87–91.

⁶ Королькова Е. М. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.

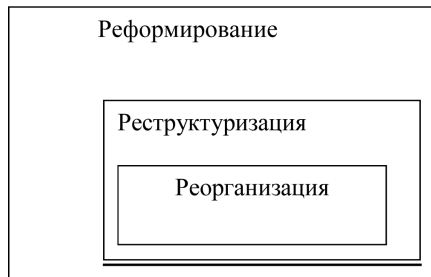


Рис. 1. Схема взаимосвязи категорий «реорганизация», «реструктуризация», «реформирование» («матрешка реформирования») ⁷

ра, метода и комплекса мероприятий. В каждом подходе делается акцент на определенном аспекте процесса реструктуризации, не отражая при этом комплексного понимания исследуемой категории. С нашей точки зрения, определение должно отражать все основные составляющие процесса реструктуризации предприятия.

По мнению Захарова П.Н., процесс реструктуризации должен рассматриваться с точки зрения системного подхода и определяться тремя основными параметрами:

- диагностика и анализ проблемы предприятия;
- формирование образа нового состояния организации (целей);
- модель перехода в качественно новое состояние системы ⁸.

Системный подход реструктуризации предприятия является преобладающим в современной экономической науке. При этом каждый автор предлагает свой набор параметров, составляющих этот процесс, так, по мнению А.В. Водопьянова, основными составляющими процесса реструктуризации компании являются:

- четко сформулированные цели и направления реструктуризации;
- порядок и критерии принятия решений о реструктуризации;
- способы реструктуризации;
- средства, необходимые для проведения реструктуризации и механизм ее финансирования;
- сроки реструктуризации;
- порядок взаимодействия с фирмами-партнерами, также подлежащими реструктуризации;

⁷ Разработано автором.

⁸ Захаров П.Н. Сравнительная оценка методов реструктуризации деятельности организации / П. Н. Захаров // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 5. С. 87–89.

- перечень нормативно-правовых документов, обеспечивающих тот или иной способ реструктуризации⁹.

М.А. Голубева, предлагает включать в процесс реструктуризации следующие основные параметры:

- анализ прибыльности предприятия, уровня конкурентоспособности продукции, размера стоимости компании;
- разработка реструктуризационных мероприятий, направленных на повышение прибыльности предпринимательской структуры, конкурентоспособности продукции, роста стоимости капитала;
- выбор и реализация наилучшего варианта реструктуризации предприятия.

С точки зрения Т. В. Мизерной, Л. П. Страховой, Г. В. Бутковской, А. Г. Карлика, Е. М. Гришпун, реструктуризация предприятия определяется следующими основными параметрами:

- анализ финансового состояния предприятия; анализ рыночных условий хозяйствования предприятия;
- разработка и реализация вариантов преобразования структуры предприятия;
- критерий выбора варианта преобразования структуры предприятия – улучшение финансового состояния предприятия.

По мнению Мурашева Е. П., Жучковой Ю. А., Трубоченко Т. Г., реструктуризация предприятия содержит следующие основные параметры:

- анализ окружающей бизнес-среды;
- анализ существующей производственно-экономической системы и уровня ее адаптации к условиям окружающей бизнес-среды;
- выбор оптимального варианта реструктуризации по критерию максимальной адаптации к условиям внешней среды.

Основными составляющими процесса реструктуризации предпринимательской структуры, с точки зрения И. А. Соболенко, являются:

- оценка вероятности банкротства предприятия; анализ системного риска;
- разработка оздоровительной политики предприятия;
- реструктурирование предприятия в соответствии с разработанной политикой;
- нормативно-правовая база процесса реструктуризации.

⁹ Водопьянов А.В. Реструктуризация промышленного предприятия с использованием средств маркетинга. Экономические науки. 19/11/2008 г.

Рассмотренные точки зрения по составу параметров реструктуризации имеют ряд существенных недостатков:

Во-первых, перечень параметров, характеризующих процесс реструктуризации предпринимательской структуры, не является исчерпывающим во всех рассмотренных случаях;

Во-вторых, не все авторы уделяют внимание нормативному и организационному аспекту реструктуризации предприятия;

В-третьих, многие авторы сужают целевой фактор, ориентируя исследуемый процесс в рамках определенных целей;

В-четвертых, не все авторы рассматривают в качестве параметра критерий выбора варианта реструктуризации.

Очевидным является тот факт, что практически все авторы признают необходимость анализа внешней среды предприятия с целью определения степени соответствия внутренней среды предприятия внешнему бизнес-окружению. Наиболее эффективным методом исследования внешней среды предприятия является метод, использующий маркетинговые средства и инструменты.

Особое внимание использованию маркетинговых средств в процедуре реструктуризации предпринимательской структуры уделяет А. В. Водопьянов. Автор рассматривает понятие реструктуризации через призму маркетинговых процедур. По его мнению, «под реструктуризацией средствами маркетинга следует понимать процесс функциональной перестройки системы взаимодействия между коммерческой и производственной структурами в целях преодоления противоречий между внешней и внутренней средой его деятельности, а также выделение основных бизнес-единиц в самостоятельные структуры, в основе взаимодействия которых лежат договорные отношения между производственным и потребительским сегментами»¹⁰.

Оправданным является, по нашему мнению, выделение в качестве параметра реструктуризации системы анализа существующей производственно-экономической системы предприятия и уровня ее адаптации к условиям окружающей бизнес-среды, что соответствует позиции Мурашева Е. П., Жучковой Ю. А., Трубоченко Т. Г. Особое внимание в процессе анализа внутренней среды предприятия следует уделять вопросам оценки риска банкротства предприятия, уровня прибыльности (доходности) предприятия, его финансового состояния и возможности его улучшения.

¹⁰ Водопьянов А.В. Реструктуризация промышленного предприятия с использованием средств маркетинга. Экономические науки. 19/11/2008 г.

Важным параметром процесса реструктуризации предпринимательской структуры должны стать детально проработанные цели реструктуризации и ее направления. В соответствии с направлением реструктуризации предприятия формируются способы и этапы реструктуризации, которые определяются исходя из выбора варианта реструктуризации.

Понятие «вариант реструктуризации» подробно рассматривает Р.К. Ромашкина. По ее мнению, «вариант реструктуризации заключается в формировании и изучении совокупности мероприятий, основанных на факторах стоимости в разрезе источников, факторов и инструментов ее формирования¹¹. Кроме того, она предлагает методический подход к оценке влияния варианта реструктуризации на стоимость предприятия, обеспечивающий:

- «использование оценочной методологии в сочетании с методами финансового анализа, позволяющей провести анализ современного состояния предприятия и направлений его реструктуризации»;
- «сравнение вариантов реструктуризации предприятия по единому критерию — изменению стоимости предприятия».

Ромашкина Р. К. считает, что суть методического подхода состоит в использовании для оценки влияния варианта реструктуризации системы показателей, характеризующих способности предприятия по формированию стоимости в разрезе факторов ее формирования.

По вопросу выбора вариантов реструктуризации предприятия существуют различные точки зрения. Так М. А. Голубева, основным критерием считает увеличение стоимости предприятия, его фондов, а повышение его прибыльности доходности. По мнению Мизерной Т. В., Страховой Л. П., Бутковской Г. В., критерием выбора варианта реструктуризации предпринимательской структуры является улучшение финансового состояния предприятия. Карлик А. Г., Гришпун Е. М. считают, что вариант реструктуризации оптимален в том случае, если в результате проведенных структурных преобразований спрос на продукцию компании возрастет.

Совокупность и достаточность средств и ресурсов являются одним и важнейших условий выбора варианта реструктуризации предпринимательской структуры. Совокупность ресурсов можно классифицировать следующим образом:

¹¹ Ромашкина Р.К. Оценка влияния варианта реструктуризации на стоимость предприятия. Диссертация. Ученая степень: кандидат экономических наук, код специализации ВАК: 08.00.10. Специальность: Финансы, денежное обращение и кредит., 2005.

- финансовые ресурсы;
- основные производственные фонды;
- материальные ресурсы;
- трудовые ресурсы;
- инвестиционные ресурсы.

Следующим важным параметром процесса реструктуризации бизнес-структуры являются сроки реструктуризации. Сроки реструктуризации определяются следующими основными факторами:

- внешние условия реализации реструктуризации: активность конкурентов, динамика рыночных условий, законодательство в области реструктуризации;
- внутренние условия: наличие ресурсов, сроки их приобретения, период реструктуризации в соответствии с бизнес-планом, изменение плана реструктуризации.

Другим параметром процесса реструктуризации является нормативно-правовая база реструктуризации, которая включает:

1. Государственные (всеобщие) нормативные документы.
2. Внутренние нормативные документы предприятия.

Понятия «реструктуризация» и «реструктурирование» в современной экономической литературе рассматриваются как отдельные, не синонимичные категории, в частности, Соболенко И.А., считает, что реструктуризация представляет собой более емкое понятие, чем реструктурирование: «Значение экономического понятия «реструктуризация» в большей степени соотносится с понятием «процесс», в то время как экономическое понятие «реструктурирование» непосредственно связывается с понятием «функция»¹².

Таким образом, реструктуризация предприятия включает процедуру реструктурирования предприятия, при этом рассмотрение данных понятий как синонимов неоправданно, поскольку в рамках масштабного рассмотрения процесса реструктуризации реструктурирование выступает лишь этапом проведения общего процесса реструктуризации.

Важной составляющей процесса реструктуризации предприятия является система контроля над ее проведением. Система контроля включает в себя: организационную структуру, нормативную базу системы контроля, методику и алгоритм контроля, критерии оценки эффективности реструктуризации.

¹² Соболенко И.А. Организационно-ресурсное обеспечение реструктуризации субъектов хозяйствования в условиях СЭЗ // Белорусский журнал международного права и международных отношений, № 3, 2004. С. 7.

Система контроля позволяет определять эффективность реструктуризации бизнес-структуры, в частности:

- уровень достижения целей реструктуризации;
- эффективность использования ресурсов;
- соответствие процедур и сроков их выполнения разработанному плану реструктуризации структуры;
- законность операций реструктуризации;
- анализ внешнего эффекта реструктуризации: сокращение уровня загрязнения окружающей среды, повышение экологичности производства, повышение социальной эффективности и т.д.

Подводя итог вышеизложенному, можно заключить, что реструктуризация представляет собой оптимизацию всех систем функционирования предприятия через ее реорганизацию, перестройку организационно-экономической, финансовой, производственной, сбытовой систем под влиянием внешних и внутренних факторов. для достижения ее основных целей, в том числе повышения стоимости предприятия, его экономической эффективности, повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции, повышения финансовой устойчивости.

Основными составляющими реструктуризации, по нашему мнению, являются (рис. 2):

- анализ внешней среды предприятия;
- анализ внутренней среды предприятия;
- цели реструктуризации;
- алгоритм разработки вариантов реструктурирования;
- критерии выбора варианта реструктуризации;
- совокупность средств и ресурсов, необходимых для реструктуризации предприятия, в том числе: финансовые ресурсы, основные производственные фонды, материальные ресурсы, трудовые ресурсы, инвестиционные ресурсы;
- сроки проведения реструктуризации;
- нормативно-правовая база процесса реструктуризации;
- система контроля над проведением реструктуризации.



Рис. 2. Параметры реструктуризации предприятия¹³

Предлагаемый подход позволяет учитывать всю совокупность факторов, влияющих на качество реструктуризации и, в конечном счете, на ее результаты.

¹³ Разработано автором.

Хечумова Э. А.
кандидат экономических наук,
ведущий специалист, ОАО «МТС»

Щепилов М. В.
кандидат экономических наук, главный специалист,
ООО «Первый Чешско-Российский Банк»

Методы формирования и варианты использования универсального набора финансово-экономических показателей

Предлагается подход к определению полного и минимально избыточного набора финансовых коэффициентов из основных используемых в процедурах оценки финансово-экономического состояния предприятия блоков: структуры капитала, ликвидности, платежеспособности, рентабельности и деловой активности. Приводится набор из одиннадцати коэффициентов, устанавливаются факты функциональной независимости их значений и возможности на их основе корректно оценить финансово-экономическое состояние предприятия, а также формировать прогнозный вариант баланса, используя как параметр величину собственных средств или краткосрочных обязательств.

Ключевые слова: универсальный набор финансовых коэффициентов, оценка финансово-экономического состояния предприятия, минимально полный набор финансово-экономических показателей, прогнозный вариант баланса, взаимосвязь пороговых значений финансовых коэффициентов.

Methods of formation and options of use of a universal set of financial and economic indicators

The approach to definition of full and minimum superfluous set of financial factors from the main used in procedures of an assessment of a financial and economic condition of the enterprise of blocks is offered: structures of the capital, liquidity, solvency, profitability and business activity. The set from eleven factors is given, the facts of functional independence of their values are established and possibility on their basis it is correct to estimate a financial and economic condition of the enterprise, and also to form look-ahead option of balance, using as parameter size of own means or short-term obligations.

Keywords: universal set of financial factors, assessment of a financial and economic condition of the enterprise, minimum full set of financial and economic indicators, look-ahead option of balance, interrelation of threshold values of financial factors.

Важной теоретической и прикладной проблемой метода финансовых коэффициентов является формирование набора показателей различных аналитических блоков, значения которых в совокупности

составляют полную и объективную оценку финансово-экономического состояния предприятия.

Актуальность этой проблемы обусловлена очевидной избыточностью набора финансово-экономических коэффициентов, используемых на практике. Например, в методике рейтинговой оценки А. Шеремета, Р. Сайфулина и Е. Негашева [10] приводится система условий – предпосылок, которой должен удовлетворять избыточный набор финансовых коэффициентов с позиции корректной рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия:

- используемые коэффициенты в совокупности характеризуют устойчивость производственной и финансовой сфер предприятия;
- коэффициенты набора имеют одинаковую направленность (рост каждого соответствует улучшению анализируемой сферы финансово-экономического состояния);
- финансовые коэффициенты обеспечивают возможность проведения сопоставительной и, в том числе, рейтинговой оценки предприятия в пространстве (в сравнении с другими предприятиями) и во времени (за ряд последовательных периодов);
- приведены рекомендуемые значения финансовых коэффициентов (интервал изменений);
- значения финансовых коэффициентов определяются исключительно на основе данных публичной бухгалтерской отчетности.

С учетом этих требований в указанной работе представлены система показателей и методика *рейтинговой экспресс-оценки финансового состояния* предприятия. Авторами предлагается использовать следующие показатели¹:

- *обеспеченность собственными средствами* (нормативное значение не ниже 0,1);
- *покрытие* (ликвидность) баланса (нормативное значение не ниже 2);
- *интенсивность оборота авансируемого капитала* или коэффициент общей оборачиваемости активов (нормативное значение не ниже 2,5);
- *менеджмент (эффективность управления предприятием)* или рентабельность продаж (нормативное значение обусловлено уровнем учетной ставки ЦБ РФ);

¹ Приводимые нормативные значения показателей носят в значительной степени условный характер и используются для демонстрации метода построения рейтинговой оценки.

- *прибыльность (рентабельность) предприятия* или рентабельность собственного капитала по балансовой прибыли (нормативное значение не ниже 2).

При формировании консолидированной (рейтинговой) оценки перечисленные коэффициенты предложено брать с относительными весами: 2; 0,1; 0,08; 0,45; 1. Таким образом, показатели и их веса выбраны исключительно экспертным путем.

В работе С. Филатова [8] использованы следующие принципы отбора финансово-экономических показателей для комплексной *оценки финансового состояния* предприятия:

- принцип существенности — показатели набора в полной мере отражают особенности исследуемых сфер предприятия;
- принцип неизбыточности — показатели должны не дублировать, а дополнять друг друга;
- принцип древовидности структуры — наличие взаимосвязи частных и обобщающих показателей;
- принцип сочетания абсолютных и относительных показателей — в задачах сопоставительного анализа, осуществляемого в пространственно-временном разрезе, целесообразно использовать относительные показатели.

В соответствии с перечисленными принципами в цитируемой работе предложено использовать набор из 14 (абсолютных и относительных) показателей *ликвидности и финансовой устойчивости* предприятия: величина собственных оборотных средств; величина текущих финансовых потребностей; коэффициент маневренности собственных оборотных средств; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности; соотношение текущих и внеоборотных активов; доля запасов в оборотных активах; доля собственных оборотных средств в покрытии запасов²; коэффициент маневренности собственного капитала; коэффициент структуры долгосрочных вложений; коэффициент структуры заемного капитала; отношение заемных и собственных средств; коэффициент имущества производственного назначения.

Таким образом, набор финансовых коэффициентов С. Филатова включает коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, а, следовательно, позволяет оценивать только финансовое состояние предприятия. Как и в предыдущей работе, со-

² В принятых нами наименованиях — коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования.

став показателей набора определен на основе экспертных оценок и не обоснован.

Задача определения минимально полного набора финансово-экономических показателей рассматривается в работе И. Садырина [6]. В отличие от рассмотренных выше, автор предлагает идею формирования минимально полного набора коэффициентов на основе выявления взаимосвязей включаемых в набор коэффициентов. Утверждается, что в минимально полный набор показателей можно включить любые пять из восьми коэффициентов: автономии; обеспеченности долгосрочными источниками финансирования³; маневренности собственного капитала; финансовой независимости в части оборотных активов⁴; финансовой независимости в части запасов⁵; текущей ликвидности; срочной ликвидности; абсолютной ликвидности.

Также как и в предыдущей, в этой работе рассматривается только финансовая сфера предприятия. В качестве основного параметра анализа и прогнозирования финансового состояния используется величина собственного капитала, на основе которой предлагается рассчитывать отвечающие планируемым значениям финансовых коэффициентов значения отдельных статей и разделов баланса.

В работе С. Гречина [1] предложена методика комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятия на основе семи коэффициентов, характеризующих соотношения укрупненных групп статей баланса.

В качестве основных требований к отбираемым в набор коэффициентам предлагается независимость их значений от организационной и финансовой структуры предприятия и его размеров (что позволяет без дополнительных усилий проводить сопоставительный анализ предприятий некоторой группы).

В набор коэффициентов, отвечающих указанному требованию, вошли: оперативная (срочная) ликвидность, промежуточное покрытие, общее покрытие, соотношение ликвидных и неликвидных средств, соотношение собственных и заемных средств, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент инвестирования.

³ В принятой системе наименований – коэффициент финансовой устойчивости.

⁴ В принятой системе наименований – коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования.

⁵ В принятой системе наименований – коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования.

Отметим, что перечисленные коэффициенты характеризуют исключительно финансовое состояние предприятия. Более того, значения некоторых из них зависят от его финансовой структуры.

В работе А. Коваленко [2] предложено определять минимально полный набор финансово-экономических показателей с помощью инструментария многомерного статистического анализа. В работе представлены латентные связи между показателями, определяющими следующие обобщенные факторы: ликвидность, оборачиваемость и рентабельность, и проведен многомерный факторный анализ главных компонент, позволивший выделить набор из 11 показателей: коэффициенты быстрой, абсолютной и текущей ликвидности; автономии собственных средств, финансовой зависимости, обеспеченности запасов собственными оборотными средствами; индекс постоянного актива, оборачиваемость дебиторской задолженности, общая рентабельность, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, которые в совокупности характеризуют как финансовое, так и экономическое состояния предприятия.

Однако применение в процедуре выделения минимально полного набора финансово-экономических показателей многомерных статистических методов не может быть признано корректным, так как в методах факторного анализа и главных компонент ведущую роль играет фактор репрезентативности исходных данных.

Рассмотрим методику, разработанную консультационной группой «Воронов и Максимов» [3]. Авторы делают предположение, что на основании шести показателей (коэффициенты: автономии, обеспеченности оборотных активов собственными средствами, промежуточной ликвидности (отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к краткосрочным пассивам), абсолютной ликвидности (отношение суммы денежных средств к краткосрочным пассивам), оборачиваемости активов в годовом исчислении (отношение выручки от реализации к средней за период стоимости активов), рентабельности всего капитала (отношение чистой прибыли к средней за период стоимости активов) можно организовать сопоставительный анализ выбранных предприятий с удовлетворительной степенью достоверности.

Перечисленные коэффициенты предлагается использовать в алгоритме расчета комплексного показателя V&M финансового состояния предприятия, основанного на применении теории нечетких множеств. Однако авторы не приводят аргументы достаточности и непротиворечивости предложенного набора коэффициентов для задачи комплексного анализа финансового состояния предприятия.

Таким образом, задача выделения минимально полного и непротиворечивого набора финансово-экономических показателей и обоснования его достаточности для оценки финансово-экономического состояния предприятия остается весьма актуальной.

Набор финансово-экономических коэффициентов, отличающийся свойствами полноты и минимальной избыточности назовем *универсальным*. Для его формирования из множества финансово-экономических коэффициентов необходимо выделить базовые. Эта задача облегчается по той причине, что большинство коэффициентов рассчитываются на основе статей бухгалтерского баланса, а следовательно, связаны определенными функциональными зависимостями.

Необходимо локализовать набор коэффициентов, при добавлении к которому нового коэффициента не возникает качество появления новой информации, и, напротив, при удалении любого показателя информация о результатах деятельности предприятия оказывается неполной.

Состав включаемых в минимально полный набор финансово-экономических коэффициентов зависит от:

- глубины осуществляемого на их основе анализа: чем глубже и подробнее анализ, тем шире расчетная база и используемый набор коэффициентов. К примеру, для проведения комплексного анализа необходим расчет коэффициентов, характеризующих все сферы, включая организационно-технические условия производства, эффективность трудовых ресурсов и т. д. Для экспресс-анализа необходим существенно меньший набор коэффициентов;
- уровня обобщения информации. Можно ограничить набор коэффициентов только основными, не дублирующими друг друга показателями. Однако анализ в этом случае будет лишен конкретики;
- степени доступа к дополнительным источникам информации.

Если анализ проводится внешним лицом, то основным источником информации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность, если проводится внутрифирменный аудит – возможно использование данных управленческого учета.

В работе И. Садырина [6] представлена методика выделения пяти основных и трех дополнительных коэффициентов, основанная на определении взаимосвязей коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности. Однако приведенные в этой работе взаимосвязи требуют дополнительных уточнений.

Например, для коэффициента текущей ликвидности выбрана следующая расчетная формула: $\text{Кт.л.} = (\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{КДЗ} + \text{З}) / \text{КО}$ и установлена взаимосвязь с коэффициентами $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_4$:

$$\text{Кт.л.} = \frac{1 - \alpha_1}{(1 - \alpha_2)(1 - \alpha_4)}.$$

Однако, подставив в эту формулу $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_4$ ($\alpha_1 = [\text{СС}/\text{ВБ}], \alpha_2 = [(\text{СС} + \text{ДО})/\text{ВБ}], \alpha_4 = [(\text{СС} - \text{ВА})/\text{ОА}]$), получим $\text{Кт.л.} = \text{ОА}/\text{КО}$, что не соответствует выбранной базе расчета ($\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{КДЗ} + 3 \neq \text{ОА}$), при этом в левой части приведенного соотношения отсутствуют статьи «Долгосрочная дебиторская задолженность» и «Прочие оборотные активы».)

Тем не менее, оставаясь в рамках предложенного И. Садыриным подхода, нами проведен анализ рассмотренного набора финансовых коэффициентов.

Из блоков финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности в универсальный набор следует включить семь коэффициентов: автономии, обеспеченности оборотных средств собственными источниками финансирования, финансовой устойчивости, абсолютной ликвидности, быстрой ликвидности, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, доли запасов в текущих активах.

Утверждение 1. Приведенный набор коэффициентов является универсальным для блоков финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, отвечая требованиям полноты и минимальной избыточности.

Коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности рассчитываются по данным баланса (ф. № 1, табл. 1).

В табл. 2 приведены обобщающие коэффициенты, характеризующие структуру капитала, финансовую устойчивость и ликвидность предприятия.

На основе балансовых уравнений, связывающих элементы ф. № 1, установлены следующие взаимосвязи приведенных коэффициентов (часть из них отражена в работе И. Садырина):

$$1) \alpha_3 = \frac{\alpha_4 \cdot (1 - \alpha_1)}{\alpha_1 \cdot (1 - \alpha_4)}; \quad (1)$$

$$2) \alpha_5 = \frac{1 - \alpha_1(1 - \alpha_3)}{(1 - \alpha_2)}; \quad (2)$$

$$3) \alpha_5 = \frac{\alpha_1 \alpha_3}{(1 - \alpha_2) \cdot \alpha_4}; \quad (3)$$

$$4) \alpha_5 = \frac{(1 - \alpha_1)}{(1 - \alpha_2) \cdot (1 - \alpha_4)}. \quad (4)$$

Таким образом, фиксируя значения любых трех из пяти коэффициентов ($\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5$), на основе выявленных взаимосвязей получим значения остальных.

Следовательно, в минимальный набор коэффициентов достаточно включить любые три из приведенных, например: автономии (α_1), финансовой устойчивости (α_2), обеспеченности оборотных средств собственными источниками финансирования (α_4).

Таблица 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

АКТИВ					ПАССИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Нематериальные активы					Уставный капитал			
	Основные средства					Собственные акции, выкупленные у акционеров			
	Незавершенное строительство					Добавочный капитал			
	Доходные вложения в материальные ценности					Резервный капитал			
	Долгосрочные финансовые вложения					Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)			
	Отложенные налоговые активы								
	Прочие внеоборотные активы					ИТОГО по разделу III			
				ИТОГО по разделу I		IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						Займы и кредиты			
	Запасы					Отложенные налоговые обязательства			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям					Прочие долгосрочные обязательства			
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)					ИТОГО по разделу IV			
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)					V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Краткосрочные финансовые вложения					Займы и кредиты			
	Денежные средства					Кредиторская задолженность			
	Прочие оборотные активы					Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов			
				ИТОГО по разделу II		Доходы будущих периодов			
БАЛАНС						Резервы предстоящих расходов			
						Прочие краткосрочные обязательства			
						ИТОГО по разделу V			
БАЛАНС					БАЛАНС				

Другие коэффициенты, рассчитываемые по укрупненным статьям баланса, выражаются на основе базовых показателей (табл. 3.).

Оставшиеся коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности не выражаются через $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_4$:

1) в их расчетных формулах учувствуют не только укрупненные, но и уточняющие статьи баланса;

**Показатели структуры капитала, финансовой устойчивости
и ликвидности**

№ п/п	Наименование показателя	Условное обозначение	Расчетная формула
1	Коэффициент автономии	K_A	$\alpha_1 = \frac{CC}{ВБ}$
2	Коэффициент финансовой устойчивости	K_y	$\alpha_2 = \frac{ПК}{ВБ} = \frac{CC + ДО}{ВБ}$
3	Коэффициент маневренности собственных средств	K_M	$\alpha_3 = \frac{COC}{CC} = \frac{CC - BA}{CC}$
4	Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	K_O	$\alpha_4 = \frac{COC}{OA} = \frac{CC - BA}{OA}$
5	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{ТЛ}$	$\alpha_5 = \frac{(A_1 + A_2 + A_3)}{КО}$
CC – собственный капитал; ВБ – валюта баланса; ПК – перманентный капитал; ДО – долгосрочные обязательства; СОС – собственный оборотные средства; ВА – внеоборотные активы; ОА – оборотные активы;		КО – краткосрочные обязательства = П1+П2; П1 – наиболее срочные обязательства; П2 – краткосрочные пассивы; А1– наиболее ликвидные активы; А2– легко реализуемые активы; А3– медленно реализуемые активы.	

2) в расчетных формулах присутствует информация не только из «Бухгалтерского баланса» (ф. № 1), но и из «Отчета о прибылях и убытках» (ф. № 2) (например, в расчетах показателей платежеспособности, рекомендованных ФСФО, используется среднемесячная выручка, а в формуле расчета коэффициента обеспеченности процентов к уплате участвуют показатель прибыли до вычета процентов и налогов и величина процентов к уплате).

Итак, отобранные обобщающие коэффициенты удовлетворяют условию минимальной избыточности. Однако получаемая на их основе оценка не может претендовать на комплексность, т.к. не в полной мере характеризует финансовое состояние предприятия: отсутствует информация о структуре оборотных активов и краткосрочных обязательств. Эти данные, как известно [4, 5, 7], определяют отраслевую специфику и тип производства.

Для обеспечения полноты отбираемых в универсальный набор показателей необходимо дополнительно использовать уточняющие показатели, характеризующие структуры актива и пассива баланса.

**Расчет коэффициентов финансовой устойчивости, ликвидности
и платежеспособности на основе коэффициентов универсального
набора**

Коэффициент	Расчетная формула
Коэффициент маневренности собственных средств	$K_M = \alpha_3 = \frac{\alpha_4 \cdot (1 - \alpha_1)}{\alpha_1 \cdot (1 - \alpha_4)}$
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{Т.Л} = \alpha_5 = \frac{(1 - \alpha_1)}{(1 - \alpha_2) \cdot (1 - \alpha_4)} = \frac{1 - \alpha_1(1 - \alpha_3)}{(1 - \alpha_2)} = \frac{\alpha_1 \alpha_3}{(1 - \alpha_2) \cdot \alpha_4}$
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	$K_{м/и} = \frac{OA}{BA} \left[= \frac{1 - \alpha_1}{\alpha_1 - \alpha_4} = \frac{1}{\alpha_1(1 - \alpha_3)} - 1 \right]$
Доля основных средств в валюте баланса	$K_{BA} = \frac{BA}{BB} \left[= \frac{\alpha_1 - \alpha_4}{1 - \alpha_4} \right]$
Коэффициент концентрации привлеченных средств	$K_{ЗС} = \frac{ЗС}{BB} \left[= 1 - \alpha_1 \right]$
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{ЗС/СС} = \frac{ЗС}{СС} \left[= \frac{1 - \alpha_1}{\alpha_1} \right]$
Уровень финансового левериджа	$K_{ДО/СС} = \frac{ДО}{СС} \left[= \frac{\alpha_2 - \alpha_1}{\alpha_1} \right]$
Коэффициент финансовой зависимости капитализируемых источников (коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств)	$K_{ДО/ПК} = \frac{ДО}{СС + ДО} \left[= \frac{\alpha_2 - \alpha_1}{\alpha_2} \right]$
Коэффициент финансовой независимости капитализируемых источников	$K_{СС/ПК} = \frac{СС}{СС + ДО} \left[= \frac{\alpha_1}{\alpha_2} \right]$
Коэффициент краткосрочной (текущей) задолженности	$K_{КО/ЗС} = \frac{КО}{ЗС} \left[= \frac{1 - \alpha_2}{1 - \alpha_1} \right]$

Например, вводя в универсальный набор доли легко реализуемых активов и наиболее ликвидных активов в сумме текущих активов, получим информацию о быстрой (срочной) ликвидности и абсолютной ликвидности. Последнее связано с использованием коэффициентов быстрой (α_6) и абсолютной (α_7) ликвидности.

Из статей текущих обязательств также можно выделить долю кредиторской задолженности, что равносильно использованию коэффици-

ента соотношения кредиторской и дебиторской задолженности. В этом случае дополнительная информация будет носить характер уточняющий, а не дублирующий. Это связано с тем, что величины дебиторской и кредиторской задолженности оказывают значительное влияние на общее финансовое состояние организации: превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

С использованием коэффициента доли запасов в текущих активах можно получить коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования (табл. 4).

Таблица 4

Базовые и производные коэффициенты ликвидности и платежеспособности уточняющего характера

Коэффициент	Расчетная формула
Базовые	
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности $\alpha_6 =$	$K_{б.л.} = \frac{A_1 + A_2}{П_1 + П_2}$
Коэффициент абсолютной ликвидности $\alpha_7 =$	$K_{а.л.} = \frac{A_1}{П_1 + П_2}$
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности $\alpha_8 =$	$K_{КЗ/ДЗ} = \frac{КЗ}{КДЗ}$
Доля запасов в текущих активах $\alpha_9 =$	$K_{Зан./ОА} = \frac{Запасы}{ОА}$
Производные	
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования (коэффициент автономии источников формирования запасов)	$K_{СОС/Зан.} = \frac{СОС}{Запасы} \left[= \frac{\alpha_4}{\alpha_9} \right]$
Доля кредиторской задолженности в текущих обязательствах	$K_{КЗ/КО} = \frac{КЗ}{КО} \left[= \alpha_8 \cdot (\alpha_6 - \alpha_7) \right]$

Дальнейшее уточнение статей активов и пассивов также не приведет к дублированию информации (она останется дополняющей). К примеру, если ввести в рассмотрение долю просроченной или сомнительной дебиторской задолженности в общей, то это позволит уточнить структуру и качество дебиторской задолженности.

Однако можно констатировать, что уровень детализации анализа финансовой устойчивости и ликвидности возможно ограничить приведенным перечнем коэффициентов⁶.

Определим коэффициенты рентабельности и деловой активности, которые целесообразно включить в универсальный набор: рентабельность продаж (по чистой прибыли) (α_{10}), оборачиваемость оборотных активов (α_{11}), оборачиваемость внеоборотных активов (α_{12}); рентабельность собственных средств (α_{13}).

Утверждение 2. Набор коэффициентов $\alpha_{10} - \alpha_{13}$ является универсальным для блоков рентабельности и деловой активности

Доказательство основано на трехфакторной модели анализа рентабельности собственного капитала по чистой прибыли [9]:

$$ROE = \frac{ЧП}{CC_{cp}} = \frac{ЧП}{BP} \cdot \frac{BP}{BB_{cp}} \cdot \frac{BB_{cp}}{CC_{cp}}, \quad (5)$$

где: *ЧП* – чистая прибыль, *BP* – выручка от реализации.

В свою очередь:

$$\frac{ЧП}{BB_{cp.}} = \frac{ЧП}{BA_{cp.} + OA_{cp.}} = \frac{ЧП / BP}{(BA_{cp.} / BP) + (OA_{cp.} / BP)}. \quad (6)$$

С учетом (6) на основе коэффициентов $\alpha_{10} = \frac{ЧП}{BP}$, $\alpha_{11} = \frac{BP}{OA_{cp.}}$, $\alpha_{12} = \frac{BP}{BA_{cp.}}$

получим производные коэффициенты:

$$\text{- оборачиваемость активов: } K_{об.а.} = BP / BB_{cp.} \left[= \frac{\alpha_{11} \cdot \alpha_{12}}{\alpha_{11} + \alpha_{12}} \right], \quad (7)$$

$$\text{- рентабельность активов (ROA): } ROA = \frac{ЧП}{BB_{cp.}} \left[= \alpha_{10} \cdot \frac{\alpha_{11} \cdot \alpha_{12}}{(\alpha_{11} + \alpha_{12})} \right]. \quad (8)$$

Отметим, что коэффициент ROE не выражается напрямую через коэффициенты $\alpha_{10} - \alpha_{12}$, так как в расчетной формуле учувствует средняя величина собственных средств за период.

Действительно, согласно (5):

$$ROE = \frac{ЧП}{CC_{cp}} = \frac{ЧП}{BP} \cdot \frac{BP}{BB_{cp.}} \cdot \frac{BB_{cp.}}{CC_{cp.}} \left[= \frac{\alpha_{10} \cdot \alpha_{11} \cdot \alpha_{12}}{(\alpha_{11} + \alpha_{12})} \cdot \frac{BB_{cp.}}{CC_{cp.}} \right]. \quad (5')$$

⁶ Определяемые на основе аналитических выражений взаимосвязи финансовых коэффициентов существенно зависят от используемой методики расчета. При использовании других методик выявленные зависимости примут отличный вид, при этом возможно возникнут и новые.

Покажем, что $\frac{1}{a_{1cp.}} \neq \frac{BB_{cp}}{CC_{cp}}$ (либо $\alpha_{1cp} \neq \frac{CC_{cp}}{BB_{cp}}$):

$$\alpha_{1cp} = \frac{a_{1н} + a_{1к}}{2} = 0,5 \cdot \left(\frac{CC_{н}}{BB_{н}} + \frac{CC_{к}}{BB_{к}} \right) = 0,5 \cdot \left(\frac{CC_{н} \cdot BB_{к} + CC_{к} \cdot BB_{н}}{BB_{н} \cdot BB_{к}} \right) \neq \frac{CC_{н} + CC_{к}}{BB_{н} + BB_{к}},$$

где: $\alpha_{1н,к}$ – коэффициент автономии на начало (конец) периода,

$CC_{н,к}$ – величина собственных средств на начало (конец) периода,

$BB_{н,к}$ – величина валюты баланса на начало (конец) периода.

Таким образом, коэффициент *ROE* необходимо включить в универсальный набор.

С учетом приведенных замечаний минимально полный и непротиворечивый набор коэффициентов группы рентабельности и деловой активности включает указанные четыре коэффициента.

В итоге *универсальный набор финансово-экономических коэффициентов* включает одиннадцать показателей: коэффициент автономии (α_1); коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными источниками финансирования (α_4); коэффициент финансовой устойчивости (α_2); коэффициент абсолютной ликвидности (α_7); коэффициент быстрой ликвидности (α_6); коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (α_8); долю запасов в текущих активах (α_9); рентабельность продаж (по чистой прибыли) (α_{10}); оборачиваемость оборотных активов (α_{11}); оборачиваемость внеоборотных активов (α_{12}); рентабельность собственных средств (α_{13}).

В табл. 5 приведен сравнительный анализ состава финансово-экономических показателей, включаемых в универсальный набор разными авторами.

Потенциал возможностей использования универсального набора финансово-экономических показателей не ограничивается задачами комплексного анализа результатов деятельности исследуемого предприятия и сравнительного анализа с аналогичными по масштабу деятельности и отраслевой принадлежности предприятиями.

Можно показать, что на основе задаваемых значений ⁷ коэффициентов универсального набора и выбираемой в качестве параметра статьи баланса возможно восстановление остальных статей баланса на конец периода планирования (с использованием аналитических выражений, приведенных в табл. 6, табл. 7).

⁷ Значения задаются ЛПР с учетом планируемых собственниками, фискальными органами, кредиторами и т.п. результатов рыночной деятельности.

Сравнительная характеристика наборов финансово-экономических коэффициентов

Автор	Направление использования показателей набора	Количество показателей	Показатели характеризуют риски:		Принципы отбора показателей	Метод отбора	Комментарии
			финансовые	производственные			
Авторский набор	Комплексная оценка финансово-экономического состояния	11	+	+	Неизбыточность, полнота	На основе функциональных взаимозависимостей показателей	
Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В.	Рейтинговая экспресс-оценка финансового состояния	5	+	+	Максимальная информативность, одинаковая направленность, наличие нормативов значений	Экспертные процедуры	Набор показателей не отражает структуру капитала предприятия, маневренность собственных средств и оборачиваемость оборотных активов.
Филатов С.В.,	Комплексная оценка ликвидности и финансовой устойчивости	14	+	-	Существенность, избыточность, дублированность структуры показателей, сочетание абсолютных и относительных показателей	Экспертные процедуры	Избыточность коэффициентов набора: из шести коэффициентов общего уровня три являются базовыми, остальные – дополнительными, (выражающимися через базовые ⁸). Набор не включает показатели рентабельности и деловой активности.

⁸ Приведем обоснование этого утверждения. Пусть: β_1 – коэф. текущей ликвидности, β_2 – коэф. маневренности собственного капитала, β_3 – коэф. соотношения заемных и собственных средств, β_4 – коэф. структуры долгосрочных вложений, β_5 – коэф. структуры заемного капитала,

β_6 – соотношение текущих и внеоборотных активов. Тогда: $\beta_4 = \frac{\beta_1 - 1 - \beta_3 \cdot \beta_2}{(1 + \beta_3) \cdot (\beta_1 - 1) - \beta_1 \cdot \beta_2 \cdot \beta_3}$; $\beta_5 = 1 - \frac{\beta_3 \cdot \beta_2}{\beta_1 - 1}$; $\beta_6 = \frac{\beta_1 \cdot \beta_2 \cdot \beta_3}{(1 + \beta_3) \cdot (\beta_1 - 1) - \beta_1 \cdot \beta_2 \cdot \beta_3}$.

Продолжение таблицы 5

Сальпин И. А.	Оценка финансового состояния предприятия	5	+	-	Возможность решения обр-ратной задачи – восстановление статей бухгалтерского баланса (ф.№1)	На основе определения функциональных зависимостей между показателями	Набор не включает показатели рентабельности и деловой активности. Выбранные показатели являются достаточными для блоков финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, однако, определяют не все уточняющие показатели по причинно-следственной базе коэффициентов ⁹ .
Гречин С.Б.	Оценка экономического состояния предприятия	7	+	-	Безразмерность показателей, простота использования, независимость значенний коэффициентов от финансовой структуры предприятия и его размеров	Экспертные процедуры	Набор не включает показатели рентабельности и деловой активности. Набор содержит финансовые показатели общего уровня, в рамках выбранного уровня детализации является избыточным.
Гречин С.Б.	Оценка экономического состояния предприятия	7	+	-	Безразмерность показателей, простота использования, независимость значенний коэффициентов от финансовой структуры предприятия и его размеров	Экспертные процедуры	Набор не включает показатели рентабельности и деловой активности. Набор содержит финансовые показатели общего уровня, в рамках выбранного уровня детализации является избыточным.

⁹ По выявленной автором функциональной зависимости, используя коэффициенты автономии, маневренности собственного капитала, финансовой устойчивости, текущей и срочной ликвидности, предполагается определять коэффициент финансовой независимости в части запасов ($СОС/Зап.$). Однако проверка представленной автором зависимости приводит к показателю $СОС/А_3$, где $А_3$ – медленно реализуемые активы ($А_3 = Зап.$).

Продолжение таблицы 5

Коваленко А.В.	Комплексная оценка финансово-экономического состояния предприятия	11	+	+	Возможность применения методов статистического и дискриминантного анализа	Многомерный статистический анализ	В качестве исходных данных для проведения многомерного статистического анализа рекомендуется отбирать некоординируемые факторы. Однако в наборе присутствуют показатели, связанные явной функциональной зависимостью (например, коэффициенты автономии и финансовой зависимости).
Недосекин А.О.	Оценка финансового состояния предприятия	6	+	+	Возможность использования методов нечеткого анализа финансового состояния предприятия	Экспертные процедуры	Используются показатели общего уровня, не характеризующие текущую ликвидность и финансовую устойчивость, рентабельность собственных средств и оборачиваемость оборотных активов.

Формирование прогнозного варианта баланса на основе планируемых значений финансово-экономических показателей универсального набора и величины СС

Статья (статьи) актива	Вариант расчета на конец периода
I. Внеоборотные активы	$CC_t \cdot \frac{(\alpha_{1t} - \alpha_{4t})}{\alpha_{1t} \cdot (1 - \alpha_{4t})}$
II. Оборотные активы	$CC_t \cdot \frac{(1 - \alpha_{1t})}{\alpha_{1t} \cdot (1 - \alpha_{4t})}$
A ₃ – медленнореализуемые: Запасы + Долгосрочная дебиторская задолженность + Прочие оборотные активы	$CC_t \cdot \frac{(1 - \alpha_{1t}) - \alpha_{6t} \cdot (1 - \alpha_{2t}) \cdot (1 - \alpha_{4t})}{\alpha_{1t} \cdot (1 - \alpha_{4t})}$
в том числе: запасы	$CC_t \cdot \frac{\alpha_{9t} \cdot (1 - \alpha_{1t})}{\alpha_{1t} \cdot (1 - \alpha_{4t})}$
A ₂ – быстрореализуемые: краткосрочная дебиторская задолженность	$CC_t \cdot \frac{(1 - \alpha_{2t}) \cdot (\alpha_{6t} - \alpha_{7t})}{\alpha_{1t}}$
A ₁ – наиболее ликвидные: краткосрочные финансовые вложения + денежные средства	$CC_t \cdot \frac{\alpha_{7t} \cdot (1 - \alpha_{2t})}{\alpha_{1t}}$
БАЛАНС	$CC_t \cdot \frac{1}{\alpha_{1t}}$
Статья (статьи) пассива	Вариант расчета на конец периода
III. Собственный капитал	CC_t
Заемный капитал	$CC_t \cdot \frac{(1 - \alpha_{1t})}{\alpha_{1t}}$
IV. Долгосрочные обязательства	$CC_t \cdot \frac{(\alpha_{2t} - \alpha_{1t})}{\alpha_{1t}}$
V. Краткосрочные обязательства	$CC_t \cdot \frac{(1 - \alpha_{2t})}{\alpha_{1t}}$
в том числе: Кредиторская задолженность	$CC_t \cdot \frac{\alpha_{8t} \cdot (1 - \alpha_{2t}) \cdot (\alpha_{6t} - \alpha_{7t})}{\alpha_{1t}}$
БАЛАНС	$CC_t \cdot \frac{1}{\alpha_{1t}}$

Отметим, что похожий подход к восстановлению статей баланса на основе значений универсальных коэффициентов ранее использовался И. Садыриным [6]. Однако выбор нормативной базы этого подхода в указанной работе не мотивирован, постановка задачи восстановления статей баланса по набору значений финансово-экономических показате-

Таблица 7

Формирование прогнозного варианта баланса на основе планируемых значений финансово-экономических показателей универсального набора и величины КО

Статья (статьи) актива	Вариант расчета на конец периода
I. Внеоборотные активы	$KO_t \cdot \frac{(\alpha_{1t} - \alpha_{4t})}{(1 - \alpha_{2t}) \cdot (1 - \alpha_{4t})}$
II. Оборотные активы	$KO_t \cdot \frac{(1 - \alpha_{2t}) \cdot (1 - \alpha_{4t})}{(1 - \alpha_{1t})}$
A ₃ – медленнореализуемые: Запасы + Долгосрочная дебиторская задолженность + Прочие оборотные активы	$KO_t \cdot \left[\frac{(1 - \alpha_{2t}) \cdot (1 - \alpha_{4t})}{(1 - \alpha_{1t})} - \alpha_{6t} \right]$
в том числе: запасы	$KO_t \cdot \frac{\alpha_{9t} \cdot (1 - \alpha_{1t}) \cdot (1 - \alpha_{4t})}{(1 - \alpha_{1t})}$
A ₂ – быстрореализуемые: краткосрочная дебиторская задолженность	$KO_t \cdot (\alpha_{6t} - \alpha_{7t})$
A ₁ – наиболее ликвидные: краткосрочные финансовые вложения + денежные средства	$KO_t \cdot \alpha_{7t}$
БАЛАНС	$KO_t \cdot \frac{1}{1 - \alpha_{2t}}$
Статья (статьи) пассива	Вариант расчета на конец периода
III. Собственный капитал	$KO_t \cdot \frac{\alpha_{1t}}{1 - \alpha_{2t}}$
Заемный капитал	$KO_t \cdot \frac{(1 - \alpha_{1t})}{(1 - \alpha_{2t})}$
IV. Долгосрочные обязательства	$KO_t \cdot \frac{(\alpha_{2t} - \alpha_{1t})}{(1 - \alpha_{2t})}$
V. Краткосрочные обязательства	KO_t
в том числе: Кредиторская задолженность	$KO_t \cdot \alpha_{8t} \cdot (\alpha_{6t} - \alpha_{7t})$
БАЛАНС	$KO_t \cdot \frac{1}{1 - \alpha_{2t}}$

телей не конкретизирована, а в качестве параметра модели автор привлекает только величину собственных средств.

В работе С. Филатова [8] также ставится задача определения статей бухгалтерского баланса, соответствующих планируемым (задаваемым ЛППР) значениям показателей ликвидности, финансовой устойчивости, величинам собственных оборотных средств и текущих финансовых по-

требностей. Автор делает вывод, что полученная с использованием четырнадцати отобранных финансово-экономических показателей модель в алгоритмическом плане относится к классу переопределенных систем, в связи с чем для поиска приближенного решения с наименьшей невязкой им предлагается использовать метод наименьших квадратов.

По нашему мнению переопределенность системы уравнений С. Филатова является следствием избыточности используемого набора показателей.

В результате восстанавливаемые значения статей бухгалтерского баланса в совокупности удовлетворяют системе балансовых уравнений с позиции рассматриваемого критерия, но не удовлетворяют ни одному отдельно взятому ограничению, а значит, не отражают планируемый уровень конкретного показателя.

Алгоритм восстановления статей баланса, представленный в табл. 6 и 7, позволяет констатировать полноту предложенного набора из 11 финансово-экономических показателей, что следует из возможности на их основе и по данным публичной отчетности корректно решать прямые и обратные задачи финансового менеджмента.

Используемые источники

1. Гречин С.Б. Разработка методов и инструментальных средств прогнозирования экономического состояния предприятия на основе генетического программирования. Автореферат дис. на соис. уч. степ. к.э.н. по специальности 08.00.13, Ниж.Н., 2009.
2. Коваленко А.В. Математические модели и инструментальные средства комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятия. Автореферат дис. на соис. уч. степ. к.э.н. по специальности 08.00.13, Краснодар, 2009.
3. Недосекин А.О. Управление финансами. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами // Аудит и финансовый анализ, № 2, 2000.
4. Панков В.В. Анализ и оценка состояния бизнеса: методология и практика. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ. 11-е из. испр. и доп. М.: Новое знание, 2005.
6. Садырин И. А., Использование целеполагания в анализе и прогнозировании финансового состояния организаций. Автореферат дис. на соис. уч. степ. к.э.н. по специальности 08.00.12, СПб., 2009.
7. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. М.: Перспектива, 1995.
8. Филатов С.В., Разработка математической модели оценки финансового состояния предприятия. Автореферат дис. на соис. уч. степ. к.э.н. по специальности 08.00.13, М., 2009.

Чорба П. М.
кандидат экономических наук, профессор,
НИУ «Белгородский государственный университет»

Булеева Т. Н.
магистрант кафедры финансов и кредита,
НИУ «Белгородский государственный университет»

Оценка кредитоспособности организации на основе анализа денежных потоков

В статье рассматриваются особенности оценки кредитоспособности организации коммерческим банком на основе анализа денежных потоков. В процессе оценки кредитоспособности составление и анализ денежного потока, и составление прогноза движения денежных средств занимают существенное место.

Ключевые слова: денежный поток, планирование и управление денежным потоком, система cash flow, прямой способ расчета денежных потоков, косвенный метод расчета денежных потоков.

Assessment of solvency of the organization on the basis analysis of cash flows

The article considers the peculiarities of assessing the credit organization commercial Bank on the basis of the analysis of cash flows. In the process of evaluating the creditworthiness of drawing up and the analysis of cash flow, and preparation of the cash flow forecast occupy a significant place.

Keywords: ash flow planning and management of cash flow, the system of cash flow, a direct method of calculation of the cash flows indirect method of calculation of cash flows.

Кредитоспособность — это возможность, имеющаяся у организации для своевременного погашения кредитов. Необходимо отметить, что кредитоспособность — это не только наличие у организации возможности вернуть кредит, но и уплатить проценты за него.

В свою очередь оценка кредитоспособности заемщика представляет собой вычислительную схему, которая позволяет при анализе финансовой отчетности преобразовать массивные коэффициенты и другие данные в одно число, характеризующее риск.

Один из важнейших документов, составляемых в процессе кредитного анализа заемщика, — отчет о движении денежных средств. В зависимости от требований кредитной организации и установленно-го регламента кредитования отчет о движении денежных средств может подготавливаться либо клиентом самостоятельно, либо кредит-

ным экспертом также самостоятельно или совместно с потенциальным заемщиком.

В процессе осуществления практически всех видов финансовых операций организации генерирует определенное движение денежных средств в форме их поступления или расходования. Данное движение денежных средств функционирующей компании во времени представляет собой непрерывный процесс и определяется понятием «денежный поток».

Понятие «денежный поток» широко используется в теории и практике экономики, поэтому весьма важным является его однозначное толкование экономистами различных специализаций.

Международная система финансовой отчетности (МСФО) по бухгалтерскому учету в рамках отчета о движении денежных средств определяет денежный поток как приходы и выбытие денежных средств и их эквивалентов.

Тем не менее, по нашему мнению, данное понятие в подобной трактовке носит относительно узкий смысл. Специалисты по финансовому менеджменту дают более широкое понятие денежному потоку.

Например, *Ю. Бригхем* [3] дает такое определение: «Денежный поток — это фактически чистые денежные средства, которые приходят в фирму (или тратятся ею) на протяжении определенного периода». Данная формулировка непосредственно связана с оценкой целесообразности осуществления капитальных вложений, то есть с учетом чистого денежного потока. Автор определяет его по следующей модели:

$$\text{Чистый денежный поток} = \text{Чистый доход} + \text{Амортизация} = \text{Доход на капитал.}$$

И. А. Бланк [1] формулирует определение денежного потока: «Денежный поток (*cash-flow*) — основной показатель, характеризующий эффект инвестиций в виде возвращаемых инвестору денежных средств. Основу денежного потока по инвестициям составляет чистая прибыль и сумма амортизации материальных и нематериальных активов».

Такие авторы, как *Р. А. Брейли* и *С. С. Майерс* [2] предлагают определить поток денежных средств следующим образом: «Поток денежных средств от производственно-хозяйственной деятельности определяется вычитанием себестоимости проданных товаров, прочих расходов и налогов из выручки от реализации».

Дж. К. Ван Хорн [4] отмечает: «Движение денежных средств фирмы представляет собой непрерывный процесс. Для каждого направления использования денежных фондов должен быть соответствующий источник. В широком смысле: активы фирмы представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы и собственный капитал — чистые источники».

Таким образом, *денежный поток* — это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств в результате реализации какого-либо проекта или функционирования того или иного вида активов. Денежные потоки представляют собой хозяйственные связи в деятельности предприятия во всех его аспектах.

Эффективное *управление денежными потоками* организации — это обеспечение финансового равновесия и финансового профицита (излишка) в процессе развития организации путем сбалансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени [4].

В процессе оценки кредитоспособности составление и анализ денежного потока (*cash flow*), а затем составление прогноза движения денежных средств занимают существенное место. В связи с тем, что погашение судной задолженности осуществляется за счет полученных клиентом денежных средств, для банка очень важна оценка величины аккумулируемых денежных средств на расчетных/текущих валютных счетах, кассе клиента, а также размера краткосрочных ликвидных активов. Именно анализ отчета о движении денежных средств позволяет банку ответить на вопрос о достаточности денежных средств в организации.

Рассмотрим основные *принципы анализа денежного потока* и составления *cash flow*:

- 1) в отчете о движении денежных средств не отражаются неденежные формы расчетов: бартер, взаимозачет, векселя и т.п.;
- 2) в отчете приводятся развернутые показатели денежных потоков, к примеру, привлечение и погашение кредитных средств в течение отчетного периода должны быть отражены в разных строках;
- 3) итоговая величина денежного потока должна быть равна разнице остатков денежных средств на конец отчетного периода и на его начало. Денежные средства, учет которых ведется в отчете о движении денежных средств, являются величиной физической, как и товарные остатки, как объекты основных средств, в связи с чем, их остаток на конец месяца не может быть величиной отрицательной;
- 4) денежные потоки в иностранных валютах пересчитываются в валюту отчета по курсу ЦБ РФ, действовавшему на дату операции. Возникающие при этом курсовые разницы отражаются в отдельной строке «Курсовые разницы»;
- 5) целесообразно разделить денежные потоки на операционные, инвестиционные и финансовые. Указанные три вида денежных потоков взаимосвязаны и влияют друг на друга. Построение отчета о движении денежных средств, а в дальнейшем его прогноза должно осуще-

ствляться с учетом этого факта и обеспечивать пользователю полное представление о том, откуда будут поступать денежные средства и каким образом будут использованы в заданный период времени. Несомненно, взаимосвязь указанных денежных потоков может зависеть и от характера бизнеса, и от стадии развития бизнеса, и от общих экономических условий или условий на рынке/в отрасли, в которой осуществляет свой основной вид деятельности организация;

б) используется либо прямой, либо косвенный способ расчета денежного потока.

Выбор *способа расчета денежного потока* — одна из сложнейших проблем банка при составлении *cash flow*.

В случае если банк выбирает *косвенный метод*, расчет денежного потока осуществляется на основе данных либо бухгалтерского баланса, либо отчета о прибылях и убытках. Одним из *недостатков* такого метода является сложность определения денежного потока за месяц, поскольку перечисленные выше формы отчетности составляются ежеквартально. При использовании отчета о прибылях и убытках в качестве основы для расчета денежного потока возникает ряд проблем. С одной стороны, данный отчет построен на основе метода начисления: и доходы, и расходы отражаются в нем не в момент фактического платежа, а в момент начисления. К примеру, себестоимость реализованных товаров представляет собой именно начисленную стоимость затрат, которая практически не совпадает с суммой уплаченных денежных средств, относящейся к данной статье. С другой стороны, в отчете о прибылях и убытках отражаются не только денежные средства, но и неденежные доходы и расходы (к примеру, амортизация, величина которой добавляется к прибыли от реализации при переходе от одного отчета к другому). Возникают сложности при перегруппировке статей отчетов. Несмотря на то что, итоговая величина прибыли от реализации отражает значение денежного потока от операционной деятельности, оставшиеся доходы и расходы крайне сложно классифицировать как относящиеся к инвестиционной либо финансовой деятельности. Однако необходимо отметить бесспорный положительный момент косвенного метода расчета — он является наиболее простым и наименее трудоемким (чего не скажешь о прямом методе).

В случае если банк выбирает *прямой метод* расчета денежного потока, он нивелирует основные ограничения и неточности косвенного метода. Прямой метод характеризуется использованием валовых денежных потоков, в то время как при косвенном методе денежные потоки отражаются в чистом виде. Главным преимуществом такого подхода

является то, что он показывает валовые поступления и выплаты денежных средств, таким образом, давая возможность узнать источники поступлений и направлений использования денежных средств в будущем.

Отметим, что суммы валовых поступлений и выплат особенно важны при оценке кредитоспособности заемщика, поскольку показывают обороты по притокам и оттокам денежных средств. Очевидно, что абсолютные значения *денежных потоков* двух организаций могут совпадать, тогда как величины притоков и оттоков могут существенно расходиться. Такого рода оценка может оказать существенную помощь кредитной организации при установлении лимитов кредитования. Большое значение имеет детализация отчета. При анализе денежного потока необходимо использовать не только более детализированные статьи, но и осуществлять внутреннюю разбивку этих статей на организации-плательщики/организации-получатели денежных средств. Последнее позволит банку рассчитывать риск неплатежа на одного дебитора, максимальные риски неплатежа, а также проводить постоянный мониторинг контрактов.

Несомненно, прямой метод расчета не лишен недостатков. Наиболее значимым можно назвать его трудоемкость и дороговизну по сравнению с косвенным, однако неоспоримым преимуществом является его точность.

Внедрение прямого метода расчета денежного потока позволяет не только улучшить качество оценки кредитоспособности заемщиков путем повышения точности расчетов, но и помочь заемщикам наладить *грамотное управление* дебиторской/кредиторской задолженностью, бюджетирование, финансовый анализ и планирование.

После расчета денежного потока начинается другой немаловажный этап — *интерпретирование полученных результатов*. Ряд экспертов в области банковского риск-менеджмента предлагают следующую систему оценки: в случае если клиент имел устойчивое превышение притока над оттоком денежных средств, это свидетельствует о его финансовой устойчивости и высоком рейтинге кредитоспособности. В то же время наличие кратковременного превышения оттока над притоком денежных средств говорит о более низком классе кредитоспособности клиента, а долгосрочного — о нецелесообразности кредитования такого клиента.

Кроме этого, сложившаяся средняя положительная величина общего денежного потока может быть использована банком для определения предельной величины новой ссуды. Средняя величина превышения притока над оттоком денежных средств показывает, в каком размере потенциальный заемщик может погашать свои долговые обязательства.

Немаловажную роль в оценке кредитоспособности заемщика играет процедура *составления и анализа прогноза движения денежных средств* (или *прогнозного cash flow*).

По мнению Ю.В. Ефимовой [5] прогноз поступления и расходования денежных средств должен составляться с учетом:

- внутренних факторов (специфики работы клиента): сезонности, открытия новых видов деятельности, расширения производства и т.д.;
- влияния получаемого кредита на дальнейшее развитие деятельности;
- внешних факторов: развития отрасли, в которой клиент осуществляет деятельность, инфляции.

Необходимо по возможности детально прорабатывать прогноз поступления денежных средств совместно с клиентом, понимать его ориентиры и стратегию развития. Для этого целесообразно запросить у клиента данные о поступлении выручки за полный календарный год, чтобы четко представлять поведение выручки, ее зависимость от каких-либо экономических внешних факторов (инфляция, сезонное увеличение/снижение спроса и др.).

Кроме этого, прогноз движения денежных средств всегда подготавливается не по начислению, а по «кассовому» методу. Период времени, используемый при составлении прогнозного *cash flow*, как правило, составляет от 3 до 9 прошедших месяцев. На основе полученных от клиента данных может быть смоделирован денежный поток на планируемый период, обычно равный сроку действия предполагаемого кредитного договора (но в случае, если кредитный договор долгосрочный и составляет более 12 месяцев, отчет о движении денежных средств может быть составлен только на ближайший год).

При составлении прогнозного *cash flow* необходимо соизмерять величину расходов с величиной доходов. Если последней будет не хватать на покрытие планируемых расходов, клиенту будет необходимо привлечение дополнительного источника денежных средств, что также должно найти свое отражение в отчете. Кроме этого, важно обращать внимание на остатки денежных средств на конец месяца, которые не должны быть слишком большими (т.е. не должно возникать излишков) или, напротив, слишком малыми (несомненно, необходимо учитывать специфику деятельности, взаиморасчетов, структуры покупок и продаж).

Однако важно помнить, что если в прогножном *cash flow* возникает дефицит денежных средств, он обязательно должен быть ликвидиро-

ван путем планирования дополнительных инвестиций, в том числе за счет кредита. Зная заранее о потребности в финансировании в определенном периоде времени, банком могут быть рассмотрены и предложены различные варианты финансирования, сравнив которые клиент может выбрать для себя наиболее выгодные условия.

В заключение хотелось бы отметить, что точность любого прогноза движения денежных средств напрямую связана с точностью оценок поступлений и платежей, полученных из документации клиента и собранных на месте ведения его бизнеса. Целесообразно регулярно пересматривать и уточнять свои оценки с учетом изменившейся ситуации и поступающей новой информации. Банкам было бы намного проще осуществлять пересмотр своих прогнозов движения денежных средств, если бы заемщики представляли форму № 4 ежемесячно, так как в этом случае банковские специалисты имели бы возможность на ежемесячной основе отслеживать динамику и корректировки состояния бизнеса своих заемщиков.

В целом анализ денежного потока клиента представляет собой действенный инструмент оценки его кредитоспособности. При этом определяются основные притоки и оттоки денежных средств. Планирование денежного потока позволяет спрогнозировать поведение заемщика в будущем и оценить источники и сроки погашения кредита

Используемые источники

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учеб. курс. 2-е изд. перераб. и доп. К.: Эльга, Ника-Центр, 2005.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. 2-е рус. изд./Пер. Н. Барышниковой с 7-го междунар. изд. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс: В 2-х тт. / Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. СПб 2001 г.
4. Ван Хорн Дж.К., Вахович Дж.М. 12-е изд. М.: «И.Д. Вильямс», 2008.
5. Ефимова Ю.В. Анализ cash flow при оценке кредитоспособности предприятия// Управление денежными потоками/ электронный ресурс: режим доступа. — <http://controlcashflow.ru/>

Яхьяев М. А.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Гладкова В. Е.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Инновационные инструменты денежно-кредитной политики для развития рынка микрофинансирования

Основная функция денежно-кредитной политики, должна заключаться в соблюдении оптимального баланса между обеспечением стабильности экономики и поддержанием ее экономического роста, только в этих условиях возможно полноценное развитие кредитного рынка, и микрофинансового, как его составной части.

Ключевые слова: микрофинансирование, денежно-кредитная политика, инновационный инструментарий, микрокредит.

Innovative tools of the monetary and credit policy for development of the market of microfinancing

The main function of a monetary policy, should consist in observance of optimum balance between ensuring stability of economy and maintenance of its economic growth, only in these conditions probably high-grade development of the credit market, and microfinancial, as its component.

Keywords: microfinancing, monetary policy, innovative tools, microcredit.

Обращаясь к теории экономического роста, следует отметить, что еще Шумпетер Й. выделял пять видов «комбинаций» для стимулирования экономического роста: 1) производство новых благ; 2) применение новых способов производства и коммерческого использования существующих благ; 3) освоение новых рынков сбыта; 4) освоение новых источников сырья и 5) изменение отраслевой структуры¹. Он считал, что их осуществление возможно двумя способами – авторитарным («командная власть») и – в условиях рыночной экономики – за счёт банковских кредитов. Согласно теории Шумпетера Й., банкир – посредник между теми, кто стремится реализовать «новые комбинации», и владельцами необходимых для этой цели средств производства. От имени всего общества он, предоставляя кредит, «санкционирует» осуществление «но-

¹ Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1983. С. 159.

вых комбинаций»². Сама банковская деятельность нацелена на стимулирование экономического развития, однако, только в отсутствие центральной власти, которая бы монопольно управляла всеми социально-экономическими процессами. Вместе с тем, следует учитывать, что, по Шумпетеру Й., банковские кредиты играют значимую роль именно на этапе создания «новых комбинаций», тогда как в стационарном положении экономики, то есть в отсутствие развития, когда фирмы «уже имеют необходимые средства производства или могут ... постоянно пополнять их за счёт доходов от предшествующего производства», кредит играет вспомогательную роль, что фактически сводится к участию финансовых институтов в денежном опосредовании неизменных, регулярно повторяющихся процессов.

Известный специалист в области экономической истории Кэмерон Р. использовал аналогичный подход к исследованию взаимосвязи между кредитом и экономическим ростом. Кроме того, особый акцент он сделал на качестве и эффективности услуг банковского рынка. В ходе своего анализа Камерон Р. также определил следующие черты финансового рынка, которые во многом сходны с современными классификациями его функций: 1) финансовый рынок перераспределяет небольшие по своим масштабам денежные ресурсы от несклонных к риску экономических агентов в пользу предпринимателей; 2) финансовые посредники стимулируют инвестиции, снижая издержки по заимствованию необходимых ресурсов, как следствие, уменьшается роль сезонного фактора в осуществлении инвестиций, сокращается спрэд по процентным ставкам в географическом (по регионам, городам и т. п.) разрезе и для различных категорий заёмщиков; 3) финансовые институты делают возможным эффективное распределение начального запаса капитала в период индустриализации и способствуют технологическим инновациям³.

На неоднозначную роль кредитного сектора в процессе экономического роста указывают представители и другого «крыла» — так называемые посткейнсианцы, или финансовые кейнсианцы, Мински Х., Рэй Л., Парадимитру Д., Фаццари С. Среди посткейнсианских концепций влияния банковского капитала на экономический рост центральное место занимает «гипотеза финансовой хрупкости» Мински Х., выдвинутая на рубеже 70-х—80-х годов XX века. Согласно этой концепции, основная цель финансовых институтов, как и нефинансовых

² Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1983. С. 169–170.

³ Cameron R. Banking in Early Stages of Industrialization: Essays in Comparative Economic History. New York, Oxford University Press, 1967. P. 22.

фирм, — максимизация прибыли. Поэтому если наблюдается повышенный спрос на кредитные ресурсы со стороны реального сектора, банки всегда будут стремиться удовлетворить этот спрос, даже если регулирующими органами проводится сдерживающая дискреционная денежно-кредитная политика (например, если Центральный банк устанавливает повышенную норму банковских резервов, ограничивая выдачу кредитов коммерческими банками).

Для банков и других финансовых посредников основной способ преодолеть такого рода ограничения — внедрение новых инструментов и услуг. В качестве примеров подобных нововведений, позволяющих финансовым институтам удовлетворить повышенный спрос на кредитные ресурсы со стороны предпринимательского сектора и домохозяйств в условиях сдерживающей политики монетарных властей и иных регуляторов банковского рынка, можно назвать секьюритизацию, то есть эмиссию ценных бумаг, обеспеченных платежами по ранее выданным кредитам, которая позволяет коммерческим банкам увеличить объём денежных средств и, соответственно, предложение новых кредитов; создание кредитных линий между финансовыми институтами и выдачу совместных (синдицированных) кредитов; различные методы управления пассивами, направленные на увеличение в их структуре долгосрочных депозитов ⁴.

Данные инновации денежно-кредитной политики, таким образом, существенно повышают независимость финансовых посредников от дискреционных регулирующих мер, что, в частности, привело к выдвигению посткейнсианцами теории эндогенной денежной массы ⁵.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что повышение независимости банковского сектора и иных финансовых посредников от воздействия регуляторов, очевидно, увеличивают амплитуду его колебаний.

С одной стороны, эта ситуация способствует ускоренному восстановлению экономики после рецессии, так как бизнесу легче получить доступ к внешнему финансированию, а не замыкаться на инвестициях из собственных средств. С другой, граница между внешним финансированием, когда заёмщики исправно обслуживают свои долги, и ситуацией спекулятивного финансирования или даже так называемым понци-финансированием (когда производственные фирмы вынуждены рефинансировать прежние ссуды или вовсе не способны их погасить)

⁴ Розмаинский И. Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. 2006. № 5. С. 22.

⁵ Там же. С. 21.

может оказаться очень зыбкой. Дело в том, что финансовые институты, стремясь максимизировать свою прибыль, рискуют переоценить перспективы развития реального сектора, тогда как действенность дискреционной денежно-кредитной политики регуляторов, способной смягчить негативные последствия такой переоценки, ограничена. В результате финансовые инновации, могут не только стимулировать экономический рост, но и привести к банкротству производственных фирм и спаду деловой активности в реальном секторе.

Проведенный анализ теоретических аспектов влияния инновационного инструментария денежно-кредитной политики, позволил нам сделать следующий основной вывод. Стимулируя развитие новых форм кредитных отношений, снижаются издержки по заимствованию для частного сектора и увеличивается общий рост экономики в стране. Спрос реального сектора всегда может быть удовлетворен посредством разнообразных предложений со стороны коммерческих банков и других финансовых посредников, при этом пруденциальные ограничения не будут оказывать существенного влияния на количество и качество кредитного инструментария, который в процессе введения новых ограничений будет только совершенствоваться и эволюционировать в своем развитии. Иными словами, кредиторы всегда найдут способ обойти требования регулятора, предлагая более гибкие условия предоставления кредитов. В связи с чем, внедрение такого инструмента как секьюритизация, скорее вызван не столько необходимостью минимизировать собственные риски финансовых посредников, сколько необходимостью оптимизировать кредитное предложение в связи с растущим спросом на финансовые ресурсы в условиях жестких ограничительных мер применяемых со стороны надзорных органов, таких как обязательные нормативы, размер собственного капитала, ограничения по выдаче ссуд заемщикам с неустойчивым финансовым положением и т.д.

В большинстве своем заемщики не стремятся показать истинное финансовое положение, в связи с чем, регулярный мониторинг их деятельности влияет на ценообразование конечного продукта и повышает операционные издержки финансовых посредников. Такая модель существования кредитных отношений, заставляет банки все чаще перекладывать собственные риски на заемщиков путем повышения процентной ставки, либо увеличивает их стимулы передачи части функций на аутсорсинг. В связи с чем, сегодня все чаще и чаще, банки и иные финансовые посредники используют услуги кредитных брокеров, колл-лекторов и независимых андеррайтеров.

Таким образом, совершенно очевидно, что в условиях финансовой глобализации, происходящей сегодня во всем мире, кредит приобретает функцию товара, а заемщик выступает в роли покупателя кредитной услуги, стремясь получить, наиболее выгодное и доступное предложение. Проводя аналогию с современной ситуацией в России, когда большая часть предпринимательского сектора, особенно в сегменте малого и микро бизнеса, тотально недофинансирована, использование микрозаймов и микро кредитов становится вполне обоснованным не только с точки зрения теории экономического роста, но и с позиции здравого смысла.

Наиболее популярным способом организации доступа наименее обеспеченных людей к финансовым ресурсам является создание институтов микрофинансирования, основной формой которого стало предоставление потребительских кредитов и кредитов мелким предпринимателям в очень незначительных по меркам традиционной банковской деятельности размерах — в пределах нескольких сотен долларов.

Именно поэтому микрофинансовая деятельность в настоящее время получила широкое распространение в развивающихся странах мира и активно поддерживается международными экономическими и финансовыми организациями, прежде всего, Всемирным банком и Международным валютным фондом.

Исследования результатов функционирования микрофинансовых институтов и программ демонстрируют их весьма ощутимую эффективность в борьбе с бедностью на уровне отдельных государств: например, в Бангладеш ежегодно порядка 5% заемщиков, участвующим в программах потребительского микрокредитования, удаётся повысить своё благосостояние и покинуть квинтиль наименее обеспеченных граждан. Аналогично, в Индонезии доходы лиц, охваченных программами микрокредитования, ежегодно растут на 12,9%, тогда как среднегодовой прирост доходов наименее обеспеченных жителей этой страны составляет лишь 3%⁶.

Вместе с тем, как полагают некоторые исследователи, «истории успеха» микрофинансирования могут быть подвержены «ошибке отбора» в условиях гибкой или наоборот чрезмерно жесткой денежно-кредитной политикой проводимой регулятором. Действительно, результат внедрения различных схем микрофинансирования практически невозможно оценить изолированно, полагая прочие факторы неизмен-

⁶ The Importance of Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction. DFID Working Paper № 030, August 2004. P. 19.

ными. Соответственно, остаются вопросы, насколько значим был сам факт предоставления микроссуды, так как, возможно, реципиент кредита обладает незаурядным предпринимательским талантом и добился бы успеха и без его получения. Кроме того, не ясно, можно ли экстраполировать положительный эффект микрофинансирования на других предпринимателей⁷.

Поэтому влияние микрофинансирования с учетом проводимой денежно-кредитной политики для достижения социального эффекта важно на начальных этапах проводить в условиях эксперимента. Иными словами, прежде чем вводить какие-либо ограничения на участников рынка микрофинансирования, следует на примере отдельно взятого региона или крупного города изучить потребности среднего класса и домохозяйств а также эффект полученный от внедрения новых кредитных продуктов.

Следует также учитывать положительные внешние эффекты, связанные с деятельностью микрофинансовых институтов. В частности, получатели микрокредитов, подобно традиционным заёмщикам, имеют свою официальную кредитную историю, что в дальнейшем упрощает для них доступ к более существенным по размеру банковским ссудам. Кроме того, важен демонстрационный эффект: реципиенты, повысившие благодаря микрокредитам своё благосостояние, являются примерами для подражания, что ведёт к росту совокупного спроса на финансовые ресурсы и приближает тот момент, когда выгоды от развития финансового рынка начнут распространяться и на относительно бедные слои населения. Также здесь следует отметить и рост платежной дисциплины, что безусловно важно для финансовых посредников на фоне растущих кредитных рисков. Иными словами, наблюдается эффект «выращивания» среднего класса, который в последствие перерождается в более крупный бизнес.

Стимулирование дальнейшего развития рынка микрофинансирования посредством инновационного инструментария денежно-кредитной политики — сугубо важная социально-экономическая задача для любого развивающегося государства, включая и Россию. Асимметричность развития отдельных территорий РФ, объясняется не только различиями геополитического характера, но и достаточно разнородным обеспечением населения и бизнеса кредитными ресурсами. С нашей точки зрения, изучение зарубежного опыта, свидетельствует о необхо-

⁷ Demirguc-Kunt A. et. al. Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access. The World Bank Policy Report. 2007. P. 102.

димости внедрения смешанной модели функционирования кредитного процесса, а также использования разнообразных форм и инструментов для развития микрофинансирования с дифференцированным подходом, учитывающим различные социально-экономические потребности общества в региональном разрезе.

Вместе с тем совершенствуя кредитный процесс, необходимо адаптировать и отечественное законодательство, которое пока еще не отличается разнообразием и дифференцированной пруденциальной «палитрой». В сущности пока микрофинансовые институты, воспринимаются практиками финансового рынка не как встроенная часть кредитного процесса, а как некий элемент кредитных отношений, возникший на стыке гражданского и банковского законодательства в период бурного расцвета потребительского кредитования. С нашей точки зрения, данные стереотипы необходимо менять, и в первую очередь, на уровне четкого определения роли и места микрофинансовых институтов в современном банковском и финансовом законодательстве.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Ахметов Л. А.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Кузнецов А. С.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Совершенствование предпринимательской деятельности потребительского рынка на муниципальном уровне

В статье рассматриваются вопросы и проблемы предпринимательской деятельности при функционировании потребительского рынка на муниципальном уровне в РФ. Сформулированы и приведены предложения и рекомендации по созданию прогрессивных мелкооптовых структур и инфраструктуры на торговых рынках, разработки и внедрения стандартов.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, муниципальные структуры, управление, потребности людей, рынок, товары, объемы поставок, конкуренция, территория, кооперация, интеграция, товароснабжение, функционирование, стандартизация, экономические преобразования.

Improvement of business activity the consumer market at municipal level

In article questions and problems of business activity are considered when functioning the consumer market at municipal level in the Russian Federation. Offers and recommendations about creation of progressive small wholesale structures and infrastructure on the trading markets, development and introductions of standards are formulated and provided.

Keywords: business activity, municipal structures, management, needs of people, market, goods, volumes of deliveries, competition, territory, cooperation, integration, tovarosnabzheniye, functioning, standardization, economic transformations.

Актуальной проблемой, требующей своего разрешения, является необходимость экономического регулирования одного из основных компонентов социально-ориентированной рыночной экономики – сферы торговли. Либерализация торговой деятельности за последние два десятилетия в Российской Федерации способствовала формированию конкурентной

среды на рынке товаров народного потребления, возрождению предпринимательской активности и деятельности при формировании экономических связей торговли с производством. Однако на нынешнем этапе перехода к социально-ориентированной рыночной экономике требуется более активная защита интересов потребителей, создание взаимовыгодных взаимоотношений между торговыми партнерами и производителями, с целью достижения главной конечной цели — повышения уровня качества жизни населения. В этой связи особую значимость приобретают проблемы и вопросы муниципального управления торговлей в условиях децентрализации и демократизации государственного управления экономикой, когда центр тяжести в принятии ряда важных решений перемещается на муниципальный уровень. Большинство проблемных вопросов, касающихся функционирования и, особенно, развития городского хозяйства, решаются теперь органами местного самоуправления самостоятельно, в особенности вопросы товароснабжения и удовлетворения потребностей населения муниципальной структуры. Муниципальные структуры управления, осуществляя непосредственные тесные контакты с населением, лучше знают потребности людей, их запросы и возможности по приобретению товаров и услуг. Главная цель — это производство, транспортировка, хранение, поставка, доступность и реализация высококачественной продукции и услуг населению при минимально допустимой и доступной стоимости продукции и услуг, исходя из реальных финансовых возможностей широких слоев населения.

Однако существующая на уровне муниципальных структур система управления торговлей в Российской Федерации, как показывает практика, недостаточна для эффективного регулирования коммерческой деятельности. Оптовое звено слабо развито и не способно должным образом, наладить взаимоотношения, как с розницей, так и с производством. В результате из ассортимента реализуемых товаров исчезают недорогие качественные предметы первой необходимости, особенно нужные социально-незащищенным слоям населения, растет количество правонарушений и недостатков в организации и проведении практической торговой деятельности. Данные факты вызывают необходимость анализа и совершенствования существующей системы муниципального управления торговлей.

В ходе выработки новой концепции торговой деятельности в Российской Федерации, в условиях децентрализации государственного управления в целом остро ставится вопрос обеспечения целенаправленного воздействия на подсистемы муниципальных уровней, содействующие формированию прогрессивной структуры торговой сферы и образуя-

щие единую систему государственной поддержки. Вместе с тем уже накоплен определенный опыт разрешения существующих противоречий и проблем, проявляются контуры новой системы, обеспечивающей развитие общества на основе баланса интересов всех участников процесса.

Учитывая возросшую активность муниципальных структур в самостоятельном регулировании торгово-хозяйственной деятельности на местном уровне, изучение процесса становления и развития механизма муниципального управления торговой сферой определяет особую актуальность данной проблемы.

Следует отметить, что имеющиеся разработки в большинстве своем посвящены изучению различных аспектов организации торговой деятельности и маркетинга в масштабах отдельного предприятия, либо внешней торговли на межгосударственном уровне. Вопросы организации торговой сферы муниципальных структур, формы и методы в интересах местного сообщества урегулированы недостаточно. Отсутствуют и конкретные разработки, посвященные вопросам компетенции разных уровней государственной власти в процессе формирования и управления потребительской политикой¹.

Требуется также формализация этих процессов с разработкой и внедрением соответствующих стандартов.

На местном рынке товаров формируются сложные цепочки связей и зависимостей. К важнейшим из них можно отнести: денежные доходы населения (платежеспособный спрос, предложение по объему, структуре и качеству товаров и услуг) и товарооборот (товарное обеспечение, производство товаров и услуг, кассовые поступления наличных денег – наличные деньги в банках – денежные доходы населения). В разрешении и решении этих проблем состоит гармоничное сочетание интересов производителей, торговых представителей и населения, в первую очередь на муниципальном уровне, тем более в таком государстве как Россия.

Торговля по своему назначению является замыкающей цепью в процессе распределения товаров и заключается в предоставлении необходимых услуг потребителю.

Сфера торговли – это одна из составных частей товарного потребительского рынка и рассматривается как одна из его разновидностей, подчиняющаяся общим законам рыночной экономики².

При этом торговля обладает рядом особенностей, среди которых можно выделить:

- высокий динамизм;

¹ Морозова Т.Г. Государственное регулирование рыночной экономики. М., 2002. С. 32.

² Гущин В.В. Российское предпринимательское право. М., 2005. С. 74.

- территориальную сегментацию;
- высокую скорость оборота капитала;
- преобладание в этой сфере предприятий малого бизнеса;
- протекание основной деятельности в условиях взаимных контактных отношений продавцов с потребителями.

Происходящие в последние годы экономические преобразования наиболее контрастно проявились в торговле. Бурное развитие частной формы собственности, увеличение объемов продаж товаров на вещевых и смешанных рынках, опережающий рост потребительских цен на товары и услуги по сравнению с ростом денежных доходов большинства населения оказали заметное влияние на структуру розничного товарооборота и все еще не преодолены отрицательные последствия инфляции. Несмотря на то, что в стране за последние годы удалось снизить ее абсолютную величину до 6,1% (по данным по итогам 2011 года), однако, требуется ускоренное снижение уровня инфляции хотя бы до 2–3% в ближайшие два года, чтобы приблизится по этому показателю до уровня развитых стран. При этом особо необходимо отметить, что при оказании качественных услуг населению важнейшее, если не решающее значение имеет своевременность и качественность оказания в полном объеме услуг населению, в том числе и отдельному индивидууму.

В настоящее время вещевые и смешанные рынки уже десятилетиями работают практически во всех регионах нашей страны. Как свидетельствуют имеющиеся статистические сведения в основном здесь продаются и покупаются непродовольственные товары (более 70% его оборота). С рук население приобретает 77% всего объема покупок одежды, 64% — трикотажных изделий, 54% — кожаной обуви, 35% — мяса и птицы, 31% — масла животного, 20% — масла растительного, 43% — картофеля, 41% — овощей и 49% фруктов³.

В современных условиях торговля на неорганизованном рынке стала не только дополнительным источником поступления товаров, но и индикатором спроса населения. Рынок более гибко реагирует на изменения спроса и, соответственно, цен. По большинству товаров цены на рынке ниже, чем на стационарных торговых предприятиях, поскольку рыночные торговцы в основном приобретают товары по ценам производителей и не делают множества наценок посреднических торгующих организаций. При росте количественных изменений в неформальном секторе торговли происходят и качественные его преобразования. Так, если ранее неформальный рынок существовал за счет перепродажи де-

³ Госкомстат России. Российский статистический ежегодник. М., 2011. С. 113–115.

фицитных товаров по завышенным ценам, то сейчас эта широкая сеть частных лиц представляет разнообразную гамму товарного ассортимента отечественных и зарубежных производителей. Значительно повысились требования к качеству товаров. Если в начальный период своего существования вещевые рынки были полностью затоварены низкосортной продукцией Китая, Гонконга, Турции, то сегодня населению предлагается более дорогой и качественный товар. География поставок товаров расширилась, появились товары из США, Франции, Италии, Германии и других стран. Таким образом, торговля на вещевых рынках стала не только дополнительным источником товарных ресурсов, но и чутким индикатором спроса населения.

Таким образом, состояние потребительского рынка является зеркальным отражением ситуации, сложившейся в промышленности, сельском хозяйстве, социальной, финансовой сферах и экономике страны в целом.

Однако уличная торговля имеет свои плюсы и минусы. Прежде всего, она позволила отечественным производителям продавать свой товар, минуя посредников. В определенной мере эта форма торговли является средством социальной самозащиты населения, позволяющей большей его части самому себя материально защищать. Справившись с некоторыми проблемами, уличная торговля сама породила целый ряд проблем, в которой одной из наиболее острых является правовая, т.е. незащищенность потребителей от негативных моментов в сфере торговли (обман покупателя, торговля некачественными товарами, в некоторых случаях манипуляции с ценами и т.п.). Другая проблема экономическая, т.е. необеспечение товарами торговых сетей. Одним из инструментов решения данной проблемы может быть создание специализированных мелкооптовых торговых рынков. Смысл организации подобных структур заключается в сокращении большого количества посредников, обеспечении практических технических условий для транспортировки, хранения и продажи товаров.

По многим товарным группам импортные изделия представлены большим ассортиментом по сравнению с отечественным. Это, в первую очередь, бытовая и радиоэлектронная аппаратура, многие виды электробытовых приборов, одежды и обуви, табачных и парфюмерно-косметических изделий и т. д. Обследование наличия в продаже импортных товаров показало, что больше половины масла растительного, сыра, макаронных изделий, мясных консервов, плащей, курток, обуви, брюк и верхних мужских сорочек, платьев и блузок для женщин, холодильников и видеомагнитофонов, предлагаемых торговой сетью области — импортные.

Около 50% опрошенных продавцов отметили, что торговать импортными товарами выгодно, так как их легче закупать (практикуется оплата по мере реализации товара), 30% – считает, что импортные товары быстрее реализуются, к тому же импортные продовольственные товары имеют более длительный срок хранения (19%). Большинство импортных товаров поступает из европейских стран (75% продавцов), как правило, это товары высокого качества. Вместе с тем, более 20% респондентов предпочитают заниматься реализацией товаров из Китая, Кореи и Гонконга по причине более низких цен и большого объема предложений. Около 38% опрошенных работников торговли реализуют в основном импортные товары текущего пользования (одежда, обувь и т.п.), 31% – продовольственные товары, 19% – непродовольственные товары длительного пользования, 12% – алкогольные напитки и табачные изделия. Основным источником поступления импортных товаров для 94% продавцов являются коммерческие структуры.

Опрошенные работники торговли (50%) считают, что объемы торговли импортными товарами останутся в ближайшее время на том же уровне. Среди факторов, препятствующих расширению торговли импортными товарами, 69% опрошенных отметили недостаток собственных оборотных средств, 19% – высокие таможенные пошлины⁴.

Необходимо отметить, что одними из самых негативных фактов в последнее годы являются значительно возросшие объемы поставок и реализации поддельной алкогольной и табачной продукции, в том числе и импортного производства с высокой стоимостью.

По-прежнему острой остается проблема контрабанды товаров и торговли просроченными товарами.

Контрабандным путем завозятся многие некачественные товары (табачные изделия, алкогольная продукция, продукты питания, радиоаппаратура и т.п.). Манипуляции с ценами, торговля с просроченными по времени хранения сроками использования продукции конечному потребителю, к сожалению, все это используют сегодня недобросовестные предприниматели.

Необходимость принятия решительных и действенных мер по пресечению и искоренению приведенных недостатков и упущений обуславливается также тем, что потребители этих товаров и услуг несут не только значительные финансовые потери и издержки, но и наносится прямой ущерб и вред их здоровью и жизни, что является нетерпимым и недопустимым.

⁴ <http://www.potreb.com/doc/potreb.pdf>

Необходимо самым решительным образом пресекать поставку и тем более реализацию некачественной продукции на рынке, что должно является первоочередной задачей и обязанностью правоохранительных и контрольных органов и общественных организаций.

Положительному решению этих проблем также может способствовать принятие и реализация некоторых следующих экономических мер: снижение таможенных пошлин, развитие внутреннего рынка товаров российских производителей, снижение налоговой нагрузки на предпринимателей, ужесточение таможенного контроля и т. д.

Следует также отметить, что в практической конкурентной борьбе местные производители и добросовестные предприниматели оказываются в экономически невыгодных условиях в первую очередь из-за ценовых показателей.

В период становления рыночной экономики потребительский рынок развивается в направлении опережающего расширения торгового сектора экономики, увеличения числа торговых предприятий различных форм собственности.

В условиях все большей экономической самостоятельности территорий, расширения их компетенции, проблемы развития инфраструктуры рынка и направленность их на нужды конкретного человека зависят во многом от осуществляемой социально-экономической политики на местах. Занимая ведущее место в системе рыночных отношений, местный потребительский рынок предоставляет населению предложения в виде объемов товаров и услуг, основу которых составляют услуги производственного и бытового характера, продукты питания, товары повседневного спроса, промышленные товары среднего срока службы, а также технически сложные изделия длительного пользования. Эти услуги и товарные группы предопределяют конъюнктуру и развитие рынка, равновесие спроса и предложения.

На основании выше изложенного можно сформулировать следующие выводы и предложения:

1. Формирование социально ориентированной рыночной экономики в Российской Федерации основной своей целью ставит повышение уровня качества жизни населения. Немаловажное значение в ее достижении принадлежит торговой сфере муниципальных структур. В определении понятия «торговой сферы муниципальных структур» необходимо рассматривать такие категории как торговая сеть (система взаимосвязанных торговых предприятий), торговая инфраструктура (специализированный транспорт, логистические терминалы (центры),

хранилища, информационные, рекламные, сервисные центры, тарное хозяйство и т.п.) и потребители. Сущность ее деятельности состоит в максимальном удовлетворении потребительского спроса в товарах и услугах в удобное для потребителя время, нужном ассортименте, высоком качестве, необходимом количестве и по доступным и приемлемым ценам.

Основными функциями торговой сферы при этом являются:

- функция количественного выравнивания (между спросом и предложением);
- преодоление расстояний;
- хранение;
- регулирование производства;
- консультирование и информация.

При формировании системы муниципального управления торговой сферой необходимо учитывать:

- во-первых, специфику отрасли как посредника в товародвижении, основные закономерности ее хозяйственного механизма и управления им;
- во-вторых, принципы местного самоуправления и муниципального менеджмента, и, естественно, особенности переходного периода развития российской экономики.

2. Состояние и основные тенденции развития потребительского рынка указывает на существенные проблемы в их организации и управлении, требующие своего решения.

Происходящие экономические преобразования наиболее контрастно проявились именно в торговле. Бурное развитие частной формы собственности, увеличение объемов продажи товаров на вещевых и смешанных рынках, опережающий рост потребительских цен по сравнению с ростом денежных доходов большинства населения муниципальных структур оказывали и оказывают негативное влияние на организацию и управление товароснабжением местного населения. Складывающееся положение и ситуация, очевидно, нуждаются в исправлении и регулировании именно на муниципальном уровне.

3. Разработка и внедрение современных стандартов, учитывающих накопленный положительный опыт и характерные особенности совершенствования и развития предпринимательской деятельности потребительского рынка на муниципальном уровне.

4. Одной из мер, позволяющих смягчить негативное влияние фактически существующего состояния российской экономики на орга-

низацию товароснабжения населения муниципальных структур, является кооперация торговых предприятий. При этом под кооперацией следует понимать сотрудничество нескольких самостоятельных (с правовой и хозяйственной точек зрения) предприятий на основе добровольных соглашений в целях повышения общей конкурентоспособности и более эффективного решения производственных задач, чем это возможно на индивидуальной основе.

Основными сферами кооперации, очевидно, могут стать следующие:

- закупочная кооперация;
- кооперация в сфере складского и транспортного хозяйства;
- сбытовая кооперация;
- управленческая кооперация и др.

Развитие интеграции, стандартизации, кооперации и самоорганизации торговых предприятий нуждаются в развитии и поощрении со стороны местных органов власти.

Используемые источники

1. Гушин В.В. Российское предпринимательское право. М.: Эксмо, 2005.
2. Морозова Т.Г. Государственное регулирование рыночной экономики. М.: Дело, 2002.
3. Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 2011. СС.113,114, 115.
4. Интернет-ресурс <http://www.potreb.com/doc/potreb.pdf>

Баринов Э. А.
кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства

Страхование и гарантирование экспортных кредитов: зарубежная и российская практика

В статье рассматриваются системы страхования и гарантирования экспортных кредитов. Отмечается важность соглашения по официальной поддержке экспортных кредитов. Возрастает роль экспортных кредитных агентств, деятельность которых направлена на оказание помощи экспортерам и финансирующим их банкам. Отмечается роль Эксимбанка РФ. В условиях возрастания масштаба экспорта и повышения его значимости для экономики России, в стране создается российское агентство по страхованию экспортных кредитов, гарантом по обязательствам которого выступает государство.

Ключевые слова: экспортные кредитные агентства, страхование, гарантии, банки, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов.

Insurance and guaranteeing the export credits: foreign and Russian practice

The article informs about the systems of insurance and guarantee export credits. It also marks the importance of Arrangement on Official Supported Export Credits. It also underlines the role of the export credit agencies, the activities of which are directed to support the national exporters and the banks as their financial providers. The role of Eximbank of Russia is also analyzed. In the context of increasing scales of export and its growing role in the Russian economy we are watching now the foundation of the Russian agency of export credit insurance, whose obligations will be covered up by the national government.

Key words: export credits agency, insurance, guarantees, banks, Russian agency of export credit insurance.

Страхование и гарантирование экспортных кредитов: зарубежная практика

Развитые страны Запада широко используют кредиты для поддержки своих внешнеторговых фирм, что позволяет им усилить свои позиции на мировом рынке. Соответствующие кредитно-финансовые институты западных государств обеспечивают поддержку свыше 20% национального экспорта инвестиционного оборудования. Промышленно развитые страны стимулируют экспорт через выдачу кредитов, что позволяет расширять внешнеэкономические операции и выступает в качестве важного направления деятельности государственных институтов этих западных государств.

Важную роль в стимулировании экспорта из развитых стран Запада играют государственные и полугосударственные кредитно-финансовые институты, поддерживающие национальных экспортеров. Эти организации занимаются кредитованием экспорта, предоставляют государственные льготы экспортерам, осуществляют рефинансирование экспорта. В условиях все возрастающего значения экспорта машин и оборудования государство берет на себя основную функцию по оказанию помощи экспортерам в деле получения ими средне-долгосрочных кредитов.

В 1976 г. в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) было заключено «джентльменское соглашение» (т.н. Консенсус) об условиях экспортных кредитов, субсидируемых государством. Затем это соглашение было продлено на неопределенный срок и охватило почти все страны-члены ОЭСР. В соответствии с Консенсусом устанавливались максимальные сроки погашения кредитов, минимальные процентные ставки, а также суммы авансовых платежей. Консенсус классифицировал страны на 3 категории с учетом уровня ВВП на душу населения. Под это соглашение подпадало кредитование экспорта сроком свыше двух лет, если осуществлялось государственное субсидирование или страхование займов за счет государства.

Консенсусом предусматривались в обязательном порядке авансовые платежи, причем наличными оплачивалось не менее 15% (5% — после подачи заявки, а 10% — при отправке или отгрузке товара). В страны первой категории не допускалось государственное префинансирование по экспортным операциям. Для стран второй и третьей категорий оно устанавливалось размерами авансовых платежей. Для стран первой и второй категорий максимальный срок кредита был установлен в 8,5 лет, а для стран третьей категории — 10 лет.

Последующие изменения в Консенсус, внесенные в августе 1994 г., включали в себя ограничения в отношении «дедовщины» кредитования, отмену субсидируемых процентных ставок по экспортным кредитам, в СДР, ограничения в определении уступок по «связанным» кредитам и др. В соответствии с Консенсусом максимальный период погашения был установлен в 5 лет для стран первой категории и 10 лет — для стран второй категории. Основной долг по экспортному кредиту должен погашаться равными и регулярными взносами не реже чем каждые 6 месяцев, начиная не позднее 6 месяцев после начала использования кредита. Минимальная доля наличных платежей составляла 15% от суммы экспортных контрактов.

Ставки по кредитам не могли фиксироваться ниже минимальных ставок матрицы (минимально допустимые ставки по субсидированным государством кредитам экспортерам с учетом сроков кредитования) или ставок КИРР (коммерческие справочные ставки). Правила Консенсуса применялись к экспорту любых товаров (исключение — военная техника). Особые правила устанавливались к экспорту авиатехники, судов и энергооборудования для АЭС, ТЭС и ГЭС. Правила Консенсуса не распространялись на торговые связи между странами ЕС в связи с запретом госпомощи и субсидий при финансировании экспорта внутри ЕС. 1 декабря 2005 г. положения Консенсуса были изменены, в частности в отношении структуры погашения основной суммы кредитов и процентов, операций проектного финансирования, а также возобновляемых источников энергии и водных проектов, а в декабре 2007 г. сегментация в Консенсусе устанавливалась следующая: суда, атомные электростанции, гражданская авиация и проекты возобновляемых источников энергии и воды. Предусматривалось, что официальная поддержка экспорта товаров и услуг должна осуществляться в форме гарантирования и страхования экспортных кредитов (чистое покрытие), в качестве официального финансирования (прямое кредитование, а также финансирование и рефинансирование и льготные процентные ставки) и сочетание предыдущих условий. Поддержка предусматривалась только конечным потребителям и только как «связанная помощь». Льготы остались лишь на страхование [1].

Несмотря на Консенсус в странах-членах ОЭСР продолжают функционировать национальные системы экспортного финансирования, пользующиеся государственной поддержкой. В частности речь идёт о страховании и гарантировании экспортных кредитов и направлена эта деятельность на оказание поддержки национальным экспортёрам (в основном малому и среднему бизнесу), позволяя им сокращать связанные с вероятными рисками убытки. Страхование относится лишь к операциям, связанным с поставками товаров. Всё это позволяет увеличить национальный экспорт и, следовательно, повысить его значимость для страны. Кроме того, экспортные кредиты как составная часть торговой политики, позволяют импортерам закупать необходимые им товары, которые при других обстоятельствах они не смогли бы приобрести. Государственная поддержка экспортных кредитов осуществляется путём предоставления прямых бюджетных дотаций, или внесения в банки соответствующих средств, за счет которых эти кредитные институты и предоставляют кредиты.

Например, во Франции финансирование внешней торговли занимают ВФСЕ (Банк для внешней торговли Франции) и СОФАСЕ (Компания по страхованию внешней торговли, в которой важную роль играет правительство Франции). Важную роль играет и центральный банк страны. Основная часть среднесрочных кредитов предоставлялась по линии Credit National. Особое место отводится ВФСЕ (был образован в 1947 г.), который стал действовать при проведении кредитных операций не только как обычный коммерческий банк за свой собственный счет, но и за счет государства, используя механизм стабилизации процентных ставок. Этот банк финансирует международные торговые операции, экспортные сделки национальных компаний, крупные проекты, а также осуществляет совместное финансирование с такими международными кредитно-финансовыми институтами как ЕБРР, МФК и др. и производит средне-долгосрочное кредитование юридических лиц-нерезидентов. В качестве специализированного государственного кредитного института в сферу его влияния входили вопросы:

- стабилизации процентных ставок по экспортным кредитам ;
- ведения переговоров по предоставлению и управлению смешанными кредитами;
- управления портфелем средне-долгосрочных займов, предоставленных до реформы системы финансирования;
- кредитования ряда соглашений по реструктурированию долгов иностранных государств перед коммерческими банками Франции, а также управления соглашениями по страхованию национальных инвестиций за границей от политических рисков, которые были заключены до января 1992 г.

ВФСЕ осуществляет префинансирование (финансирование производства товаров на экспорт в случае, если оплата производится лишь в момент поставки и нет авансовых платежей) по стабилизационной процентной ставке, т.е. экспортеры получают кредиты по ставкам, привязанным к базисной учетной ставке. Принимается во внимание то, что льготные государственные экспортные кредиты (срок 2–10 лет) регламентируются «Консенсусом» стран-членов ОЭСР.

Средне-долгосрочное кредитование осуществляется во Франции обычно в форме кредитов поставщику и кредитов покупателю. Кредит покупателю французский банк предоставляет иностранному импортеру, который за счет этих средств оплачивает закупку товаров у французского экспортера. Кредит поставщику предоставляется банком экспортеру, поставившему товар иностранному покупателю с рассрочкой платежа. Французский экспортер под долговые обязательства импор-

тера и получит этот кредит поставщику. Причем риск непогашения кредита берет COFACE (занимает 3 место в мире по страхованию кредитов), страхуя кредит поставщику и кредит покупателю. В 2010 г. объем операций этой структуры составил 1,6 млрд. евро, причем 81% — это страхование кредитов, 13% — услуги и 7% — факторинг. [2] Указанные кредиты предоставляются либо коммерческими банками, либо VFCE. Свыше 85% выдаваемых при государственной поддержке кредитов — это кредиты покупателю.

В 2006 г. на базе Банка для внешней торговли Франции был образован частный институт, причем функции банка сохранились.

Со странами импортерами часто заключаются «протоколы о кредите покупателю», т.е. рамочные соглашения, в которых фиксируется лишь общая сумма предполагаемых поставок машин и оборудования. В рамках этой суммы заключаются отдельные соглашения о предоставлении кредита покупателям. Например, коммерческие банки Франции могут подписывать данные «протоколы» с зарубежными странами в лице правительственных органов или с частными банками. Иногда «протоколы» подписываются на межправительственном уровне.

Еще до подписания контракта экспортер встречается с риском, связанным с изучением товарного рынка и с производством конкретной продукции, а после заключения внешнеторгового контракта — с риском непогашения импортером своих обязательств, изменения валютного курса, невозможности перевода выручки из страны импортера и т.д. Сталкиваясь с подобными случаями, экспортер может понести крупные потери. Для поощрения экспорта государство оказывает национальным компаниям определенную помощь.

COFACE, осуществляет страхование экспорта от рисков за государственный счет. Решение о страховании и его условия принимаются комиссией по гарантиям и внешнеторговым кредитам. Но COFACE функционирует и как обычная страховая компания, страхуя от риска непогашения по краткосрочным кредитам, и предоставляет гарантии кредитным институтам, осуществляющим финансирование внешне-торговых сделок. Доля страхования рыночных кредитов у данного института велика, а удельный вес операций по страхованию экспорта за счет государства составляет $\frac{1}{5}$. Указанный институт страхует французские фирмы-экспортеры, в частности, кредиты поставщику и кредиты покупателю. COFACE страхует от 85 до 95% рисков, причем соблюдается определенный срок между датой наступления страхового случая и датой возмещения убытков, и никогда не осуществляется страхование вины страхуемой компаний. COFACE страхует коммерческие

и политические риски, риск неудачной попытки проникнуть на зарубежные рынки, риск, связанный с зарубежными капиталовложениями, риск невозможности перевода из-за рубежа валюты и риск неблагоприятного изменения курсов валюты расчетов.

COFACE — участник таких международных организаций страхования кредитов, как Бернский Союз и Международная Ассоциация по страхованию кредитов (ИКИА) — куда входят частные страховые компании. Компания COFACE также оказывает помощь в выборе импортеров с крепким финансовым положением, возмещает понесенные убытки, помогает взыскивать средства по неоплаченным векселям, страхует от риска ликвидации контракта.

Активную роль играет COFACE в страховании экспортеров от валютных рисков, возмещая разницу между гарантируемым и фактическим курсом. С учетом страхуемой суммы и вида валют COFACE проводит операции либо за свой счет, либо за государственный. COFACE представляет экспортерам широкий набор инструментов страхования рисков, связанных с проведением внешнеторговых операций. Речь идет не только о коммерческих, но и о политических рисках как на стадии производства продукции, поставляемой на экспорт, так и в период кредитования экспортных сделок. Ежегодно COFACE страхует 20–25% экспорта Франции, а также занимается страхованием зарубежных инвестиций.

В США особое место в поддержании низкого уровня экономических и политических рисков для американских компаний занимает EXIM Bank, страхующий от политических и коммерческих рисков экспортные кредиты, гарантирующий кредитование экспортеров и средне-долгосрочные экспортные ссуды, а также осуществляющий прямое финансирование экспортных контрактов, если их сумма в каждом отдельном случае превышает 10 млн. долларов. В первую очередь EXIM Bank оказывает помощь в экспорте из США не только инвестиционных товаров, но и помогает частным американским фирмам в проталкивании за границу инвестиционных проектов. Этот банк тесно сотрудничает с Корпорацией товарного кредитования, Компанией по финансированию частного экспорта и с Корпорацией частных зарубежных инвестиций (для кредитования мелких и средних предприятий). Продвижению американских компаний за рубеж активно содействует Корпорация частных зарубежных инвестиций — OPIC.

Например, в США наблюдаются 3 основные направления деятельности государственных организаций. Это, в частности, расширение операций EXIM Bank на мировом рынке, участие в регулировании конкуренции на мировом рынке кредитных услуг и предоставление соответствующей информации своим экспортерам и импортерам.

Американские корпорации, как экспортеры, весьма осторожно относятся к просьбам импортеров о поставке им товаров в счет коммерческого кредита. Экспортеры США проводят тщательный анализ финансового положения новых потенциальных импортеров, проверяют, были ли у них проблемы со своевременностью погашения по предыдущим долгам. Так, например, американская фирма как экспортер может отказать импортеру о расчетах по открытому счету, в случае большого риска, и вместо этой формы расчета настаивать на платеже по факту поставки товара (отгрузки) по предоставлению отгрузочных документов или путем безотзывного подтвержденного аккредитива. Американская фирма экспортер может настаивать и на авансовом платеже (кредит экспортеру). Если экспортер рассматривает зарубежного импортера как вполне кредитоспособного, то он может пойти на рассрочку платежа или дать согласие на проведение расчетов по открытому счету. В случае, если экспортер предоставляет коммерческий кредит, то он проводит тщательный анализ неблагоприятных изменений в методах импортируемых товаров, может отказаться от изменения сроков и условий коммерческих кредитов. Кроме того, американские экспортеры по всем возникающим проблемам постоянно консультируются с банками, осуществляющими международные операции, с целью разрешения возникающих трудностей с обеспечением экспортируемых товаров. В любом случае внешне-торговые компании тщательно анализируют кредитоспособность потенциального импортера их продукции.

Американские фирмы получают от Министерства торговли США соответствующую информацию, которая необходима им, чтобы принять правильное решение о выдаче кредита зарубежному импортеру. Фирмы также получают необходимую им информацию и от иностранных компаний. Это, в частности, сведения о финансовом положении потенциального покупателя американских товаров, масштабах его продаж, капитале, обязательствах, опыта ведения деловых операций, оценке деятельности этих зарубежных компаний с американскими корпорациями. Часто экспортеры обращаются за информацией к тем национальным консультационным фирмам, которые специализируются на сборе финансовой информации об иностранных компаниях. Банки также предоставляют информацию о погашении кредитов иностранными фирмами. Эти сведения получают банки через свою зарубежную сеть или через банков-корреспондентов. Большое внимание продавцы обращают на своевременность оплаты экспортируемого ими товара, в частности, если он поставляется в счет коммерческого кредита.

Говоря о важной роли, которую играет EXIM Bank США как государственный институт по кредитованию экспорта, отметим, что он под-

держивает покупку американских товаров кредитоспособными импортерами, которые не имеют возможности привлечь кредит в виде коммерческого или структурированного финансирования. Банк берет на себя страновые риски, кредитные риски, которые не готов взять на себя частный бизнес. За годы своей деятельности указанный кредитный институт простимулировал американский экспорт в объеме свыше 0,4 трлн. долл.

В целях поддержки импорта иностранными фирмами американских товаров производственно-технического назначения, EXIM Bank предоставляет гарантии платежа по кредитам и страхования кредитов зарубежными импортерами. Иногда Банк выдает импортерам и прямые кредиты (как краткосрочные, так и среднесрочные). Кредиты и гарантии Эксимбанка используются для финансирования приобретения импортерами оборудования американских корпораций на срок до 5 лет. Банк также страхует краткосрочные сделки по поставке из США потребительских товаров, сырья, запчастей и т.д. сроком погашения 180 дней. EXIM Bank требует, чтобы по предоставляемым им кредитам и гарантиям соответствовали товары, в которых бы содержалось максимально разрешенный уровень доли иностранных компонентов, а также, чтобы финансируемые им товары были отгружены импортеру с территории США, транспортировались судами под американским флагом, в частности, если речь идет о предоставлении кредитной гарантии в размере свыше 20 млн. долл., и/или если срок кредита 7 и свыше лет, а также, если кредиты предоставляются в соответствии со специальными программами.

Программы указанного кредитного института включают в себя кредитование, выдачу гарантий платежа, страхование экспортных кредитов и проектное финансирование. EXIM Bank предоставляет такие услуги либо по отдельности, либо в комбинации исходя из проводимой им политики в отношении импортеров конкретной страны, масштабов кредитов в отношении американского экспорта, а также с учетом имиджа кредитных организаций стран-импортеров EXIM Bank гарантирует и страхует займы, предоставляемые импортерам, в частности, кредиты выдаются покупателям на кратко-средне-долгосрочный срок.

Широко используются прямые кредиты импортерам, что позволяет американским экспортерам преодолевать нехватку средств и конкуренцию с зарубежными фирмами. Банк иногда пролонгирует срок прямого кредита, предоставляемого импортеру. Используется как кредит покупателю, так и кредит продавцу. При кредите покупателю широко применяются аккредитивы и векселя в целях защиты интересов как экспортера, так и импортера. Платеж по этим инструментам может быть

осуществлен немедленно или с учетом операций на рынке и условий платежа в стране импортера — рассрочкой платежа. Широко применяется и кредит экспортеру. Что касается условий погашения, то учитывается финансовое положение заемщика, условия погашения кредитов в отношении закупок конкретных товаров, особенности проведения, сроки использования товаров, условия, зафиксированные в международных соглашениях в рамках ОЭСР и Бернского союза и условия кредитования экспорта, установленные иностранными государственными кредитными структурами. Для экспорта машинотехнической продукции кредит выдается на срок до 5 лет, а транспортного оборудования и реализации крупных строительных проектов — до 10 лет. В контракте, в случае, если применяются аккредитивная форма расчетов и векселя, должны быть определены все условия оплаты, а также валюта платежа.

В 2010 фин. г. портфель банка по финансированию экспорта составил 24,5 млрд. долл., причем объем кредитов достиг — 4,2 млрд. долл., гарантии — 13,1 млрд. долл. и страхование экспортных кредитов — 7,1 млрд. долл. По состоянию на 30 сентября 2010 г. общий портфель указанного кредитного института составлял 75,2 млрд. долл. (68,9% от этой суммы приходилось на гарантии, 14,9% — кредиты, 13,1% — страхование и 3,1% — прочие). По регионам эта сумма распределялась следующим образом: Азия — 36,8%, Латинская Америка — 20,7%. Европа — 10,5%, Северная Америка — 10,3%, Африка — 6,6%, Океания — 6,1%, прочие — 9,0% [3].

В Великобритании государственную помощь экспортерам оказывает Департамент по гарантированию экспортных кредитов (ECGD). Этот институт гарантирует кредитоспособность английских экспортеров до 90% от суммы экспортных контрактов или сам их кредитует. ECGD предоставляет гарантии банкам по кредитам, которые они выдают экспортерам или их иностранным контрагентам. Чтобы экспортеры могли брать у банков займы по фиксированным ставкам, ECGD покрывает этим банкам курсовую разницу. Он также: покрывает убытки банков, когда они финансируют экспортеров по процентным ставкам ниже рыночных. Но в целом можно сказать, что финансирование осуществляется на современном этапе лишь по официальным экспортным кредитам из страны, причем новый источник долга не должен создаваться. Кроме того, финансируемые проекты должны быть направлены на социально-экономическое развитие. В 2009/2010 г. Департамент предоставил (для поддержания экспорта и инвестиций) гарантии и страховые полисы на сумму 2,2 млрд. ф.ст., финансирование кредита покупателя и кредита продавца составило свыше 2 млрд. ф.

ст., а страхование зарубежных инвестиций – 73 млн. ф. ст. [4]. Был внедрён в практику новый финансовый продукт – гарантийный аккредитив. Укрепилось сотрудничество Департамента с УКТИ. В соответствии с Industry and Export Financial Support Act ЕССG обязан оказывать поддержку национальному экспорту.

Финансовую поддержку национальному экспорту в Японии оказывает JBIC (Японский банк международного сотрудничества), который начал свою деятельность с 1 октября 2008 г. в качестве структурного подразделения JFC (Японская финансовая корпорации). Указанный институт предоставляет кредиты, принимает на себя риски, выдает гарантии, тем самым помогая японским фирмам поддерживать свою конкурентоспособность на международном рынке, а также обеспечить стабильные поставки ресурсов в Японию. В 2008 фин.г. экспортные кредиты составили 27,7 млрд., а импортные – 15,5 млрд. иен Зарубежные инвестиционные кредиты в 2008 фин.г. возросли в 2,5 раза и достигли 1816, млрд. иен. В общей сумме обязательств доля финансирования проектов, направленных на обеспечение стабильной поставки энергии и ресурсов в Японию достигла 49% или 889,8 млрд. иен, в то время как на финансирование не сырьевых проектов, в том числе крупных проектов в Азии и на Ближнем Востоке, а также на поддержку японской промышленности за рубежом пришлось 926,7 млрд. иен. Сумма гарантий достигла 523 млрд. иен [5]. В Японии действует также Агентство по страхованию экспорта и инвестиций.

В Германии создана эффективная система поддержки внешнеэкономической деятельности экспортеров и инвесторов из сферы малого и среднего бизнеса, которые выходят на рынки развивающихся стран. Это страхование экспортных кредитов (от экономико-политических рисков) и капвложений немецких компаний за границей. Кроме того, экспортеры не уплачивают НДС. Осуществляется прямое и скрытое субсидирование ряда отраслей промышленности. Предоставляются льготы при экспорте товаров и капитала в развивающиеся страны, если это связано с Министерством экономического сотрудничества и развития. Важную роль в экспортном кредитовании ФРГ играют государственная организация KfW (в общем объеме ее операций доля экспортных кредитов составляет не более $\frac{1}{4}$) и частная компания АКА. KfW также осуществляет секьюритизацию займов не только малых фирм, но и средних компаний. Страхованием и гарантированием экспортных кредитов занимается частная компания Hermes Cover, которая страхует национальные компании от рисков, связанных с невыполнением их иностранными контрагентами финансовых обязательств. Hermes Cover широко предос-

тавляет гарантии по экспортным кредитам. В первую очередь такие гарантии предоставляются немецким фирмам, заключившим экспортные контракты, в частности, с такими странами, как КНР, Турция, Россия, Бразилия и др. [6].

Система страхования экспортных кредитов широко применяется и в Италии. Возрастают масштабы средств, предусмотренных по предгарантийным обязательствам SACE. Основной объём страховых средств падает на Иран, Турцию, Россию, Бразилию, Венесуэлу и др. На долю малых и средних предприятий приходится около 10% общего объёма страхования. В Италии действует декрет, направленный на совершенствование и развитие системы содействия внешнеэкономической деятельности итальянских компаний. Определяются новые формы и направления применения уже действующих финансовых и страховых структур, стимулирующих развитие внешнеэкономической деятельности для повышения эффективности их работы. Причём для этого должны широко применяться как международные, так и национальные финансовые инструменты.

SACE заключила соглашения с рядом итальянских и иностранных банков по вопросам финансирования и страхования внешнеэкономических операций итальянских фирм. Это позволяет осуществлять страхование экспортных кредитов для финансирования контрактов с компаниями многих стран мира. Такие соглашения SACE подписала более чем с 200 иностранных банков. Указанный механизм распространяется и на Россию. По данной схеме общий лимит кредитов установлен в 1,5 млрд. долл., а сумма подлежащая страхованию SACE – 1 млрд. долл. SACE, в частности, было предоставлено «предгарантийное обязательство» под кредитные линии по соглашениям, подписанным рядом российских банков с итальянскими кредитными организациями для финансирования закупок в Италии товаров инвестиционного назначения. В эту деятельность были вовлечены Внешторгбанк, Сбербанк, Альфа-банк, и другие российские кредитные институты.

В Испании также действует государственная система кредитования и механизм привлечения частных финансовых компаний к кредитованию экспортных операций и страховые гарантии.

Иногда экспортёры сталкиваются с тем, что импортёры не выполняют свои обязательства. Это часто связано с банкротством, чрезмерными складскими запасами, проблемами финансирования, крупными издержками, плохим бухучётом, ошибками в определении цен и себестоимости, мошенничеством, плохой конъюнктурой и т.п.

Риск банкротства клиента особенно опасен тогда, когда идёт ориентация на одного импортёра, а банкротство одной компании приво-

дит к цепочке неплатежей и банкротству других фирм. В частности, например, при коммерческом кредитовании экспортёр может столкнуться с риском банкротства импортёра. Российские экспортёры иногда сталкиваются с разорившимися импортёрами. В этих условиях возрастает потребность защиты от риска несостоятельности контрагента.

Для этого чтобы застраховать себя от банкротства импортёра экспортёр использует различные методы платежа. В частности, очень часто он настаивает на авансовом платеже, безотзывном аккредитиве, оплате после отгрузки, на документарном инкассо или на расчётах по открытому счёту. Что касается первых двух, то это позволяет экспортёру практически не бояться банкротства импортёра, но аванс не всегда выгоден в условиях обострения конкуренции на рынке покупателей, а безотзывный аккредитив ухудшает проблему ликвидности для средних и малых импортёров. Что касается операций по открытому счёту, то это схема обычно применяется в торговле США со странами ЕС. Но при этом проявляется риск неплатежа в связи с банкротством импортёра и возникает необходимость применять инструменты страхования экспортных кредитов в целях защиты от риска банкротства импортёра.

Если имеет место страхование неплатежа со стороны импортёра, то при наступлении страхового случая экспортёру гарантируется выплата страхового возмещения. Страховой случай — это наступившая несостоятельность импортёра-должника.

Ряд крупных российских банков активно сотрудничают с указанными институтами стран Запада.

О создании в России системы валютно-финансового стимулирования экспорта

Принципиально новый подход к решению общегосударственной задачи развития экспорта нашел отражение в Указе Президента Российской Федерации от 30 ноября 1995 г. № 1204 «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров». Первостепенное значение придается поддержке экспорта продукции высокой степени обработки путем разработки комплекса мер государственного содействия отечественным производителям этой продукции, в том числе с привлечением средств федерального бюджета, предусматривающего использование механизмов кредитования экспорта, страхования экспортных кредитов, предоставления государственных гарантий.

Наиболее эффективным средством мобилизации экспортного потенциала страны выступает финансовое содействие. Предлагаемые меры стимулирования экспорта за счет средств федерального бюджета предполагают их соответствие нормам и требованиям Всемирной тор-

говой организации, определяющим принятый в мировой практике порядок оказания государственной поддержки экспорту, а также учитывают условия присоединения России к этой организации.

В целях валютно-финансовой поддержки экспортеров России в 1996г. была принята «Федеральная программа развития экспорта». Первоочередными задачами в области финансового содействия экспорту являются следующие:

- предоставление Правительством Российской Федерации в лице Министерства финансов, гарантийных обязательств по привлекаемым уполномоченными банками кредитным ресурсам для обеспечения оборотными средствами производств и организаций, ориентированных на экспорт;
- предоставление государственных гарантийных обязательств и страхование экспортных кредитов от коммерческих (банковских) и политических рисков для обеспечения защиты экспортеров.

В рамках дальнейшего развития и совершенствования механизмов финансовой помощи экспортерам продолжается работа по изучению возможностей кредитования с участием государства ориентированных на экспорт НИОКР, освоения наукоемкой и высокотехнологичной продукции, закупки оборудования для развития экспортного производства (кредиты на длительный период в зависимости от сроков окупаемости проектов); кредитования производства экспортной продукции с длительным циклом изготовления, включая закупку не производимых в России сырья, материалов и комплектующих деталей.

Среди других направлений финансового содействия, способных оказать заметное стимулирующее влияние на российский экспорт, — предоставление государственных гарантий банкам, финансирующим экспортные поставки на основе коммерческого кредита на срок свыше 180 дней; обеспечение государственных гарантий по кредитам на участие в международных торгах; страхование операций по освоению внешних рынков. Вопросы поддержки ориентированных на экспорт производств предлагается решить за счет кредитования оборотных средств производств, способных выпускать конкурентоспособную продукцию.

Министерство экономики при проведении конкурсов по размещению централизованных инвестиционных ресурсов и последующем отборе инвестиционных предложений, обеспечивающих в промышленности и сфере услуг производство экспортных товаров на уровне лучших мировых образцов, будет предусматривать долевую государственную поддержку до 40% стоимости проекта.

В 2000-х гг. в РФ развернулась дискуссия о необходимости создания системы страхования экспортных кредитов и предоставления го-

сударственных гарантий, в связи с чем предполагалось образовать Российское экспортно-импортное страховое общество, которое, используя механизм перераспределения рисков среди страховых компаний, включая зарубежные, могло бы повысить возвратность государственных экспортных кредитов, а также обеспечить пополнение собственных средств, которые должны быть использованы в будущем для экспортного страхования в условиях ограниченной государственной поддержки, а затем и без нее.

Вместе с тем следует отметить, что не в полной мере используются возможности частного финансирования российского экспорта.

Для эффективного проведения внешнеторговой сделки российский экспортер должен правильно определить свои потребности в экспортном финансировании, его стоимость, сроки и риски. При заключении контракта, необходимо настаивать на получении от иностранного импортера аванса для частичного финансирования экспортной поставки. Для экспортера важно, чтобы после отгрузки товара и получения долговых обязательств импортера, он смог бы их быстро реализовать с целью привлечения необходимых продавцу денежных средств. Для этого экспортер может продать со скидкой своему банку долговые обязательства покупателя, или договориться, что банк экспортера (банк импортера) предоставит кредит импортеру, и российский экспортер сможет быстрее получить деньги за проданный им товар иностранному покупателю. Кроме того, для превращения долговых обязательств импортера в денежные средства, экспортер должен заранее продумать вопрос о продаже векселей с дисконтом форфейтинговой компании, или передаче права на получение долга с импортера факторинговой фирме или обращении к специализированной подтверждающей компании, которая сможет гарантировать поставщику наличие заказа на его продукцию, транспортировку и таможенную очистку.

Как один из вариантов ускорения получения от импортера денежных средств в оплатукупаемых им у экспортера товаров — это организация продавцом встречных поставок.

В России больше внимание уделяется расширению экспорта с повышением в его структуре удельного веса товаров с высокой степенью переработки, а также усилению конкурентоспособности российской продукции на мировом рынке. Расширяется поддержка национальных экспортёров промышленных товаров с тем, чтобы увеличить масштабы производства и налоговых поступлений в бюджет и создать дополнительные рабочие места.

С этой целью правительство страны в октябре 2003 года одобрило концепцию развития государственной финансовой (гарантийной)

поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации, в котором все расходы по госгарантиям должны были финансироваться за счет бюджетных средств. Уже федеральным бюджетом на 2005 г. предусматривалось выделение 0,6 млрд. долл. (0,5 млрд. — на госгарантии, выдаваемые национальным экспортерам промышленной продукции, либо российским и иностранным банкам, кредитующим импортеров и 0,1 млрд. — на возмещение расходов Росэксимбанка по выставляемым этим кредитным институтом тендерных, авансовых гарантий и гарантий надлежащего исполнения контрактных обязательств российскими экспортерами), а также финансовых ресурсов для реализации механизма возмещения части процентных ставок по кредитам выдаваемых российскими кредитными институтами экспортерам промышленных товаров.

Банком-агентом правительства назначался Росэксимбанк, которому было дано право привлекать денежные средства с финансовых рынков под соответствующие госгарантии, что должно способствовать сокращению административных расходов, связанных с господдержкой российского экспорта промышленных товаров, сформировать единую информационную базу по господдержке экспорта промышленной продукции, а также упростить процедуру подготовки, согласования и утверждения документации по экспортным проектам и сокращению по ним отчетности. Объем госгарантий РФ, выданных для поддержки экспортной промышленной продукции, по состоянию на 01.01.2010 г. распределялся следующим образом: по кредитам, предоставленным иностранным заемщикам и российским экспортерам — 625 млн. долл., по обязательствам Росэксимбанка по привлеченным кредитам — 212,1 млн. долл., по обязательствам российских экспортеров перед Росэксимбанком в связи с выставлением им банковских гарантий — 33,5 млн. долл. На начало января 2010 г. кредитный портфель Росэксимбанка (включая приобретенные векселя юрилиц и экспортные кредиты) достиг 3,9 млрд. руб. в рублевом эквиваленте. При этом в структуре предоставленных кредитов доля экспортных кредитов и кредитов, предоставленных на предэкспортное финансирование деятельности российских экспортеров составила 76,5% [7].

В упомянутой концепции отмечалось, что высокие риски финансовых потерь экспортеров оказывают негативное влияние на развитие национального экспорта промышленной продукции. Были определены следующие задачи: формирование системы госгарантирования политических и долгосрочных коммерческих рисков, расширение долгосрочного кредитования экспорта, а также создание механизма воз-

мещения части процентных ставок по экспортным кредитам кредитных институтов России. Нормативно-правовая база системы госгарантирования экспорта распространяется на экспортируемую продукцию (которая относится к категории промышленной продукции), если страной её происхождения выступает РФ и господдержка этих товаров целесообразна.

В сентябре 2004 г. правительство страны утвердило перечень экспортной продукции (которой предоставляется госгарантия поддержки), в частности, это в основном машинотехнические товары, инструменты, изделия из черных металлов, химическая продукция и др.

Система госгарантий распространяется на услуги, которые предоставляются резидентами РФ, выступают как часть контрактных обязательств российских экспортеров промышленных товаров и конечными потребителями услуг должны быть импортеры российских товаров. Госгарантии выдаются по решению Минфина в сумме не выше 10 млн. долл. (или ее эквивалента) по каждой госгарантии и предоставляются российскому экспортеру промышленных товаров или российскому банку-кредитору. Если сумма превышает 10 млн. долл., то необходимо решение правительства РФ.

Госгарантии выдаются в случае, если имеются обязательства стран-импортёров, включённых в список иностранных государств, вывозу промышленных товаров, по которым предоставляется госгарантийная поддержка, с установлением предельных лимитов гарантирования и категорий страховых рисков (для первой категории — 95%, второй — 90% и третьей — до 85%). В зависимости от степени риска предельный лимит гарантирования колеблется от 10 млн. до 500 млн. долларов. Максимальные сроки предоставления госгарантий следующие: для потребительских товаров — до 5 лет, машин, оборудования и транспортных средств — до 7 лет, промышленного оборудования — до 11 лет, инвестиционных проектов, реализуемых в иностранных государствах — до 14 лет.

Гарантии предоставляются, если у российского экспортера (банка-кредитора) имеются суверенные гарантии правительств зарубежных стран, резидентами которых выступают импортеры или заемщики. Госгарантии выдаются без последующего предъявления встречных требований к лицу, по обязательствам которого они были выданы..

Механизм предоставления гарантий включает в себя четыре этапа. На первом этапе российский экспортёр (банк-кредитор) отправляет в банк-агент документы в соответствии с утверждённым Минфином перечнем. Если банк-агент принимает решение о возможности предоставления госгарантии, то он в течение 60 дней со дня получения документов обя-

зан отослать в Минфин соответствующее заключение, к которому прикладываются предоставленные экспортёром документы. Если отказано в предоставлении госгарантии, то банк-агент информирует об этом экспортера. На втором этапе Минфин (после получения от банка-агента документов) в течение 30 дней рассматривает документы и в течение 14 дней с даты принятия решения о предоставлении госгарантии отсылает в банк-агент обязательство о её выдаче, который и передает это обязательство экспортеру в течение 3-х дней со дня получения документа. На третьем этапе российский экспортёр обязан направить банку-агенту оригинал госгарантии иностранного государства или доверенную копию экспортного контракта между российским экспортером и иностранным правительством. Банк-агент заверяет документы, и отсылает их в Минфин, а сам подготавливает проект соглашения между Минфином, российским экспортером и банком-агентом о выдаче госгарантии и отсылает его Минфину. На четвертом этапе последний заключает с банком-агентом и российским экспортером от имени РФ соглашение о предоставлении госгарантии. Причём российский экспортер обязан уступить РФ до исполнения обязательств по госгарантии следующие права требования: по суверенной госгарантии иностранного государства; по экспортному контракту или кредитному соглашению; по обеспечению, предоставленному исходя из кредитного соглашения и др.

В сентябре 2004 г. Минфин утвердил список документов, которые российские экспортёры промышленной продукции обязаны предоставить для получения госгарантии и документов, которые они направляют Росэксимбанку для получения гарантии банка-агента.

Те документы, которые были совершены на территории иностранного государства, должны быть легализованы российским консульством в этой стране, или консульством данного государства в РФ. Случаи наступления гарантийных обязательств следующие: если зарубежное государство не удовлетворило требование российского экспортера об исполнении обязательств по госгарантии этой страны в течение 90 дней с даты предъявления указанного требования; если эта страна не исполнила свои обязательства по экспортному контракту в течение 90 дней с даты наступления определённого контрактом срока исполнения этих обязательств.

При наступлении гарантийного случая российский экспортер отсылает банку-агенту требование об исполнении обязательств по госгарантии, причем последний отсылает Минфину его копию (и в течение 60 дней также и заключение о соответствии предъявленного требования условиям госгарантии). Минфин, в случае, если требования об испол-

нении обязательств соответствуют условиям госгарантии, в течение 150 дней (с даты его получения) исполняет обязательства по госгарантии.

Большое внимание в РФ уделяется экспортному кредитованию за счёт средств федерального бюджета, но наряду с привлечением заёмных средств из других источников, хотя возможно и 100% кредитование из средств федерального бюджета. Экспортные кредиты могут выдаваться правительствам зарубежных стран, импортерам, закупающим российские промышленные товары (до 85% от суммы экспортного контракта), а также их банкам. Возможно и предэкспортное финансирование. За счёт средств федерального бюджета выдаются экспортные кредиты иностранным импортерам (их банкам-кредиторам) через банк-агент под госгарантии зарубежных стран. Одно из условий – возможность безусловной переуступки банком-агентом своих прав по гарантии Правительству России. Это право должно быть отражено в госгарантии иностранного государства.

Сроки экспортных кредитов следующие: для потребительских товаров срок использования кредита – до 6 месяцев, а период погашения – до 3,5 лет; для машин, оборудования и т.п. срок использования – до 1 года, а период погашения – до 5 лет, а для промышленного оборудования – соответственно до 3-х и 10 лет. Используется и система мер по возмещению части процентных ставок по экспортным кредитам, что позволяет обеспечить равные условия доступа на рынки третьих стран для российской и иностранной продукции в отношении уровня процентных ставок по кредитам, привлекаемых для финансирования экспорта. Российские банки предоставляют кредиты российским экспортерам, выигравшим международные тендеры на поставку своей продукции, правительствам зарубежных стран-импортеров российских промышленных товаров, а также иностранным импортерам (закупающим в РФ промышленные товары) и их банкам-кредиторам под госгарантии иностранных государств.

Постановлением Правительства РФ от 1 ноября 2008 г. № 803 «Об утверждении правил предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)» был установлен новый порядок предоставления госгарантий в иностранной валюте, в частности, при экспорте товаров, работ и услуг и при кредитовании российских экспортеров. При этом доля товаров российского происхождения, выполняемых (оказываемых) резидентами РФ работ (услуг) должна быть не ниже 60% суммы экспортного контракта, причем такая гарантия выдается только по обязательствам российского экспортера. Получателями указанных гарантий выступают российские экспортеры,

банки-кредиторы экспорта промпродукции (независимо от срока кредитования экспортных контрактов) и банк-агент Правительства РФ. Российские экспортеры и банки, кредитующие иностранных импортеров, банков-нерезидентов и иностранных государств при экспорте промпродукции. Госгарантии предоставляются при заключении российским экспортером договора с иностранным государством; в случае предоставления банком-кредитором указанной стране кредита при экспорте промышленной продукции. Госгарантии также могут предоставляться, если обязательства иностранного импортера перед российским экспортёром будут обеспечены госгарантией иностранного государства. Предоставляются госгарантии и в обеспечение обязательств банка-иностранного резидента, иностранного центрального банка перед российским экспортёром (банком-кредитором). 15 ноября 2010 г. было издано Постановление Правительства РФ № 919 «О внесении изменений в Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции, в соответствии с которым был расширен перечень оснований для предоставления гарантий.

Развитие в РФ системы поддержки экспорта за рубеж национальных товаров будет способствовать более эффективному продвижению своей продукции российскими компаниями в условиях обостряющейся конкурентной борьбы на мировом рынке. Необходимо также учитывать и то, что в современных условиях успешное развитие экспорта в определенной степени будет зависеть от иностранных инвестиций в экономику России. А приток последних, в свою очередь, во много определяется спецификой взаимоотношений нашей страны с международными валютно-финансовыми организациями, такими как МВФ, МБРР, ЕБРР и другими институтами.

Проблема создания в России института по страхованию экспортных кредитов

Учитывая то, что коммерческие кредитно-финансовые институты России были не в состоянии взять на себя значительную часть рисков по поддержке национального экспорта товаров и зарубежных инвестиций из-за высокого их уровня (по ряду зарубежных стран), а также в связи со сложностями управления этими рисками, низким уровнем рентабельности такой деятельности, а государство не гарантировало их обязательств, в стране в этих условиях развернулась дискуссия о необходимости создания агентства по страхованию экспортных кредитов, которая и велась на протяжении последнего десятилетия. Уже в 2007 г. функция страхования таких кредитов от коммерческих и поли-

тических рисков была закреплена за ВЭБ. В Постановлении Правительства РФ от 19 февраля 2008 г. были указаны правила страхования экспортных кредитов. В этих правилах, в частности, был установлен срок их погашения – от 2 до 15 лет. Ежегодно в соответствии с принятым бюджетом предполагалось выдавать гарантии на сумму до 3 млрд. долл. и масштабы застрахованных кредитов в целом должны были составлять свыше 17 млрд. долл., а учет средств – проходить по линии долговых обязательств бюджета.

Уже в конце 2009 г. ВЭБ на образование агентства зарезервировал 30 млрд. руб., как часть прибыли в 100 млрд. руб., которую он получил от вложений средств Фонда национального благосостояния во время финансового кризиса. Проблема заключалась, в частности в том, что будет ли это агентство выступать в качестве ОАО как дочерняя структура некоммерческого института – ВЭБ и следовательно на ОАО не должен будет распространяться суверенный рейтинг государства. В июле 2010 г. указанным кредитным институтом было принято решение о создании агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций в форме ОАО, которое должно полностью принадлежать Внешэкономбанку. Премьер министр Путин В.В. отметил, что это агентство должно «стать одним из ключевых звеньев национальной системы поддержки экспорта» и поручил подготовить законопроект, регламентирующий деятельность агентства к сентябрю 2010 г., с тем чтобы данный институт стал функционировать уже в 2011 г.

20 декабря 2010 г. законопроект был согласован с Минфином. Согласование осуществлялось в течение длительного периода времени, в частности, решался вопрос о правовой модели агентства. На начальном этапе рассматривался вопрос о том, что создание указанного института будет заложено в законе о страховании, а не в законе о ВЭБ с тем, чтобы агентство играло самостоятельную роль и на него не оказывало бы влияние предполагаемое акционирование госкорпорации.

Однако в дальнейшем (после дискуссий) было принято решение о небольших поправках, вносимых в закон об организации страхового дела (основные поправки должны быть внесены в закон о ВЭБ), в котором предполагалось отменить только компетенцию правительства в отношении механизма страхования экспортных кредитов. В целом удалось договориться о характере изменений в законодательстве. При этом важным являлось то, что данное агентство должно быть похожим в своей деятельности на аналогичные институты стран Европы. Предполагалось также сформировать высокоэффективный наблюдательный совет. И уже в июле 2011 г. был принят сам закон о создании специального

агентства в форме ОАО по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков, в частности, в целях «поддержки экспорта с достаточно высокой степенью добавленной стоимости». Речь шла, прежде всего, о поддержке национального машинотехнического и высокотехнологического экспорта и инвестиций [8]. Агентство (на него не распространяется действие закона об организации страхового дела) будет страховать риски, которые не могут брать на себя страховые компании и страховать кредиты: краткосрочные – до 2-х лет, среднесрочные – до 10 лет и долгосрочные – до 20 лет. К 2013 г. экспортные кредиты будут страховаться агентством на сумму свыше 14 млрд. долл., в связи с чем будет обеспечена страховая поддержка свыше 15% российского экспорта машин, оборудования и транспортных средств, строительных и инженерных услуг. Порядок деятельности агентства (в частности, правила страхования, обеспечение финансовой устойчивости) установит Правительство РФ. Будут внесены поправки в законодательство: возможно льготное налогообложение при оказании услуг по страхованию, сострахованию и перестрахованию кредитов и инвестиций от коммерческих и политических рисков при исчислении НДС и налога на прибыль. Агентство будет оказывать поддержку крупным госкорпорациям и предприятиям, а также среднему бизнесу, который треть своей продукции поставляет на зарубежные рынки. Создание указанного института – новый этап в стимулировании развития внешнеэкономической деятельности российских компаний.

Используемые источники

1. Arrangement on Official Supported Export Credits. OECD. 2008.
2. Coface. Financial Report. 2010.
3. Export-Import Bank of the United States. Annual Report. 2010.
4. ECGD. Annual Review and Resource Accounts. 2009–10.
5. Japan Finance Corporation. JBIC Annual Report. 2009.
6. Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany. Hermes Cover. Annual Report. 2010.
7. Росэксимбанк. Годовой отчет. 2009.
8. Ведомости 5.12.2011.

Воронченко Т. В.
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Российская академия предпринимательства

Макарова О. В.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Место человеческого капитала в реализации целей финансового менеджмента

В статье проанализированы современные цели финансового менеджмента с точки зрения стоимостного подхода к управлению финансами предприятия. Рассмотрена роль человеческого капитала в капитале фирмы, двойственность проявления человеческого ресурса.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовое управление, финансы, инвестиции, человеческие ресурсы, человеческий капитал, персоналистика, стоимость, капитал.

The Place of the Human Capital in Realization of the Purposes of Financial Management

In the article the modern purposes of financial management are analysed from the point of view of the cost approach to management of the finances of the enterprise. The role of the human capital in the firm capital, the duality of manifestation of the human resource are considered.

Keywords: financial management, finance administration, finances, investment, human resources, the human capital, personalistic, cost, the capital.

Переход от индустриальной (техногенной) цивилизации к постиндустриальному обществу с главенством знаний меняет и превалирующие формы ведения бизнеса. Человеческий капитал становится ключевым фактором в системе управленческого воздействия на финансовые отношения с целью увеличения стоимости компании. Финансовые отношения являются предметом изучения финансового менеджмента. До сих пор нет четкого определения такой области знаний как финансовый менеджмент. Связано это, прежде всего с изменением сферы его прикладного воздействия. Проанализируем некоторые определения термина финансовый менеджмент.

М.В. Кудина ¹ давая определение финансового менеджмента как науки, говорит, что это область знаний, посвященная методологии и теории управления финансовыми ресурсами крупной компании. И основополагающими теориями современного финансового менеджмента называет: теорию портфеля Г. Марковица, теорию структуры капитала, теорию дивидендной политики.

Основной вывод, к которому приводит теория инвестиционного портфеля Г. Марковица, состоит в том, что, как правило, совокупный уровень риска может быть снижена за счет объединения рискованных активов в портфели. Причем, портфель инвестиций рассматривается как совокупность активов (ценных бумаг) компании. Теория портфеля изучает диверсификации вложений в целях уменьшения риска, включает исторический обзор рынков с тем, чтобы проследить ценовые тенденции на рынках. Кроме того, наряду с анализом рисков и проблемой увеличения капитала данная теория рассматривает структуру портфелей активов (ценных бумаг) и ее соотношение с ожидаемыми доходами.

То есть, по сути, главной целью в рамках этой теории является определение и снижение рисков потери стоимости компании за счет диверсификации источников финансирования.

По М.В. Кудиной, теория структуры капитала Ф. Модильяни и М. Миллера решает вопросы, связанные с ценой источников финансирования, а также оптимальным соотношением долей собственных и заемных средств финансирования компании, где политика структуры капитала связана с выбором соотношений доходности инвестиций и риска (использование заемных средств увеличивает степень риска компании, что приводит к более высоким уровням ожидаемой доходности).

Значит, целью этой теории является нахождение оптимального соотношения источников финансирования компания для достижения рациональной доходности активов и увеличения стоимости компании.

Все теории дивидендной политики (теория иррелевантности дивидендов Ф. Модильяни и М. Миллера, теория «синицы в руках» М. Гордона и Дж. Линтнера, теория налоговой дифференциации Р. Литценбергера и К. Рамасвами) также имеют целью увеличения рыночной стоимости компании за счет различных факторов роста интереса акционеров.

Итак, по М.В. Кудиной, целью финансового менеджмента является увеличение стоимости компании посредством управления финансовыми ресурсами.

¹ Кудина М.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. М.: Форум: ИНФРА-М, 2004.

В учебнике по финансовому менеджменту под ред. Е.С. Стояновой дается следующее определение: финансовый менеджмент – это наука управления финансами предприятия, направленная на достижение его стратегических и тактических целей².

В качестве целей рассматриваются удовлетворение различных интересов в вопросах регулирования массы и динамики прибыли, приумножения имущества акционеров, контроля курсовой стоимостью акций, дивидендной политики, повышения стоимости предприятия.

Достижение всех вышеприведенных целей прямо или косвенно ведут к увеличению стоимости компании. Значит, целью финансового менеджмента по Е. С. Стояновой также можно рассматривать увеличение стоимости компании в краткосрочной или долгосрочной перспективе посредством управления финансами компании.

Ермасова Н.Б. и Ермасов С.В. «берут шире» и трактуют финансовый менеджмент как управление финансово-хозяйственной деятельностью фирмы на основе использования современных методов, поднимая значимость исполняемых функций до уровня директора компании³. На наш взгляд формулировка слишком общая. Авторы указывают, что функции финансового менеджера могут выполнять дирекция по финансам, бухгалтерия, финансовый директор, коммерческий директор, генеральный директор, привлекаемые специалисты со стороны. Но, все-таки, «Богу – Богово, а кесарю – кесарево», раз они могут исполнять функции финансового менеджера, значит, ключевая фигура все-таки финансовый менеджер, а управление финансово-хозяйственной деятельностью компании это задача все-таки директора компании и пути решения этой задачи существенно отличаются от задач финансового менеджера и путей их решения.

Ковалев В.В. является сторонником «бухгалтерского подхода» к определению финансового менеджмента. Наряду с существующими трактовками финансового менеджмента как системы отношений, возникающих на предприятии по поводу привлечения и использования финансовых ресурсов, а в более широком масштабе, по поводу привлечения и использования всей совокупности отношений, ресурсов, обязательств и результатов деятельности предприятия, поддающихся стоимостной оценке, он трактует финансовый менеджмент как систе-

² Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. / Стоянова Е.С. [и др.]; под ред. Стояновой Е.С. 5е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Перспектива», 2004.

³ Ермасова Н.Б., Ермасов С.В. . Финансовый менеджмент: Учеб. Пособие. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2010.

му действий по оптимизации финансовой модели фирмы. Уточняя, дает такое определение: финансовый менеджмент — это система действий по оптимизации баланса хозяйственной деятельности⁴. Но отчетность в конечном итоге составляет бухгалтерия. Задача бухгалтерии — вовремя и достоверно отразить в отчетности результаты финансово — хозяйственной деятельности, в ее задачи не входит управление персоналом по улучшению его работы, не входят задачи по планированию деятельности и принятию решений финансового характера. Бухгалтерский баланс, как финансовая модель не отражает взаимосвязи между звеньями финансовой структуры и процессы деятельности. Безусловно, в конечном итоге бухгалтерский баланс отразит все действия менеджеров по улучшению финансово-хозяйственной деятельности компании, но ни один руководитель не использует бухгалтерский баланс в качестве источника оперативной информации для принятия управленческих решений. Он скорее потребует отчет о движении денежных средств, как более наглядную финансовую модель, отражающую финансово-хозяйственную деятельность компании, да еще в разрезе его предпочтений: видов деятельности, регионов и т.д. А вот стоимость компании, ее активы и источники формирования, структуру капитала баланс отразить сможет. И негативные процессы, протекающие в компании, снижающие ее финансовую устойчивость и платежеспособность в той или иной мере, он тоже отразит. Вместе с тем, с точки зрения выявления резервов оптимизации финансово — хозяйственной деятельности это определение финансового менеджмента вполне имеет свое право на существование.

Надо признать, что большинство книг по финансовому менеджменту, написанных российскими экономистами, представляют собой добротные мини-энциклопедии по юридическим и общеэкономическим основам предпринимательской деятельности, рынку ценных бумаг, началам финансового анализа, налогообложения и даже бухгалтерского учета, не дающие, однако, читателю современной финансовой теории, признаваемой и применяемой всем мировым экономическим сообществом. Финансовый менеджмент — наука, имеющая прикладное значение. В этой связи интересно определение задач финансового менеджмента Тепловой Т.В. — поиск возможностей улучшить положение компании на рынке с учетом реализуемых целей (повысить ее инвестиционную привлекательность), выстраивание финансовых механиз-

⁴ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Проспект, 2009.

мов эффективного достижения целей и задействование финансовых рычагов повышения конкурентоспособности⁵. Причем, навыки построения финансовых моделей компании (прогнозирование натуральных показателей деятельности компании и перевод их в финансовые (денежные) оценки в терминах выручки, прибыли, денежного потока с возможностью диагностирования влияния изменений факторов внешней среды на значимые для бизнеса финансовые результаты (поддержание ликвидности, доходности, наращивания рыночной стоимости бизнеса) она позиционирует как один из инструментов финансового управления компании, а не самоцель.

Интересно еще одно определение финансового менеджмента А.З. Бобылевой⁶. В своем учебнике она указывает, что часто говорят, что финансовые менеджеры призваны решать два вопроса: как зарабатывать деньги и как их тратить, то есть, как управлять деньгами. Если финансовый менеджмент рассматривать с такой позиции, то он понимается как наука управления деньгами, а прикладное значение такой науки видится в разработке и реализации конкретных технологий этого управления. В этой связи такое определение финансового менеджмента имеет ограниченный характер, не дает полного представления о возможностях и может ориентировать лишь на решение текущих, сиюминутных задач. А.З. Бобылева отдает предпочтение определениям финансового менеджмента как науки, посвященной разработке методологии и инструментария управления финансовыми потоками, теории и практики принятия финансовых решений. Она дает свое определение, как управление организацией при помощи финансов, подчеркивая тем самым, что финансовое управление – не обособленное управление какими-либо отдельными процессами в организации, а составная часть комплексной системы управления. Этим определением она обращает внимание, что практически все бизнес-процессы на предприятии связаны с финансами, проходят финансовую проверку, могут быть мотивированы посредством финансов.

По А.З. Бобылевой главный акцент в деятельности финансового менеджера стоит на системном управлении финансовыми потоками для достижения целей принимаемых управленческих решений. Управленческие решения принимает руководитель компании, его решения связаны все-

⁵ Теплова Т.В. . Эффективный финансовый директор: Учеб.-практ. Пособие. 2-е изд, перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2010. С. 19.

⁶ Финансовый менеджмент. Проблемы и решения: Учебник / Под ред. Бобылевой А.З. М.: Издательство Юрайт, 2011. С. 18.

гда с изменением стоимости компании в зависимости от интересов собственников. Причем управление организацией при помощи финансов.

Итак, все определения финансового менеджмента связаны с управлением стоимостью компании посредством управления финансово-хозяйственной деятельностью через управление финансами, денежными потоками, финансовыми потоками, финансовыми ресурсами, финансами. Все приводимые объекты управления в разных определениях не тождественны и далеко не синонимы, но это не говорит о том, что приводимые определения противоречивы, это говорит о широте акцентов и инструментов управления положением компании на рынке. Причем увеличение стоимости компании является основной стратегической целью финансового менеджмента.

Стоимостный подход к управлению компанией считается самой «горячей» финансовой идеей последних 10–20 лет ⁷ зарубежного опыта применения финансового менеджмента. Акцент на расширение бизнеса сменился стратегией повышения рентабельности. В развитых странах появилось целое научно-практическое направление – управление стоимостью (ценностью) компании (Value Based Management, VBM) – управление, нацеленное на увеличение стоимости компании посредством качественного улучшения стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации на ключевых факторах стоимости усилий всех лиц, принимающих решения. В рамках этой концепции конкурентоспособность компании зависит от грамотного подхода к формированию активов компании и принятия эффективных инвестиционных решений. Причем особое внимание уделяется функционированию нематериальных активов и вложениям в «человеческий» капитал.

Капитал фирмы – главный измеритель ее рыночной стоимости. Он характеризует общую стоимость средств, инвестированных в формирование его активов. Решающая роль в обеспечении этой функции принадлежит собственному капиталу фирмы, ее чистым активам. Вместе с тем объем используемого собственного капитала определяет потенциал привлечения заемных финансовых средств и, в конечном итоге, формирует базу оценки рыночной стоимости компании.

Кроме того, по Н.Н.Селезневой, экономическая сущность капитала проявляется в следующих характеристиках:

⁷ Финансовый менеджмент. Проблемы и решения: Учебник / Под ред. Бобылевой А.З. М.: Издательство Юрайт, 2011. С. 18.

1. Капитал организации (фирмы) является основным фактором производства, объединяющим другие факторы (природные и трудовые ресурсы) в единый производственный комплекс.

2. Капитал являет собой финансовые ресурсы организации, приносящие доход (в этом случае он выступает в финансовой и инвестиционной сферах деятельности).

3. Капитал выступает основным источником формирования благосостояния собственников. Но, часть капитала, потребляемая в текущем периоде, направляется на удовлетворение потребностей собственников и перестает выполнять функции капитала. Накапливаемая часть капитала реинвестируется в бизнес и способствует его росту, гарантирует рост благосостояния потребностей собственников в будущем.

4. Динамика капитала служит ведущим индикатором уровня эффективности хозяйственной деятельности организации. Способность собственного капитала к самовозрастанию характеризует уровень роста прибыли, ее эффективное распределение, обеспечение финансового равновесия за счет внутренних источников. Снижение объема собственного капитала является, как правило, следствием неэффективной, убыточной деятельности.

Таким образом, роль капитала в экономическом развитии фирмы определяет его как главный объект финансового управления организацией.

Уровень эффективности хозяйственной деятельности компании во многом определяется целенаправленным формированием объема и структуры капитала. Целью управления капиталом фирмы являются удовлетворение потребностей в приобретении необходимых активов и оптимизации структуры капитала для минимизации его стоимости и максимизации стоимости компании при допустимом уровне риска ⁸.

Кроме деления капитала на собственный и заемный все большую роль, особенно в зарубежной практике имеет распределение капитала на физический и человеческий (интеллектуальный).

Еще К.Маркс предложил трактовку превращения способностей человека в особую форму капитала. Он подчеркивал, что развитие человека можно рассматривать как производство основного капитала ⁹.

⁸ Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. 2-е изд. Перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. С. 405.

⁹ Барсуков Г.В. Человеческий капитал специалистов высшей квалификации [Электронный ресурс]. URL: http://www.education.rekom.ru/2_2006/81.html (Дата обращения 28.04.2011).

В условиях капитализма «...рабочая сила в руках рабочего является товаром, а не капиталом...в качестве капитала она функционирует после продажи, руках капиталиста во время самого процесса производства». Более того, он писал, что способности человека к труду являются «главным накоплением богатства, важнейшим сохраненным результатом предшествующего труда».

В процессе потребительного производства индивидуальная рабочая сила не только производится, но и совершенствуется, развивается. Происходит своего рода накопление производительной силы труда, созидательных способностей человека, причем в большей степени именно умственных способностей. Критикуя буржуазную политэкономиию Т.Годскина, Маркс пишет: «Что по Годскину действительно накапливается, но не как мертвая масса, а как нечто живое, это-искусство рабочего, степень развития труда...Накопление является здесь ассимиляцией; постоянным сохранением и вместе с тем преобразованием уже воспринятого, осуществленного».

Тем самым он ясно дает понять, что стоимость любого продукта деятельности содержит в себе стоимость материального ресурса и нематериального — человеческого ресурса, в том числе и средства производства, имея в своей стоимости стоимость предшествующего овеществленного труда. Высокотехнологичное дорогостоящее оборудование требует от обслуживающего его работника соответствующей высокой высокооплачиваемой квалификации. А. Арзамасцев¹⁰ выводит закон субъектно-объектных соответствий: если в одном измерении качества субъекта соответствуют качествам объекта, то все остальные составляющие системы соответствуют и взаимодействуют с максимальной эффективностью. В частности, стоимость оборудования включает в себе стоимость сырья, из которого оно изготовлено и стоимость человеческих знаний его изобретенных и человеческого труда его сделанных или произведенных. Получается, что специалист, его обслуживающий должен, как минимум, обладать знаниями предшествующего труда (овеществленного труда) по созданию оборудования. Тогда его труд сможет вывести оборудование на нормативную мощность. Если же его квалификация превосходит квалификацию предшествующего труда, то его производительная мощность сможет увеличивать производительную мощность оборудования до предельной мощности либо своей квалификации, либо предельной мощности оборудования. Соответственно, стоимость сотрудника или его квалификацию и производительность

¹⁰ Арзамасцев А. Персоналистика. М.: «Остеон-фонд», 2011. С. 33.

нужно либо восстанавливать, либо наращивать. Как амортизация является источником финансирования (инвестициями) для оборудования с целью восстановления стоимости либо ее увеличения. Так и повышение квалификации, оздоровительные профилактические процедуры и процедуры по улучшению его социально-психологической совместимости в социуме являются инвестициями по восстановлению стоимости персонала или увеличению его стоимости и, как следствие, увеличение производительности его труда.

Определение ЮНИДО, специализированной организации ООН по промышленному развитию, уточняет, что инвестиции – средства, направленные на достижение долгосрочных целей, а не на немедленное потребление. По классификации ЮНИДО выделяются¹¹:

1. Инвестиции в физический капитал (оборудование, машины, здания, инфраструктуру).
2. Инвестиции в человеческий капитал (образование, переобучение).
3. Инвестиции в технологии (научно – исследовательские и опытно-конструкторские работы – НИОКР)

Данная классификация прочно закрепляет место инвестиций в развитие человеческого капитала наравне с физическим. Инновационную технологию по восстановлению и увеличению стоимости человеческого капитала предлагает А.Арзамасцев. Его технология подразумевает персоналистскую деятельность по наращиванию профкапитала, капитала здоровья и социального капитала как составляющих персоналистского капитала¹². Человеческий капитал как реализация человеческого ресурса в производстве в процессе развития становится персоналистским капиталом, проходя несколько циклов восстановления и увеличения стоимости ресурса.

Человеческий ресурс, в отличие от материального, обладает двойственностью проявления. По Беккеру, человеческий капитал – это имеющийся у каждого запас знаний, навыков и мотиваций. С одной стороны, это капитал, с другой – это запас. С одной стороны, это ресурс, актив, с другой – источник его формирования. Как к запасу к его учету применяют затратный подход, в рамках которого управление человеческими ресурсами влияет на операционную деятельность и принятие краткосрочных решений по оптимизации затрат. Как источник формирования имущества организации, человеческий капитал явля-

¹¹ Финансовый менеджмент. Проблемы и решения: Учебник / Под ред. Стояновой Е.С. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Перспектива», 2004. С. 581.

¹² Арзамасцев А. Персоналистика. М.: «Остеон-фонд», 2011.

ется инвестициями компании на долгосрочную перспективу в рамках стратегического управления компанией в части реализации финансовой стратегии организации.

Т.В. Теплова предлагает человеческий капитал, как часть интеллектуального, отражать как актив компании в первом разделе баланса. По ее мнению, интеллектуальный капитал расширяет понятие нематериальный актив, вводя в рассмотрение те, которые не поддаются четкой однозначной количественной оценке или не отражаются в стандартах учета. По ее мнению интеллектуальный капитал должен рассматриваться как часть основного капитала компании, в добавление к материальным активам, таким, как здания, сооружения, оборудование и т.п.

Она расширяет трактовку активов компании, принимая во внимание все ресурсы, позволяющие генерировать денежные выгоды собственникам, в том числе нематериальные активы, связанные с персоналом, клиентами, поддерживающие организационное построение компании.

В развитых зарубежных странах в современном финансовом менеджменте человеческие ресурсы рассматриваются как основной ресурс (актив), управление которым является предметом заботы руководителей высшего звена и частью процесса стратегического планирования. Организации существуют для достижения целей, а целей этих можно достичь только с помощью людей. Люди с их способностью генерировать идеи, модели, методики, инструменты и технологии в сочетании с умением применять их в интересах организации- работодателя вносят существенный вклад в успех организации, обладают ценностью и представляют собой источник конкурентного преимущества одной компании над другой как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Люди — не источник издержек, а актив, в который нужно делать инвестиции, чтобы увеличить присущую им ценность. По утверждению Карена Легге (1989) необходима интеграция стратегии работы с человеческими ресурсами в стратегическое планирование бизнеса¹³. В этой концепции стратегии управления человеческими ресурсами базируются на философии менеджмента и ориентации на бизнес. Они адаптируются для приведения в движение ценности бизнеса и изменяются в ответ на трансформацию его целей и условий ведения, подчиняя потребности членов организации целям предприятия. В этой связи управление человеческим капиталом рассматривается как всесторонне развитие человеческого потенциала, пред-

¹³ Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд./Пер. с англ. Под ред.. Мордовина. С.К. СПб.: Питер, 2009.

ставляемое как организационная ценность. В этом контексте персоналистика А.Арзамасцева представляет особенный интерес, как технология восстановления и наращивания стоимости человеческого капитала. По Кирнс (2005) сегодня управление человеческим капиталом — это создание стоимости с помощью людей, это философия развития людей, причем значение имеет только то развитие, которое транслируется в стоимость.

В России бухгалтерский учет игнорирует человеческий капитал. Фитц-енц¹⁴ считает, что бухгалтерия сегодня по этой причине не оправдывает в полной мере оказываемое ей доверие. Бухгалтерия смотрит внутрь организации, и ее основная задача сохранить имущество предприятия. Кроме того, она сосредоточена на прошлом. Если нам нужно взглянуть внутрь и назад, бухгалтерия справится с этим. Сегодня нужны экономические способы, которые создадут благосостояние в будущем, которые помогут увеличить стоимость компании на рынке. Фитц-енц говорит о необходимости появлении новых форм бухгалтерского дела, а именно добавленной стоимости и метода сбалансированных показателей, отражающих влияние человеческого ресурса на стоимость компании и управление ею.

По нашему мнению, причиной игнорирования человеческого капитала бухгалтерским учетом состоит именно в двойственности его проявления и трудностях, во-первых, четкого разграничения сторон, а во-вторых, его оценки. В системе управления стоимостью компании человеческий ресурс с одной стороны является объектом управления, как стоимость трудовых затрат на производство товаров, работ, услуг, как звенья подразделений финансовой структуры, как действующее лицо производственного процесса. С другой, субъект управления, реализующий функции учета, финансового планирования и контроля, анализа и принятия решений. Необходима четкая система представления объектно-субъектной взаимосвязи факторов, определяющих стоимость компании и управления ими.

Обобщив опыт управления человеческим капиталом и человеческими ресурсами, систему взаимосвязей можно представить как управленческую матрицу, отражающую ведущую роль человеческого ресурса в управлении стоимостью компанией (таб.1) Определяющими факторами стоимости компании будем считать ресурсы, структурные единицы и процессы.

¹⁴ Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала. М.: Вершина, 2009.

Матрица управления стоимостью компании

Объекты управленческого воздействия	Функции управления, реализуемые человеческими ресурсами в управлении стоимостью компании				
	Учет финансовый и управленческий	Финансовое планирование	Финансовый контроль	Финансовый анализ	Принятие финансовых решений
Человеческий капитал					
Интеллектуальный капитал (в т.ч. социальный)					
Организационный капитал					

В таком представлении интеллектуальный капитал состоит из полезных для организации знаний. Здесь социальный капитал — элемент интеллектуального капитала, это знания, полученные в результате сети взаимоотношений как внутри организации, так и за ее пределами.

В эпоху «знаниевой» экономики уже нельзя игнорировать возрастающую роль человеческого ресурса. Финансы выступают важным элементом воспроизводства рабочей силы, стоимость которой регулируется инвестициями в образование, здравоохранение, социальное обеспечение. Человеческий капитал становится основным фактором роста благосостояния собственника и стоимости компании. Стоимостный подход к управлению финансами предприятия (бизнесом) является в последние годы наиболее распространенной концепцией управления в экономически развитых странах. Главной задачей финансового менеджера становится задача превратить стоимостную концепцию в практический управленческий инструмент принятия текущих и стратегических управленческих решений.

Лихошерстова Г. Н.
кандидат экономических наук, доцент,
НИУ «Белгородский государственный университет»

Формирование туристско-рекреационных кластеров в регионе

В статье рассматривается процесс формирования туристско-рекреационных кластеров в регионе, наделенный группой факторов внутреннего характера.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, туристско-рекреационный кластер, внутренние факторы.

Formation of tourist and recreational clusters in the region

The article considers the process of formation of tourist-and-recreational cluster in the region, endowed with a group of factors of an internal character.

Keywords: the cluster, the cluster approach, tourist-recreation cluster, the internal factors.

Конкурентоспособность развития региональной экономики во многом зависит от уровня развития кластеров, формирование и функционирование которых является реальным средством их саморазвития, на которое следует делать ставку в современной посткризисной ситуации.

В настоящее время многие страны используют «кластерный подход» для формирования и регулирования своих национальных инновационных программ развития, используя при этом разные формы стимулирования, особенно актуальные для малых инновационных предприятий: прямое финансирование деятельности; предоставление ссуд без выплаты процентов; целевые дотации на научно-исследовательские разработки и т.д. Создание и наполняемость структуры кластера определяется специализированностью отдельных субъектов федерации во взаимосвязи со сквозной инновационно-ориентированной образовательной средой системы образования, связанных между собой подготовкой высокотехнологичных специалистов кластера в локальной сфере производства и реализацией конечного продукта, услуги.

Государственные инициативы в кластерном подходе ориентированы на поддержку устойчивых компаний и создание благоприятной среды, в которой аутсайдеры могут повышать свою конкурентоспособность. Ведение кластерного проекта требует полной занятости нескольких сотрудников, соответствующей организационной структуры и финансирования. Официально зарегистрированные федеральные и региональные класте-

ры могут получать бюджетную поддержку. Выделение региональных кластеров, как приоритетных точек развития региональной экономики, имеет важное значение, как для административных органов управления регионом, так и для его бизнес-структур, поскольку кластерный подход, является современным методологическим подходом к управлению развитием сложных социально-экономических систем, к которым и относится экономика региона. Представители системы управления региональным развитием должны быть заинтересованы в создании кластеров с целью повышения эффективности экономики, привлечения в регион новых технологий, выравнивания экспортно-импортного баланса территории, так как создание кластера потребует инициативы от его участников, понимание целей и задач формируемого объединения со стороны системы управления территорией. Ориентация на кластеры позволит определить место и роль каждого субъекта кластера и, таким образом, выявить пути максимального повышения конкурентоспособности всех его участников от мероприятий государственной поддержки. Будучи интегрированным в различные виды экономической политики государства, кластерный подход переориентирует их с учетом необходимости активации и развития кластеров [1].

В фокусе научных проблем находится развитие внутренних факторов, способствующих продвижению российского продукта на внутренний и международный рынки. Но при этом, внутренними факторами развития кластера будут выступать:

- во-первых, управленческая стратегия, ее масштабность и территориальная расположенность, структура управления и распределения задач;
- во-вторых, технологический и производственный потенциал. Организационный процесс управления формированием структуры кластера предполагает присутствие:
- высокоорганизованной системы целей, структуризации их распределения, согласно многоуровневой управленческой организации;
- структурной организации внутрисистемных концепций, связей;
- распределений функций и задач, прав и обязанностей внутри системы, которая определяют соотношение децентрализации и централизации.

Управляемость кластера включает инфраструктуру, имеющую различные организационно-правовые формы, а также специализированность, которая и определяет основной воспроизводственный элемент в общей технологической системе кластера. Опыт использования кла-

стерного подхода, демонстрирует, что все ожидания оправдываются при грамотном подходе к формированию кластера и учете региональных особенностей.

Устойчивые конкурентные преимущества в глобальной экономике зачастую достаточно сильно локализованы и возникают благодаря концентрации высокоспециализированной квалификации и знаний, институтов, конкуренции, бизнеса и требовательных потребителей.

Одним из действенных механизмов по повышению территориальной конкурентоспособности является формирование туристско-рекреационного кластера. Цель создания туристско-рекреационных кластеров – повышение конкурентоспособности территории на рынке, в т.ч. и туристском, в основе которого лежит получение синергетического эффекта. Ключевые понятия, связанные с функционированием туристско-рекреационного кластера определяются понятиями:

- рекреация – отдых и восстановление сил человека. Во многих странах рекреационным обслуживанием занимаются специализированные отрасли экономики;
- туризм – вид активного отдыха, сущность которого заключается в путешествии и поездке с разнообразными целями.

Для описания туристско-рекреационного кластера используется понятие «среда». Среда – туристско-рекреационный ресурс, в котором ядро кластера выполняют туристские ресурсы, являющийся основным мотивом и причиной участия людей в потреблении и производстве туристского продукта, услуги. Следовательно, туристско-рекреационный кластер можно охарактеризовать как:

- форму объединений хозяйствующих субъектов, сконцентрированную на локальной или определенной территории с целью взаимодополнения и усиления конкурентных преимуществ, как его отдельных элементов, так и кластера в целом. Эффект туристско-рекреационной кластеризации проявляется в том, что для эффективного использования рекреационных ресурсов в регионе появляются более прогрессивные формы для исполнения мультипликативных функций, дополнительных к хозяйственному комплексу региона, которые в конечном счете, проявляются в устойчивом развитии самого региона;
- географически соседствующие и взаимодействующие группы субъектов предпринимательства и бизнеса, общественных организаций и связанные с ними органы государственного управления, формирующие и обслуживающие туристские потоки, использующие туристско-рекреационный потенциал территории;

- специфическая форма пространственной организации индустрии туризма, позволяющая синтезировать изучение устойчивости туристской системы как социально-экономического феномена с анализом последствий туристской деятельности и значения индустрии туризма для устойчивого регионального развития. Основным элементом туристско-рекреационного кластера является физическая инфраструктура, которая включает в себя основные элементы признаков кластера, (рис.1):

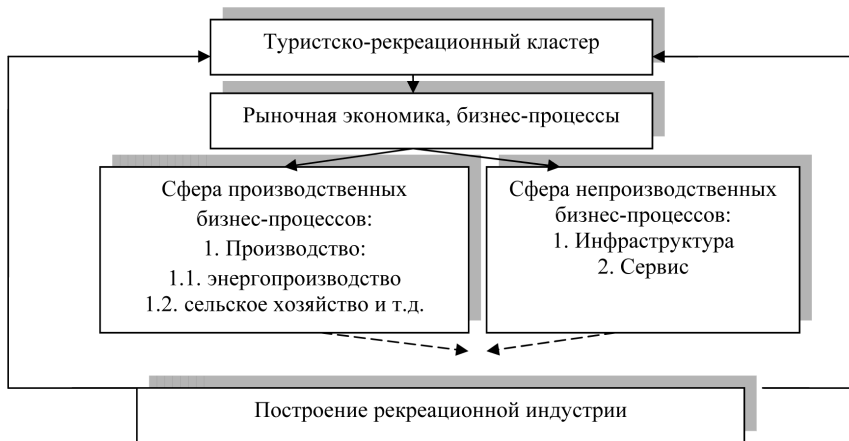


Рис. 1. Формирование туристско-рекреационного кластера

- территориальная концентрация хозяйствующих единиц;
- тесное взаимодействие участников процессов;
- глубокая технологическая кооперация на основе участия в системе накопления стоимости, при этом в кластере формируется особая инновационная среда, способствующая получению эффекта синергии (табл. 1).

Формирование перспективных туристских кластеров, планирование их создания является основой устойчивого развития туризма в регионах. Туристский региональный кластер определяется как система связей между предприятиями и учреждениями сферы туризма и рекреации, и является компонентом туристско-рекреационной особой экономической зоны [2].

Для поддержания высокоэффективного механизма управления региональным туристско-рекреационным развитием, региональная система управления должна стремиться к созданию инновационных кластеров на своей территории, т.к. это является одной из форм реализации

Характеристика синергетического эффекта

Базовые характеристики	Синергетические эффекты
Место проявления	Региональный кластер
Содержание эффекта	Кластерный подход основывается на учете положительных эффектов региональной агломерации: близости потребителя и производителя, сетевых эффектах и диффузии знаний и умений за счет миграции персонала и выделения бизнеса. Кластерной организации бизнеса присуще отсутствие границ между секторами и видами деятельности кластера, поэтому все они рассматриваются во взаимосвязи.
Формы выражения эффектов	Синергизм продаж наблюдается как при использовании общих каналов внешней дистрибуции и управления продаж из единого центра, так и при торгово-рыночном взаимодействии внутри кластера.
	Оперативный синергизм является результатом повышения эффективности использования основных средств, совместного обучения кадров, работающих на предприятиях кластера.
	Инвестиционный синергизм как следствие совместного использования производственных мощностей, трансфера инноваций внутри кластера. Проявляется в форме высокой инвестиционной привлекательности кластера и активности инвесторов.
	Синергизм менеджмента выражается в формировании особых компетенций управленческого персонала за счет эффектов дополняемости управления неоднородными компаниями.
	Эффекты самоорганизации и адаптации обусловлены тем, что доминирующими факторами кластера являются детерминанты конкурентных преимуществ, изменение которых ведет к формированию определенных противоречий в функционировании кластера, и, в конечном итоге, это включает эволюционно сформировавшийся механизм адаптации к новым условиям.

возможностей устойчивого, а не инерционного, развития территории. Выделенные секторы кластерной системы вступают в интеграционные связи с целью снижения риска, связанного со спецификой деятельности: значительная зависимость от многих внешних и внутренних условий (сезонность, погодно-климатические, платежеспособность), стихийность рынка услуг, необходимость повышения конкурентоспособности. При этом в выделенных секторах используются такие преимущества, как наличие надежной сырьевой базы, рекреационного потенциала и т.д. Большую значимость приобретают оптимизация и развитие интеграционных форм хозяйствования в сфере услуг, которые осуществляются при всестороннем учете ряда обстоятельств:

- возможностей, условий и способов консолидации активов;
- необходимости и целесообразности централизации управления (в том числе отдельных функций – организационных, экономических, маркетинговых, технологических, финансовых и др.);

- полезности преобразования (реорганизации, реструктуризации) отдельных подразделений (фирм, служб, производств) и связей между ними;
- развития партнерских отношений между участниками кластера;
- активизации инвестиционной деятельности и роста инновационного потенциала [3].

Ключевые ценности, наряду с формированием территориальных кластеров (туристско-продуктовых цепочек), комплексным освоением территории институциональным инвестором, маркетинговой стратегией и встраиванием в туристские продукты большего масштаба (сети), отражают освоение новых технологий развития российского туризма, т. к. кластер, является тем реальным механизмом взаимодействия и сотрудничества всех заинтересованных акторов туристского инвайронмента, основной задачей которого является максимизация эффективности реализации разрабатываемых программ и планов. В свою очередь, успешность реализации туристско-рекреационного кластера зависит от уровня развития основ предварительно развернутой рекреации, при этом рекреация, должна опираться на предварительно выстроенную систему рекреационных территорий, существенная часть которой, социально-значимой территориально-ресурсной рекреации, будучи созданной еще в советскую эпоху, оказалась утраченной.

Таким образом можно сделать следующие выводы:

- составляющими кластерообразующего процесса являются профессиональные кадры, природные и культурные условия, инфраструктура сферы туризма и гостеприимства, информационное сопровождение, конструирование и поддержание позитивного имиджа города и области;
- неперенным условием создания кластера является совместная деятельность всех заинтересованных социальных институтов и акторов;
- наблюдаемая в ряде российских регионов активная кластеризация управленческой деятельности нацелена на конечный результат и экономический эффект;
- чтобы проект по созданию кластера приносил дивиденды, необходимы значительные инвестиции разного порядка – финансовые, информационные, технико-технологические и др.;
- основное свойство экономического кластера – плотное взаимодействие и координация между участниками экономической деятельности по производству, продаже любого продукта, услуги;

- проведение кластерного анализа позволит типологически выстроить однородные группы явлений и их признаков, при поиске территориальных закономерностей, выделить целостные и однородные территориальные образования: районы, агломерации, города, системы расселения, экономические районы и территориальные производственные комплексы.

Используемые источники

1. Катанский А. А. Туристско-рекреационная сфера и ее роль в развитии человеческого капитала // Вестник Национальной академии туризма. 2010. № 1(13). С. 41–43.
2. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ. 2002. № 3.
3. Макарова И.Р. Кластерный подход в формировании региональной системы управления. – Электронный ресурс: <http://www.ngtp.ru>

Орлова А. Е.
ассистент,
ФГБОУ ВПО «Смоленская ГСХА»

Битюцкий С. Я.
кандидат экономических наук, доцент,
АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации»,
филиал (г. Смоленск)

Оценка финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях инновационного развития экономики

Динамично изменяющиеся условия функционирования сельскохозяйственных предприятий обуславливают необходимость выбора инновационного пути развития. В статье рассматривается оценка финансового состояния сельхозтоваропроизводителей Смоленской области с точки зрения возможности внедрения инноваций, выделяются критерии отбора для осуществления эффективных капитальных вложений и развития организации на инновационной основе.

Ключевые слова: финансовое состояние, инновационное развитие, сельскохозяйственные организации, финансовая устойчивость, платежеспособность организации.

Assessment of the financial condition of agricultural commodity producers in innovative economic development

Dynamically changing conditions for the functioning of agricultural enterprises necessitated the selection of innovative path of development. The article discusses the financial condition of agricultural producers of the Smolensk region in terms of opportunities for innovation are highlighted selection criteria for the implementation of the effectiveness of capital investments and development organization of innovative manner.

Keywords: financial performance, innovation development, agri-governmental organizations, financial stability, solvency.

Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года, утвержденная Правительством РФ, определяет перевод российской экономики с инерционного энерго-сырьевого на инновационный путь развития¹. Это касается всех отраслей, в том числе и сельского хозяйства.

¹ Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р / Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. М., сор. 2011. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/>

На сегодняшний день, разработана Стратегия инновационного развития АПК России до 2020 года, предполагающая определение комплекса перспективных для отраслей и экономики в целом инновационных проектов с упором на возможности применения в широких масштабах, а также концентрации ресурсов на прорывных научных направлениях.

Все это требует создания финансовых условий реализации различных форм высокотехнологичных проектов в малых и крупных высоко развитых предприятиях (бизнес-инкубаторы, агротехпарки, демонстрационно-консультационных площадки и др.), а значит необходимо располагать достаточными финансовыми ресурсами организации для реализации инновационной составляющей своей деятельности.

В настоящее время в Смоленской области функционируют 329 сельскохозяйственных предприятий. Эти предприятия имеют различный уровень капитальных вложений, финансовых ресурсов и прибыли. В этой связи сельскохозяйственных товаропроизводителей целесообразно разделить на три группы: к первой группе относят 16 хозяйств (крупные хозяйства), ко второй группе относятся 80 хозяйств (средние) и к третьей группе относятся 233 хозяйства (малые сельскохозяйственные предприятия).

Анализ экономической деятельности первой группы сельскохозяйственных предприятий показал, что 10 производителей имеют одинаковые показатели производства. К данным предприятиям относятся: СПК «Племзавод Доброволец», ЗАО «Агрофирма-Катынь», МУП «Кощино» Смоленского района, СПК «Нива» Руднянского района, СПК «Труд» Дорогобужского района, СПК «Моховичи» Демидовского района, МУСХП «Луч» Сафоновского района, СПК «Суворовский» Велижского района, СПК «Новомихайловский», СПК «Совхоз Днепр» Кардымовского района.

Первым этапом определения рыночной позиции, предполагающий инновационный путь развития, является определение ФСП (финансовое состояние предприятия). Нами проведена оценка финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей с учетом четырех групп коэффициентов: коэффициенты ликвидности; коэффициенты надежности; коэффициенты оборачиваемости активов; коэффициенты эффективности.

Расчет коэффициентов ликвидности сельскохозяйственных товаропроизводителей представлен в таблице 1.

Коэффициент покрытия отражает степень покрытия текущих обязательств. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей допускается минимальное значение коэффициента 1,5. Как видно из таблицы

**Показатели ликвидности сельскохозяйственных организаций
Смоленской области, 2011 г.**

Наименование предприятия	Коэффициент покрытия	Коэффициент срочной ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности
СПК «Племзавод Добровolec»	5,94	10,52	0,65
СПК «Новомихайловский»	5,09	2,66	2,23
ЗАО «Агрофирма-Катынь»	1,01	0,2	0
МУП «Кошино»	0,95	0,15	0,01
СПК «Нива»	1,35	0,56	0,1
СПК «Труд»	1,4	0,33	0,15
СПК «Моховичи»	0,93	0,06	0
МУСХП «Луч»	1,38	0,91	0,059
СПК «Суворовский»	0,98	0,23	0,01
СПК «Совхоз Днепр»	1,28	0,59	0,2

только два предприятия удовлетворяют данному критерию. Пять предприятий (ЗАО «Агрофирма-Катынь», МУП «Кошино», СПК «Моховичи», СПК «Суворовский», СПК «Совхоз Днепр») колеблются чуть больше единицы.

Невысокое значение коэффициентов по двум предприятиям объясняется тем, что СПК «Нива», СПК «Труд» для пополнения оборотных средств используют долгосрочные займы (длительностью более 1 года).

Коэффициент срочной ликвидности отражает возможность сельскохозяйственного предприятия покрыть текущие обязательства за счет чистых ликвидных активов. Нормативное значение для данного показателя составляет 1. По коэффициенту срочной ликвидности ситуация совпадает с ситуацией по коэффициенту покрытия.

Коэффициент абсолютной ликвидности отражает возможность сельскохозяйственного товаропроизводителя покрывать текущие обязательства за счет чистых ликвидных средств, значение данного показателя должно превышать 0,2. По данному коэффициенту нормативу удовлетворяют три сельскохозяйственных производителя: СПК «Новомихайловский», СПК «Племзавод Добровolec» и СПК «Совхоз Днепр». Еще у двух предприятий (СПК «Нива» и СПК «Труд») данный коэффициент немного ниже норматива.

Вторая группа показателей, рассматриваемая для определения ФСП, – коэффициенты надежности, к которым относится коэффициент платежеспособности. Он показывает, какая часть всех активов принадлежит акционерам после удовлетворения всех требований кре-

дителей в случае ликвидации компании (таблица 2). Однако в ряде случаев предприятия могут сохранять достаточно устойчивое финансовое состояние и при коэффициенте платежеспособности выше 150. Это, в первую очередь, касается предприятий с высокой оборачиваемостью активов, стабильным спросом на производимую продукцию, налаженными каналами снабжения и сбыта, низким уровнем постоянных затрат. Значение коэффициента платежеспособности ниже оптимального уровня свидетельствует о высокой платежеспособности предприятия.

Таблица 2

**Коэффициенты надежности сельскохозяйственных организаций
Смоленской области, 2011 г.**

Наименование предприятия	Коэффициент платежеспособности	Коэффициент покрытия основных средств	Коэффициент краткосрочной задолженности
СПК «Племзавод «Добровolec»	306,04	20,36	205,77
СПК «Новомихайловский»	367,02	5,37	19,02
ЗАО «Агрофирма-Катънь»	-74,53	-10,78	-49,18
МУП «Кошино»	-438,98	-68,49	-38,98
СПК «Нива»	377,5	64,31	73,20
СПК «Труд»	-21,99	-9,43	-22,71
СПК «Моховичи»	146,67	174,56	45,9
МУСХП «Луч»	-185,24	-19,13	-85,24
СПК «Суворовский»	-617,55	-27,57	-602,12
СПК « Совхоз Днепр»	126,39	90,44	25,72

Приведенные в таблице 2 данные показывают, что только пять предприятий из десяти имеют положительное значение этого коэффициента и ни одно не соответствует оптимальным значениям коэффициента платежеспособности. Единственное предприятие, обладающее высокой платежеспособностью — СПК « Совхоз Днепр». Отрицательный собственный капитал образовался у рассматриваемых предприятий за счет нераспределенной прибыли (образованной в результате деятельности предприятий), которая превышает суммарные размеры других статей раздела «Капитал и резервы» баланса. Огромное отрицательное значение коэффициента платежеспособности у СПК «Суворовский» образовалось за счет минимального размера уставного капитала в 10000 рублей несоизмеримого с оборотами предприятия.

Коэффициент покрытия основных средств показывает, какая часть основных средств профинансирована за счет собственного капитала. Нормальным считается отношение 75–100, так как более высокая цифра может означать, что в основные средства вложена часть оборотного

капитала, и это может негативно сказаться на деятельности сельскохозяйственного предприятия. Ситуация с коэффициентом покрытия основных средств складывается аналогично ситуации с коэффициентом платежеспособности. Нормативным значениям коэффициента покрытия основных средств соответствует также только СПК «Совхоз Днепр».

Коэффициент краткосрочной задолженности дает возможность сравнить предстоящие платежи по долгам в пределах ближайшего года с суммой средств, вложенных акционерами. Устойчивым признается положение, когда собственный капитал в 1,5–1,6 раза меньше заемных и привлеченных средств, т.е. при нормативе 150–160.

Коэффициенты оборачиваемости активов показывают, за какое время происходит оборот средств предприятия, и говорят об эффективности, с которой предприятия используют свои ресурсы для производства сельскохозяйственного сырья. В данном случае нормативное значение коэффициентов должно находиться в пределах 280–300, что равнозначно продолжительности оборота 130,3–121,6 дня. Значения коэффициентов оборачиваемости активов всех предприятий меньше нормативных, что равноценно увеличенному сроку оборачиваемости активов, который приведен в таблице 3 и колеблется от 134 до 537 дней.

Таблица 3

Коэффициенты оборачиваемости активов сельскохозяйственных организаций Смоленской области, 2011 г.

Наименование предприятия	Оборачиваемость активов	Оборачиваемость чистых активов
СПК «Племзавод «Доброволец»	186,78	2,1
СПК «Новомихайловский»	82,86	0,84
ЗАО «Агрофирма-Катынь»	167,68	1,7
МУП «Кошино»	114,81	1,16
СПК «Нива»	81,69	0,92
СПК «Труд»	228,89	4,95
СПК «Моховичи»	271,62	2,81
МУСХП «Луч»	82,85	0,83
СПК «Суворовский»	67,89	0,71
СПК «Совхоз Днепр»	78,6	0,8

Подобные высокие сроки оборачиваемости активов можно объяснить спецификой производства – производство очень материалоемкое, а длительность производственного цикла велика. Наиболее близко к нормативным показателям коэффициента оборачиваемости активов СПК «Моховичи».

Дополнительно к коэффициенту оборачиваемости активов рассчитывается оборачиваемость чистых активов. Нормативом для данного коэффициента является 3,65. Что соответствует длительности порядка 100 дней. Складывающаяся картина по анализируемым предприятиям аналогична картине по коэффициенту оборачиваемости активов.

Третьей группой показателей являются коэффициенты эффективности, которые отражают ту или иную степень использования средств предприятия и их отдачи в расчете на единицу ресурса.

Как видно из таблицы 4 три предприятия из десяти имеют положительную рентабельность собственного капитала, однако только одно предприятие из них имеет положительную величину прибыли и положительный собственный капитал. Два других предприятия, имеющих положительную рентабельность акционерного капитала – СПК «Труд» и МУСХП «Луч», получили ее в результате полученного убытка по результатам года и отрицательного собственного капитала (деление отрицательной величины на отрицательную дает положительный результат). Эти предприятиям были даны значительные субсидии. Отрицательная рентабельность акционерного капитала остальных предприятий вызвана либо убытком по результатам года, либо отрицательным собственным капиталом.

Таблица 4

**Коэффициенты эффективности сельскохозяйственных организаций
Смоленской области, 2011 г.**

Наименование предприятия	Коэффициент рентабельности	Коэффициент продаж на единицу оборотного капитала	Коэффициент активов к продажам	Коэффициент прибыли к продажам	Коэффициент прибыли на единицу активов
СПК «Племзавод "Доброволец"»	-5,84	7,4	53,54	-1,02	-1,91
СПК «Новомихайловский»	-14,35	1,17	120,69	-1,27	-1,05
ЗАО «Агрофирма-Катынь»	-17,12	269,05	59,64	0,95	1,59
МУП «Кошино»	-10,07	-23,33	87,1	2,94	3,38
СПК «Нива»	-8,94	3,66	122,1	-7,61	-6,38
СПК «Труд»	5,46	8,07	43,69	-4,51	-10,32
СПК «Моховичи»	-0,85	-42,2	36,82	-0,03	-0,07
МУСХП «Луч»	0,14	-36,06	120,7	-2,33	-1,93
СПК «Суворовский»	-6,48	0,85	147,29	0,82	0,55
СПК «Совхоз Днепр»	0,25	13,98	127,22	0,25	0,2

Расчеты показывают, что наиболее интенсивно используется оборотный капитал ЗАО «Агрофирма-Катынь», однако в данном случае необходимо обратить внимание на то, что подобный результат достигнут за счет незначительного оборотного капитала, который несопоставим с объемами реализации. Незначительность оборотного капитала предприятия объясняется практически равными долями в балансе предприятия оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Отрицательные коэффициенты продаж на единицу оборотного капитала таких предприятий как: МУП «Кошино»; СПК «Моховичи»; МУСХП «Луч», вызваны отрицательным оборотным капиталом этих предприятий вследствие превышения доли краткосрочных обязательств над долей оборотных активов в балансе.

Коэффициенты продаж на единицу оборотного капитала других предприятий находятся примерно на одном уровне. Коэффициент активов к продажам представляет собой обратную величину коэффициента оборачиваемости активов, нормативное значение для которого составляет 33–35. Ни одно из анализируемых предприятий не соответствует интервалу нормативных показателей.

Коэффициент прибыли к продажам имеет норматив 6 для прибыли до выплаты процентов по заемным средствам и вычета налогов. Наибольший коэффициент прибыли к продажам рассчитан для МУП «Кошино» и составляет 2,94, что ниже норматива. Коэффициент прибыли на единицу активов иллюстрирует эффективность (доходность) использования собственности предприятия.

Анализ финансового положения показал, что абсолютно устойчивого состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей из перечисленных выше нет. Предприятий с нормативно устойчивым финансовым состоянием также нет, но близки к данному состоянию СПК «Племзавод Добровolec», СПК «Новомихайловский», ЗАО «Агрофирма-Катынь», МУП «Кошино». К предприятиям с неустойчивым финансовым состоянием относятся остальные анализируемые сельскохозяйственные организации.

Таким образом, сельскохозяйственные товаропроизводители в настоящее время не занимают лидирующих положений на продовольственном рынке. Лидерами являются перерабатывающие предприятия, которые диктуют свою ценовую политику сельскохозяйственным организациям.

Исследования показывают, что устойчивое положение сельскохозяйственные предприятия занимают только в тех случаях, когда они имеют устойчивые связи с перерабатывающими предприятиями, если сельскохозяйственные товаропроизводители входят в ассоциации, сбытовые кооперативы и агрохолдинги. Наиболее значимым фактором роста эффективности деятельности предприятия является современная первичная и вторичная переработки сельскохозяйственной продукции в местах её производства на инновационной основе с учетом устойчивости финансового положения организации на рынке.

Используемые источники

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р / Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. М., сор. 2011. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/>

Тюкаев Д. А.
кандидат экономических наук, докторант,
ФГБОУ ВПО «Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева»

Кадровый потенциал в структуре бизнес-планирования инвестиционных проектов атомной энергетики

Атомная энергетика активно развивается по нескольким приоритетным направлениям, одно из которых реализуется путем формирования и осуществления проектов. В настоящее время при исследовании вопросов бизнес планирования проблемам кадрового обеспечения не уделяется достаточно пристального внимания, однако, ввиду специфики отрасли от участников проекта напрямую зависит не только его эффективность, но и безопасность.

Ключевые слова: атомная энергетика, бизнес планирование, система мотивации, управление человеческими ресурсами.

Human potential in the structure of the investment project`s business planning in the field of nuclear industry

Nuclear industry is developing actively in several priority areas, one of which is realized through the creation and implementation of the projects. At the present time in the studies of business planning is not given sufficient attention for staffing problems, however, in view of the specifics of the industry from the participants of the project depends not only its effectiveness, but also security.

Keywords: nuclear industry, business planning, motivation system, personnel management.

В энергетическом комплексе страны особое место занимает атомная энергетика. Несмотря на трагические события на атомных электростанциях Японии уже в 2012 год Россия вступила с осознанием острой необходимости диверсифицировать источники энергии для промышленного роста и сделать рывок в высокотехнологичных областях энергетики, к которым, в первую очередь относится атомная энергетика. Это предполагает развитие и наращивание генерирующих мощностей как внутри страны, так и за ее пределами. Согласно долгосрочным планам и стратегии развития энергетического комплекса развитие атомной энергетики планируется по двум основным направлениям: зарубежная экспансия и увеличение мощностей внутри страны¹.

¹ Российская атомная промышленность не только выдержала синдром «Фукусимы», но и сделала убедительный шаг вперед // Новости 2012. URL: <http://www.rosatom.ru/journalist/news/>

Увеличение внутренних генерирующих мощностей планируется, в основном, осуществлять за счет модернизации и продления сроков эксплуатации существующих АЭС. С одной стороны, данный подход является наиболее экономичным и позволяет высвободить средства для решения других задач, связанных в первую очередь, с обеспечением безопасности функционирования АЭС. Однако, с другой стороны, результаты таких проектов не всегда обеспечивают стратегические эффекты, а могут даже в стратегической перспективе необоснованные вызывать потери. Так, продление срока эксплуатации ведет к росту эксплуатационных затрат за счет старения оборудования и увеличению разрыва между растущими требованиями по безопасности и возможностями АЭС первых поколений. Также при принятии решения о модернизации необходимо учитывать количество объектов с подобными типами реакторов. В противном случае его эксплуатация и обслуживание, которые потребуют наличия отдельной линии по производству ядерного топлива, способов его доставки, хранения и обработки, будут весьма дорогостоящими.

Другое направление развития атомной энергетики предполагает строительство новых объектов. Зарубежные проекты по строительству и вводу в эксплуатацию АЭС успешно реализуются уже несколько лет.

В 2011 году «Росатом» заключил 21 контракт на возведение атомных электростанций за пределами страны – в Индии, Турции, Вьетнаме, Китае, Болгарии, Армении, Бангладеше, Беларуси². Ситуация с Фукусимой лишь подчеркнула доверие к российским технологиям на мировой арене, ведь количество заключенных договоров за год возросло вдвое. Помимо количественного увеличения числа запускаемых объектов можно говорить о качественном росте в развитии атомной энергетики. Производство энергии на основе ядерных технологий является одной из немногих отраслей промышленности в современной России, где активно разрабатываются и внедряются инновационные технологии и приемы работы. При этом растут и расходы на НИОКР, как за счет собственных средств «Росатома», так и с учетом государственного финансирования. Их доля 2%, 2,2% и 2,5% в 2009, 2010 и 2011 году соответственно (3,1%, 5,1%, 6,7% – с учетом расходов на НИОКР за счет бюджетных средств), что больше расходов по другим видам экономической деятельности и выше чем расходы аналогичных зарубежных аналогов (Vattenfall (0,7%) и Areva (4,2%) соответственно)³.

² Российская атомная промышленность не только выдержала синдром «Фукусимы», но и сделала убедительный шаг вперед // Новости 2012. URL: <http://www.rosatom.ru/journalist/news/c0c30a004999577c8bf7eba85f0fb497>

³ Инновации в компаниях с государственным участием // Статистика. URL: <http://gaexpert.ru/researches/expert-inno/part3/>

Для обоснования целесообразности создания объекта опираются на бизнес-план инвестиционного проекта. Методологические подходы к бизнес-планированию позволяют структурировать и эффективно реализовать имеющуюся в них логику рассмотрения объекта как системы в управленческой деятельности. В связи с масштабностью, сложностью и зачастую нестандартностью проектов в атомной энергетике для анализа затрат и времени рационально применять «PERT-COST» и «PERT-TIME» анализы. На основе бизнес-планирования выделяются приоритетные направления развития, становится возможным планировать, контролировать и эффективно управлять различными ресурсами, предвидеть с определенной долей вероятности изменения в бизнес среде, решать вопросы финансирования.

Бизнес-план инвестиционного проекта представляет собой важный источник аккумуляции стратегической информации, качественно и количественно описывает пути его достижения. Стандартный бизнес-план содержит краткую информацию о проекте, производственный, организационный, финансовый план, план маркетинга, анализ отрасли и рынка, оценку рисков и перспектив развития проекта. Организационный план бизнес-плана посвящается системе управления фирмой и ее кадровой политике. Он включает описание организационной структуры, количество необходимого персонала, календарный план и правовое обеспечение деятельности проекта.

В тоже время в отечественной и зарубежной литературе при рассмотрении вопросов бизнес планирования кадровому потенциалу практически не уделяется внимания и в структуре бизнес-плана данный раздел рассматривается опосредованно. Однако в сфере атомной энергетики, ввиду высоких требований к безопасности и высокой цене принятия решения, не анализировать и планировать данный аспект практически невозможно.

Проекты создают высококвалифицированные специалисты, но при этом нельзя забывать, что реализовывать его тоже будут люди. Великолечно рассчитанный, продуманный план на бумаге, на практике может дать сбой. Несмотря на невероятные усилия на уровне технологий и средств труда, управляет ими все равно человек. Поэтому именно его уровень образования и компетенций должен расти, причем качественно пропорционально скачкам, соответствующим изменениям на уровне технологий. Ведь без этого нельзя быть уверенным в безопасности и надежности объектов атомной энергетики. Появление новых образцов отечественного и импортного электрооборудования влечет за собой потреб-

ность в инженерах-энергетиках, способных к постоянному обновлению специальных и общепрофессиональных знаний, умений и навыков, развитию профессиональных компетенций. Кадровая проблема по-прежнему остаётся одной из основных для российской атомной энергетики. Руководству предприятий приходится сталкиваться с ситуацией, когда для выполнения заказов не хватает квалифицированной рабочей силы.

Поэтому ввиду специфики отрасли, требований высокого уровня безопасности в структуре бизнес проекта постройки или модернизации объекта атомной энергетики кадровому аспекту необходимо уделять более пристальное внимание, и в структуре проекта выделять отдельным разделом с обоснованием не только количества требуемого персонала и затрат на наем и оплату труда, а с описанием качественных компетенций и опыта работы. В данном разделе целесообразно указывать, меры, необходимые для укомплектования кадрового потенциала определенной квалификации. Также описывать систему и формы оплаты труда, режим труда и сменяемость сотрудников. При этом особо следует описать систему мотивации проекта, включающую материальные выплаты и нематериальные рычаги воздействия, так как это позволит снизить риск человеческих ошибок. Важное место в разделе будет занимать отбор сотрудников для выполнения проекта: тесты, анкеты, экзамены, собеседования, рекомендации и отзывы, оцениваются затраты на обучение сотрудников и обосновывается система продвижения. Прописывается система мониторинга персонала, которая будет позволять оценивать качество работы, выполняемой сотрудником, его вклад, профессиональный уровень, уровень здоровья. Распределение основных задач на каждом этапе проекта показано на рисунке 1.

Для выполнения представленных этапов с обеспечением требуемого уровня безопасности и эффективности кадровое обеспечение проектов атомной энергетики должно быть тщательно подобрано и каждый участник проекта должен быть заинтересован в качественной работе. Работы по разработке концепции проекта и организации строительства объекта закладывают основу безопасности функционирования объекта, поэтому они чрезвычайно важны и соответственно ответственность за их исполнения и контроль должна быть значительной. Система мотивации, построенная на доле ответственности каждого участника, в данном случае наиболее целесообразна. В тоже время даже после ввода объекта в эксплуатацию ответственность на исполнителях сохраняется, и при успешном функционировании данных объектов они также будут получать пропорциональное вознаграждение.

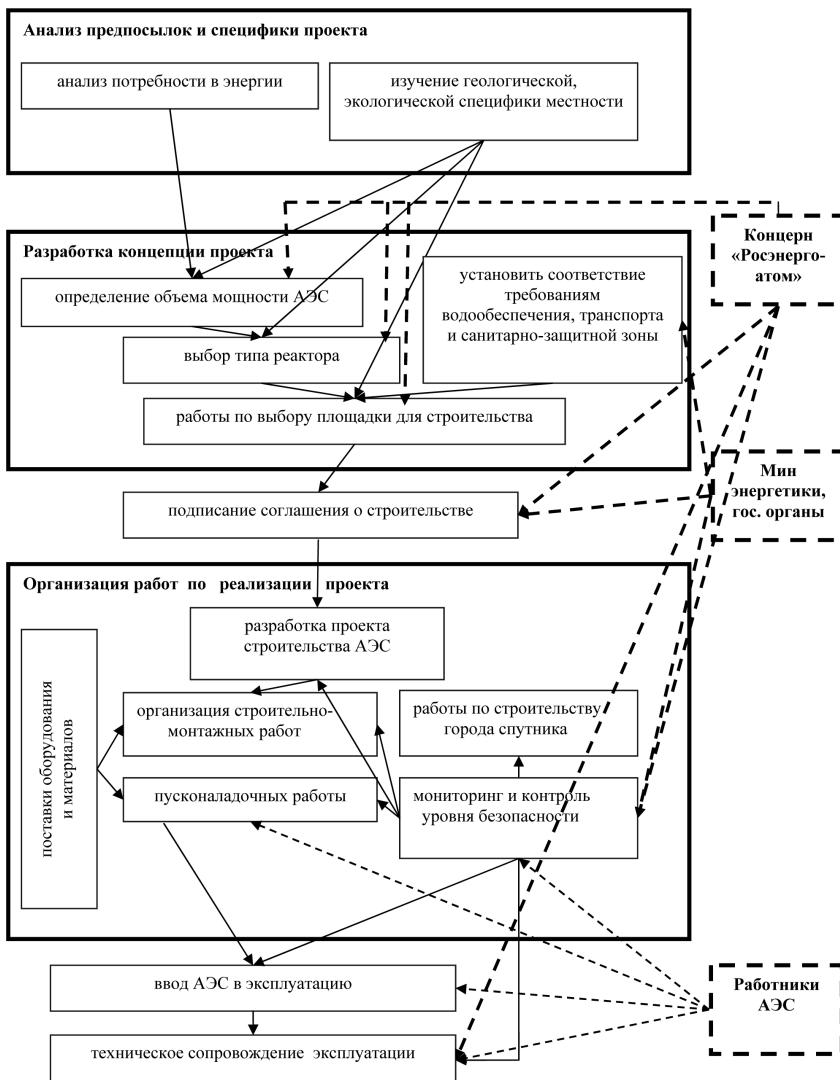


Рис. 1. Этапы инвестиционного проекта с исполнителями

Если в других отраслях при внедрении проекта на этапе обучения персонал приобретает недостающие навыки, пробует, совершает ошибки, то на объектах атомной энергетики это недопустимо. Персонал должен обладать высоким уровнем образования, иметь опыт работы, причем, чем выше уровень его ответственности — тем большим количеством компетенций ему необходимо обладать.

В современной системе экономических отношений, при реализации бизнес проектов в области атомной энергетики ключевая роль должна отводиться человеку. Именно его потенциал, возможности и знания становятся приоритетным направлением и залогом развития и организаций, и страны в целом. Разворачивается конкурентная борьба за квалифицированные человеческие ресурсы. Учитывая, что эффективность и безопасность работы объектов атомной энергетики напрямую зависит от профессионализма сотрудников предприятий отрасли, особое внимание к системе мотивации персонала позволит решить проблему кадрового обеспечения инвестиционных процессов в отрасли.

Используемые источники

1. Российская атомная промышленность не только выдержала синдром «Фукусимы», но и сделала убедительный шаг вперед // Новости 2012. URL: <http://www.rosatom.ru/journalist/news/>
2. Инновации в компаниях с государственным участием // Статистика. URL: <http://raexpert.ru/researches/expert-inno/part3/>

Хастиева Э. И.
аспирант,
Институт социальных и гуманитарных наук (г. Казань)

Основные направления оптимизации организационно-экономического механизма взаимодействия малых и крупных предприятий в сфере агропромышленного производства

В статье проведен анализ современного организационно-экономического механизма взаимодействия крупных и малых предпринимательских структур сферы производства и реализации молочной продукции в Российской практике, определены возможности для оптимизации.

Ключевые слова: Агропромышленный комплекс, сфера производства и реализации молочной продукции, малый бизнес, крупный бизнес, потребительские свойства продукции.

Directions to optimize the organizational and economical mechanism between small and large companies in the production

This paper analyzes the main directions to optimize the organizational and economical mechanism between small and large companies in the production and sale of dairy products sphere in the Russian practice.

Keywords: agro-industrial complex, dairy industry, small business, big business, consumer product properties.

Экономика России представляет собой сложную систему, включающую множество отраслей как производственной, так и непроизводственной сферы. Возрастающая конкуренция подталкивает субъектов экономики к поиску более эффективных форм сотрудничества, стимулирует появление интеграционных образований, различающихся способами взаимосвязи и управления.

Одной из значимых проблем АПК в настоящее время является увеличение неопределенности в процессе ведения производственно-хозяйственной деятельности, обусловленное повышением темпов изменения состояния внешней среды, активного формирования мирового продовольственного рынка и включение предприятий в деятельность на данном рынке. Общепризнанными способами противодействия негативному влиянию неопределенности являются формирование эф-

фективной системы управления стратегическим развитием предприятия на основе обеспечения конкурентоспособности продукции.

Достижение указанной цели потребовало решения следующих задач:

- сформулировать основные критерии и параметры определения современного механизма взаимодействия малых и крупных предпринимательских структур в сфере производства и реализации молочной продукции;
- проанализировать состояние взаимодействия крупных и малых предприятий сферы производства и реализации молочной продукции в современных условиях;
- на основе проведенного анализа выявить возможности совершенствования организационно-экономического механизма взаимодействия крупных и малых предприятий сферы производства и реализации молочной продукции.

Задача стратегии агропромышленного комплекса РФ состоит в создании продовольственной продукции, обладающей конкретными преимуществами на национальном и мировом продовольственных рынках. В настоящее время значительная часть предприятий АПК начинает выходить из затянувшегося экономического кризиса и решать проблемы стратегического развития. Разработка стратегий развития является составной частью стратегического управления, отсюда возрастает значимость выбора варианта стратегического развития предприятия, т.е. выбора одной или нескольких «эталонных» корпоративных стратегий, однако их разработка и успешная реализация возможна только в том случае, когда предприятие выпускает конкурентоспособную продукцию.

Молочное производство — особая отрасль народного хозяйства, призванная обеспечить население незаменимыми продуктами питания. На молочном рынке России присутствует большое количество участников, однако основная доля принадлежит нескольким крупнейшим компаниям. Несмотря на серьёзные риски и жёсткую конкуренцию со стороны «гигантов», в молочной отрасли постоянно появляются новые, небольшие фирмы. При выходе на российский молочный рынок субъекты малого предпринимательства сталкиваются с большим количеством трудностей.

На рынке молока и молочных продуктов продавцами и покупателями являются владельцы подсобных хозяйств, сельскохозяйственные организации, фермерские хозяйства, заводы и комбинаты по переработке сырья.

На предприятиях отрасли постоянно обогащается ассортимент, улучшаются вкусовые и питательные свойства продукции. Постоянно

увеличивается выпуск молочных продуктов, пользующихся повышенным спросом у населения. Ежегодно осваивается производство новых видов продуктов.

Предприятия молочной промышленности оснащены большим количеством перерабатывающей техники. При использовании современного технологического оборудования важно сохранить в максимальной степени пищевую и биологическую ценность компонентов сырья в вырабатываемых молочных продуктах. Усилия научно – исследовательских организаций должны быть направлены на решения задач комплексного использования сырья, создания принципиально новых безотходных, малоотходных и энергосберегающих технологий и оборудования, позволяющих существенно повысить производительность труда, сократить долю ручных операций, максимально снизить потери сырья при переработке, повысить качество продукции. Одним из определяющих факторов развития отрасли, необходимым для решения поставленных задач, и в первую очередь, увеличения объёмов производства и переработки молока, является научно-технический прогресс, основное направление которого – создание малоотходных и безотходных технологий (МБТ), составная и неотъемлемая часть которых – охрана окружающей среды.

Сегодня в условиях возрастающей конкуренции на рынке большим спросом пользуется молочная продукция стабильно высокого качества и с длительным сроком хранения. Поэтому выпуск продукции, отвечающей этим требованиям, является приоритетной задачей для предприятий молочной промышленности.

От механизма взаимодействия предприятий крупного и малого предпринимательства зависят их доходы, объем производства и продаж продукции, степень удовлетворения потребностей населения в молочных продуктах, а также размеры налоговых поступлений в разные уровни бюджетов, занятость населения.

Ценовая дискриминация, проводимая заводами по закупке молока, определяется многими обстоятельствами. Так, закупка молока в отдельных хозяйствах и районах требует дополнительных транспортных затрат. Их компенсация проводится за счет низких реализационных цен на молоко. Отдаленные и слабые хозяйства не располагают ресурсами для вывоза молока собственным транспортом. Заводы, пользуясь этой ситуацией, устанавливают низкие цены.

Чтобы ограничить господствующую роль монополий на рынке молока и молочных продуктов, необходимо на региональном уровне устанавливать пределы роста цен на молоко, а на федеральном уровне

определять пределы роста цен на ресурсы, необходимые для его производства. В случае снижения заводами цен на молоко в летний период следует увеличивать налоговые платежи, перечислять их сельскохозяйственным организациям.

В целях противостояния монополии, правительство может выделять в бюджете средства на закупку молока, изготавливая из него продукты для военнослужащих, закрытых учреждений, социальных групп населения, крайне нуждающихся в помощи. Надо поощрять кооперацию сельскохозяйственных организаций и хозяйств населения в первичной переработке молока и реализацию молочных продуктов в кооперативных магазинах непосредственно населению.

По данным Молочного союза России, рынок молочной продукции ежегодно растет на 4–5%. Сегодня в молочной промышленности складывается довольно сложная для отечественных производителей молока ситуация. Крупнейшие российские производители теряют свою независимость. Концерн «Danone» поглотил ООО «Юнимилк», Компания «PepsiCo» в феврале 2011 г. Приобрела 66% акций ОАО «Вимм Билль Данн» и теперь владеет 77% акций этого предприятия.

Кроме того, присутствует постоянный риск, связанный с деятельностью комплементарных организаций, а так же с различными внешними условиями (сезонность, закупочные цены на сырьё, наличие надёжных партнёров).

В таких условиях очень трудно вывести на рынок новый продукт, а, тем более, новую фирму. Поэтому вновь появляющиеся игроки рынка молочной продукции сталкиваются с огромными трудностями, такими как: невысокие объёмы производства и, как следствие, нежелание крупных компаний сотрудничать с новыми фирмами; наличие на рынке сильных конкурентов, нежелающих расставаться с долей прибыли; отсутствие серьёзной государственной поддержки и другими.

Проведем SWOT-анализ малого предпринимательства в сфере производства и реализации молочной продукции (таблица 1).

Мы придерживаемся мнения о целесообразности формирования региональных и межрегиональных связей предприятий малого бизнеса в сфере производства и реализации молочной продукции, основанных на взаимодействии крупных, средних и малых предприятий регионов. Для развития малых предприятий в сфере производства и реализации молочной продукции следует привлекать их к реализации приоритетных задач социально-экономического развития регионов и высокоэффективных проектов в области передовых технологий, требующих небольших материальных и финансовых ресурсов и окупаю-

**SWOT-анализ малого предпринимательства в сфере производства
и реализации молочный продукции**

		Возможности малого предпринимательства	Угрозы существованию малого предпринимательства
		Рост до уровня крупного предпринимательства	Быстрота полного разорения
		Сбалансированное развитие	Быстрое достижение «потолка» роста
		Прочная ниша на «своем» рынке	Легкость проникновения конкурента в эту нишу
		Творческая самореализация	Уязвимость к попыткам силового давления «сильных мира сего»
Сильные стороны малого предпринимательства	Небольшой стартовый капитал	При небольших затратах на начальном этапе нет никаких ограничений для развития. Занимая прочную позицию на рынке, малое предпринимательство часто не зависит от каких-либо «глобальных» экономических показателей и не подвергается влиянию отрицательных факторов. Малые предприятия являются самостоятельными и свободными в выборе направления развития	При небольшом стартовом капитале велика вероятность быстрого разорения (отсутствие «страховки» на случай непредвиденных финансовых проблем). В виду недостаточного финансирования бизнеса возможно быстрое достижение «потолка» возможностей. Высока вероятность появления большого количества конкурентов, развивающихся более быстрыми темпами. Отсутствие принадлежности каким-либо объединениям повышает вероятность давления со стороны развитых компаний при несовпадении интересов.
	Высокая эффективность		
	Гибкость		
	Самостоятельность		
Слабые стороны малого бизнеса	Ограниченный (локально) рынок	Ограниченность рынка позволяет оградить компанию от влияния большого количества потенциально опасных организаций в отрасли. Высокая зависимость от конъюнктуры рынка компенсируется сбалансированным развитием и возможностью быстрой творческой реализации. Важной проблемой является отсутствие влиятельной поддержки, однако отсутствие связей с крупными сильными организациями даёт свободу в выборе направления развития.	В силу ограниченности рынка вероятно быстрое достижение «потолка» роста. Ограниченные перспективы роста в сочетании с возможностью быстрого разорения делают малое предпринимательство рискованным. Малое предприятие подвержено резкому влиянию изменений конъюнктуры рынка, при этом ситуация усугубляется постоянным появлением новых фирм в отрасли, вследствие чего постоянно возрастает уровень конкуренции. Отсутствие поддержки резко увеличивает уровень уязвимости к воздействию влиятельных организаций.
	Ограниченные перспективы роста		
	Высокая зависимость от превратностей конъюнктуры		
	Отсутствие влиятельной поддержки		

щихся в течение одного-двух лет. Важным стимулом в этом случае могут стать гарантийные фонды, создаваемые в рамках региональных фондов поддержки малого предпринимательства для финансирования инвестиционных проектов (рисунок 1).



Рис. 1. Предлагаемая схема взаимодействия предприятий крупного и малого предпринимательства в сфере производства и реализации молочной продукции

Стремление финансировать меры поддержки малого и среднего предпринимательства только через государственные институты, малая вовлеченность в реализацию государственных программ ассоциаций оборачивается низкой эффективностью.

В результате наряду с бесспорными достижениями, такими как введение процедуры оценки регулирующего воздействия и предоставление ассоциациям молочной промышленности возможности участия в них, в последнее время в целом ряде вопросов наблюдаются либо отсутствие продвижения, например, в том, что касается форм и механизмов поддержки инновационного предпринимательства в молочной сфере, выбор инструментов содействия развитию малого предпринимательства, либо действия, прямо ущемляющие интересы субъектов

малого и среднего предпринимательства, налоговая политика, повышение единого социального налога.

Для решения задач модернизации экономики необходимо уделить особое внимание поддержке малых и средних предприятий с высоким потенциалом роста — инновационных «старт-апов» и быстро растущих средних предприятий.

Целевые программы содействия развитию малого предпринимательства молочной отрасли должны быть структурированы, адресованы важнейшим целевым группам (стартовое предпринимательство, инновационное предпринимательство, растущий средний бизнес), содержать конкретные критерии оценки результативности, а выполнение программ — сопровождаться независимым мониторингом и завершаться оценением эффективности расходования бюджетных средств.

Федеральная политика в отношении малого предпринимательства молочной отрасли России должна стать более прозрачной — включая публикацию проектов программ поддержки, создание обратной связи с предпринимательским сообществом.

Рост тарифов на коммунальные платежи, существенно опережающий темпы инфляции, является очень большой проблемой для развивающихся малых предприятий. В молочной сфере затраты на горюче-смазочные материалы и электроэнергию зачастую составляют до половины себестоимости продукции. Необходимо ввести на региональном уровне процедуру трехсторонних соглашений по тарифам на основные виды коммунальных услуг для малых и средних предприятий молочной отрасли.

Следует развивать инструменты и механизмы передачи технологий — через центры трансфера технологий и другие институты содействия развитию малого предпринимательства. В молочной сфере необходимо постоянно совершенствовать техническое оснащение предприятий, а так же подход к формированию стратегий производства и продвижения продукции. Следует разработать и реализовать систему мер по интеграции российского рынка высоких технологий и венчурного капитала с мировым рынком. В частности, должно быть предусмотрено снятие всех ограничений на трансфер российских технологий и разработок, на привлечение зарубежного венчурного финансирования.

Необходимо сформировать специализированные нормативные акты по венчурной деятельности. Требуется дальнейшей проработки вопрос льготирования венчурной деятельности.

Выводы: Необходима консолидация малого и среднего предпринимательства в молочной сфере через развитие сетевых структур, поддерживаемых предпринимательскими объединениями. Эти организации призваны сыграть важную роль в обмене лучшим опытом, согласовании позиций в отношении важнейших вопросов социально-экономического развития, напрямую затрагивающих интересы субъектов малого и среднего предпринимательства молочной отрасли России.

Используемые источники

1. Дегтярев В. В. Современное состояние малого предпринимательства в молочной отрасли Российской Федерации//Вестник РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева. №2, 2011.
2. Кузнецова Ю.В. Организация продвижения молочной продукции на российский и региональные рынки Региональные проблемы науки и образования//Журнал «Регионология» № 4, 2008.
3. Семенов А. А. Управление кооперацией в интегрированных промышленных структурах. Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск № 27. Июнь 2011 г.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Гладкова В. Е.
кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Современный инструментарий кредитования малого и среднего бизнеса в российской и зарубежной практике

Предложение разнообразных форм кредитования малого предпринимательства не может само по себе решить все проблемы, связанные с развитием и становлением в России полноценного среднего класса. Однако отсутствие такого инструментария и вовсе не оставляет шанса предпринимателям «выжить» в условиях жесткой конкурентной борьбы и бюрократическими проблемами существующими в России.

Ключевые слова: кредитные продукты, малый и средний бизнес, финансовые услуги, банки.

Modern tools of crediting small and medium business in the Russian and foreign practice

The offer of various forms of financing of small business can't in itself solve all problems connected with development and formation in Russia of high-grade middle class. However lack of such tools at all doesn't leave chance to businessmen to «survive» in the conditions of rigid competitive fight and bureaucratic problems existing in Russia.

Keywords: credit products, small and medium business, financial services, banks.

В последние годы во всем мире магистральным направлением вовлечения малого предпринимательства в финансовое обслуживание — является повышение разнообразия каналов кредитных услуг, что позволяет разграничить микрофинансирование и классическое кредитование малого и среднего бизнеса.

Одной из первых стран в мире, осознавших важность охвата предпринимателей финансовыми услугами, стала Великобритания. Правительство этой страны приняло стратегию, опубликованную в докладе «Продвижение охвата финансовыми услугами» (Promoting Financial Inclusion) в 2004 году. Тогда же правительством был учрежден фонд в раз-

мере 120 млн. ф. ст. для содействия реализации этой стратегии¹. Официально рабочая группа по реализации стратегии, призванная осуществлять мониторинг реализации с правом внесения рекомендаций, начала работу в феврале 2005 года, она продолжит свою деятельность как минимум до конца 2012 года.

Среди развивающихся стран несомненный интерес вызывает опыт Индии. Резервный банк Индии в 2004 году создал комиссию (Комиссию Хана – Khan Commission), которая изучала охват предпринимателей финансовыми услугами. Предложения комиссии были воплощены в политике правительства в 2005/2006 финансовом году, соответствующий доклад Резервного банка обращает внимание банков на достижение большего охвата малого предпринимательства и домохозяйств финансовыми услугами посредством доступа к упрощенному базовому счету no-frills² в банке. Пилотный проект по этой программе стартовал в одном из коммерческих банков в 2005 году, а деревня Mangalam стала первым маленьким населенным пунктом в Индии, где начинающим предпринимателям и домохозяйствам начали предоставлять банковское обслуживание по тарифу «экономкласса». При этом были ослаблены требования к идентификации клиентов (установленные ранее в рамках противодействия отмыванию денег), открывающих счета с размером депозита менее 50 тыс. рупий. Также были выпущены кредитные карты для предпринимателей, чтобы облегчить им доступ к получению льготных кредитов.

Причиной неразвитости финансовой инфраструктуры и кредитного инструментария для предпринимателей России является недостаточное внимание государственных органов власти к данной проблеме, а также высокие риски, присущие данному направлению бизнеса. Так, в сценариях долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. не приведены меры, направленные на стимулирование накоплений и создание условий для внутренних инвесторов³. В данном документе не говорится и о диффе-

¹ Ability of individuals to access appropriate financial products and services. Treasury Committee, House of Commons, 2005; Mitton L. Financial inclusion in the UK. Review of policy and practice. 2008 / Joseph Rowntree Foundation [http://www.jrf.org.uk/].

² Прим. автора. Понятие no-frills широко распространено в обслуживании населения – торговле, авиаперевозках – и близко по смыслу к варианту «экономкласс». Это означает, что клиент довольствуется более низкой ценой при сохранении качества услуги, но без комфорта (пример – супермаркет без продавцов-консультантов и оформленных прилавков).

³ Пояснительная записка к материалам совещания у Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина по вопросу «О сценарных условиях и основных параметрах долгосрочного прогноза развития Российской Федерации на период до 2030 г.» [http://www.economy.gov.ru/minec/]

рениции уровней социально-экономического развития регионов, а также не рассматриваются вопросы финансирования малого предпринимательства, включая все его сегменты, в целях перераспределения денежных капиталов для становления полноценного среднего класса в стране. С нашей точки зрения, без тщательной проработки указанных вопросов сформировать эффективную финансовую инфраструктуру для малого бизнеса невозможно.

Существующие во всем мире технологии кредитования малого бизнеса в большинстве своем носят клиенто-ориентированный характер, т.е. создание конкретных продуктовых ниш осуществляется под конкретные потребности того или иного сегмента клиентского поля.

Идея создания продуктов под потребности клиентов не нова для зарубежной практики банковского бизнеса, важно верно оценить потребительские предпочтения клиентов, а затем организовать работу на каждом этапе жизненного цикла банковского продукта. В зарубежной практике, на этапе создания и разработки кредитных продуктов для малого бизнеса, важным элементом работы являются маркетинговые исследования. Если не принимать во внимание уникальные примеры создания инновационных продуктов западных банков, то такие принципы, как совершенствование уже созданных продуктов и адаптация их под потребности собственных клиентов во всем мире работают весьма успешно ⁴. В качестве примера развития ипотечных продуктов на основе клиентоориентированной модели банковского бизнеса можно привести деятельность немецких банков, которые посредством внедрения стройсберкасс, фактически изменили структуру ритейлового банковского бизнеса не только на немецком рынке, но и в масштабах всей восточной и западной Европы ⁵.

Немаловажной особенностью деятельности зарубежных банков на российском рынке — является разработка продуктового инструментария для малого предпринимательства с учетом технологии пробного тестирования. На этапе выхода продукта на рынок осуществляются точечные предложения продукта различным целевым группам предпринимателей, так называемые пробные продажи. Например, при запуске специальных кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса требуется настройка параметров кредитного продукта под потреб-

⁴ Леонович Т. Клиенто-ориентированная стратегия банка/Банковский вестник. Сентябрь 2008. С. 14.

⁵ Рыкова И.Н., Чернышев А.А. Электоральные факторы, определяющие конкурентоспособность банковских услуг//Финансы и кредит. 2003. № 20. С. 63–69.

ности клиентского сегмента, которая осуществляется в процессе контрольных продаж. При внедрении экспресс-кредитов для начинающих предпринимателей на базе скоринга в процессе контрольных продаж могут корректироваться отсекающие переменные, влияющие на уровень отказов и принятие решения⁶.

В России ситуация в сфере кредитования малого предпринимательства совсем иная, отечественные коммерческие банки не отличаются разнообразием инструментария для малого бизнеса. Как считает Ефимова Ю.В.⁷, в сложившихся сегодня условиях, коммерческим банкам необходимо становиться более гибкими при принятии решений о кредитовании малого бизнеса, рассматривать текущее состояние бизнеса, наличие имущества и реальных источников погашения запрашиваемых кредитных средств, предлагать новые кредитные продукты, позволяющие выправить финансовое положение клиентов, выяснять реальную причину невыполнения субъектом малого бизнеса своих обязательств в кризисное время, а не отказывать потенциальному заемщику только из-за наличия таких фактов в прошлом.

Следует констатировать, что и сами банкиры сегодня трезво оценивают кредитную активность предпринимателей. «Малый бизнес не стремится брать займы, — отметил на XII Всероссийском банковском форуме председатель правления КБ «Юниаструм Банк» Туткевич Е.А. — Скорее всего, он никогда не приходил в банк, потому что испытывал следующие сложности. Во-первых, психологически трудно раскрыть перед кредитной организацией свою финансовую отчетность. Владельцы компаний думают, что в лучшем случае банки возьмут большую часть их дохода, а в худшем — бизнес. Во-вторых, предпринимателям непросто подготовить пакет документов. В-третьих, проблемой являются собственные сотрудники банков (особенно в регионах), нередко неспособные доступно изложить информацию потенциальному заемщику»⁸.

Тем не менее, снижение спроса на кредитные продукты фиксируют не все кредитные организации: часть финансовых учреждений отмечает рост кредитной активности малого и среднего бизнеса. Банков-

⁶ Кудашева Ю.С. Оценка конкурентоспособности коммерческих банков. / Ю.С. Кудашева // Деньги и кредит. 2006. № 11. С. 46–52.

⁷ Ефимова Ю.В. Современная практика микрокредитования // Банковское кредитование. 2011. № 3. С. 94–106; Ефимова Ю.В. Современная практика кредитования малого бизнеса // Банковское кредитование. 2011. № 4. С. 87–103.

⁸ Зайцева Г.Г. Механизмы финансирования: что предлагают банки? // Руководитель строительной организации. 2011. № 10. С. 16–23.

ские организации стремятся улучшить условия кредитных программ для данной группы заемщиков и нарастить свой кредитный портфель в этом сегменте. В частности, они предлагают не только традиционные займы на пополнение оборотных средств, но и целевые кредиты на приобретение транспортного средства, спецтехники, займы на инвестиционные цели, увеличивают сроки кредитования до 10–15 лет, предусматривают возможность снижения процентной ставки при наличии положительной кредитной истории, упрощают работу с заемщиком, в том числе процедуру андеррайтинга (проверки платежеспособности клиента, претендующего на кредит).

Кроме того, многие банки сегодня стремятся принимать различные варианты обеспечения залога: приобретаемую технику, имеющееся движимое или недвижимое имущество, поручительство фонда поддержки малого предпринимательства. Ряд кредитных организаций приравнивают данное поручительство к залоговому имуществу и таким способом расширяют возможности бизнеса по привлечению кредитных ресурсов.

На какие цели чаще всего берут кредиты начинающие предприниматели — безусловно в первую очередь, на развитие бизнеса, кроме того, кредиты являются одним из основных каналов для осуществления перекрестных продаж. Однако как это не парадоксально звучит, основным банковским продуктом, которым пользуются клиенты малого и среднего бизнеса является вовсе не кредит, а текущий счет.

Как отмечает Зурова В.Б.⁹, в банковской практике, кредиты малому бизнесу могут быть представлены как «ипотечными» кредитами на развитие бизнеса, требующими полного обеспечения, так и «потребительскими» кредитами на развитие бизнеса (быстрые кредиты без обеспечения). Кроме того, существуют и специализированные продуктовые предложения, ориентированные на потребности малого и среднего бизнеса по срокам, целям и залога. Банки используют и новые подходы к технологии оценки рисков, новые подходы к требованиям для заемщиков, новые, неосвоенные продукты, выдаваемые на более длительные сроки, направленные на кредитование старт-ап проектов, однако пока еще такие кредиты скорее носят «экзотический», чем массовый характер.

Безусловно, в развитии кредитного инструментария для цели поддержки малого и среднего бизнеса помимо «передовых» кредитных про-

⁹ Зурова В.Б. Кредитные продукты для малого и среднего бизнеса//Банковское кредитование. 2008. № 3. С. 44–48.

дуктов, важен комплекс мер – административных, законодательных, налоговых и иных. Особое место здесь занимают и все более должны усиливать свою роль меры финансовой поддержки, способные вовлечь в процесс поддержки указанного бизнеса профильные институты разных уровней – как крупные государственные банки, так и систему региональных банков. При этом, как нам представляется, на современном этапе едва ли не самой важной задачей выступает более активное привлечение к поддержке малого и среднего бизнеса региональных кредитных организаций. Такой акцент в поддержке малого и среднего бизнеса важен именно в силу того, что такие организации имеют дело непосредственно с «целевым» потребителем кредитных ресурсов, лучше иных агентов знают решаемые им задачи и его потребности.

Григорьева О. В.
сарший преподаватель,
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Н. Э. Баумана»

Роль и значение малого предпринимательства в обеспечении инновационного развития национальной экономики

Влияние малого предпринимательства на экономику страны неуклонно возрастает, что обусловлено функциональной ролью, выполняемой данным сегментом национальной экономики в обеспечении ее инновационного развития, и predetermined ее взаимосвязанным единством качества феномена — предпринимательства и новаторства.

Ключевые слова: инновационное развитие, роль малого предпринимательство.

The role and importance of small businesses in the provision of innovative development of national economy

The impact of small business in the economy of the country is steadily increasing, which is caused by the functional role performed by this segment of the national economy in ensuring its innovative development, and the predetermined its interconnected unity of the quality of the phenomenon of entrepreneurship and innovation.

Keywords: innovative development, the role of small entrepreneurship.

Инновационный путь развития — тенденция, характерная для мировой экономики со второй половины XX столетия. Она проявляется в трансформации типа воспроизводства, изменении форм накопления и изменении представлений о критериях эффективности развития. Целью экономического роста становится абсолютное и относительное повышение в национальном богатстве доли неэкономических факторов, а условием их достижения — высокая степень интеллектуализации производства и закрепление в качестве критерия эффективности — увеличение расходов на накопление человеческого капитала. В экономической литературе категория «инновация» в зависимости от объекта и предмета исследования трактуется достаточно широко. Классическим признано определение Й. Шумпетера, относившего к инновации изменения, возникающие при использовании новой или усовершенствованной техники, технологии, в организации производства, снабжении ресурсами и сбыте продукции. Такой подход характеризует процесс внедрения новых источников сырья, товаров, полуфабрикатов, мето-

дов производства продукции, организационных структур и освоение новых рынков. При этом, Й Шумпетер полагал, что предприниматель выступает главной фигурой в экономическом развитии общества, констатируя вывод о взаимосвязанном единстве качеств этого феномена — предпринимательства и новаторства [6].

А. Смит в своем научном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» дает характеристику предпринимателя как собственника капитала, который идет на риск ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли. Центральным механизмом рыночной системы, по А. Смиту, является механизм конкуренции, который дисциплинирует всех участников рынка [5]. Поскольку рынок саморегулируется, А. Смит был против вмешательства государства в дела конкуренции и прибыльности. Д. Рикардо рассматривал предпринимательскую деятельность в качестве обязательного элемента эффективного хозяйствования [4]. Лауреат Нобелевской премии по экономике за 1974 г. английский экономист Фридрих фон Хайек выразил мнение о том, что сущность предпринимательства — это поиск и изучение новых экономических возможностей. Все исследователи подразделяют функции, выполняемые малым предпринимательством, на две группы — экономические и социальные. Для отечественных условий особое значение приобретает такая функция малого предпринимательства, как «фактор экономической свободы», которая обеспечивает распространение демократических принципов устройства современного общества. С одной стороны, наличие развитой институциональной среды малого предпринимательства позволяет гражданину сделать свободный выбор между ролью наемного работника и независимого бизнесмена. С другой стороны, функционирование малого предпринимательства в большей степени подчинено экономическим законам свободного рынка, чем деятельность крупных корпораций, часто имеющих возможность влиять на него. С данной функцией связана такая специфическая социальная функция российского малого предпринимательства как содействие формированию в обществе «идеологии предпринимательства». Второй экономической особенностью малого предпринимательства является совмещение в деятельности его субъекта капитала — функции и капитала — собственника, интересов, статуса, совпадение в нем базовых организационно-менеджерских функций предпринимательства как вида деятельности и предпринимателя как собственника капитала. Отсутствие традиционного для крупных предприятий разделения прав и функций между собственниками и

наемными менеджерами обеспечивает малому предпринимательству значительные конкурентные преимущества. Важнейшую социальную функцию малого предпринимательства наиболее емко сформулировал российский экономист В. Афанасьев как смягчение социальной напряженности и демократизация рыночных отношений [3]. Функции, реализуемые малым предпринимательством, находятся в состоянии постоянного развития, при этом его динамика может приобретать эволюционный (в уже сформированной рыночной экономике) или революционный (в период становления рыночной экономики) характер.

В соответствии с решением Правительством РФ в области развития малого и среднего предпринимательства, до конца 2012 года количество малых компаний должно вырасти в 1,5 раза, а число малых инновационных компаний должно увеличиться в 6 раз, при этом 40% предприятий должно приходиться на неторговый сектор. Примечательно, что некоторая тенденция к сокращению малых предприятий в сфере торговли и росту их в сфере услуг и производства наметилась еще в 2005 году. Кроме того, планируется значительное — в 6 раз — сокращение издержек (с 6% до 1%). Влияние малого и среднего предпринимательства на экономику страны неуклонно возрастает — об этом свидетельствуют и рост поддержки, который оказывают этому сектору государственные власти. Так, если в 2005 г. финансовая помощь малому и среднему предпринимательству составляла 1,5 млрд руб., то в 2010 году она равна 24 млрд рублей — такого роста нет больше ни в одном секторе. Однако, при всем этом, уровень поддержки небольших компаний по сравнению с развитыми странами оставляет желать лучшего. Всемирный экономический форум опубликовал «Отчёт по глобальной конкурентоспособности за 2009—2010 гг.», содержащий рейтинг по странам мира, в котором Россия заняла 63-е место, опустившись, по сравнению с 2008 годом, сразу на 12 позиций. Есть ли выход из сложившейся ситуации? Вертикальная модернизация, для пяти отраслей? Необходимо улучшить условия всему Российскому бизнесу. Выход России из кризиса — это оживление бизнеса, снижение налогов и давление на него. Правительство не создаёт ровным счётом ничего, а бизнес создает прибавленную стоимость. Нужно направлять все усилия на горизонтальную модернизацию и отказаться от вертикальной. А ещё при модернизации нужна свобода! Без экономической свободы российская экономика расти не хочет и не будет.

Опыт многих развивающихся стран, например, Китая, стран Юго-Восточной Азии показывает, что именно малое предпринимательство позволило им за короткий период времени развить, модернизировать экономику и успешно конкурировать на мировом рынке. В России, при

нынешнем состоянии её экономики, проигрывающей в соревновании с успешными конкурентами, экономический прорыв способно обеспечить именно малое и среднее предпринимательство, если их поддержит государство, если будет принят и реализован комплекс мер, в том числе и принятие ряда законов, таких как «Об инновациях и инновационном развитии малого и среднего предпринимательства» (федеральный уровень), «О регулировании инновационного развития малого предпринимательства на региональном уровне» (региональный уровень). Нет сомнения в том, что малое и среднее предпринимательство с его инновационностью, новаторством, инициативностью, при сравнительно небольших затратах на развитие, способно в течение 4–5 лет обеспечить реальный вклад в модернизацию национальной экономики. Во всяком случае, малое и среднее предпринимательство, производящие инновационную продукцию, помогут России перейти от экономики, ориентированной на экспорт сырья и энергоносителей (более 40% ВВП), к экономике конкурентоспособной, а это, в конечном счете, вопрос жизнеспособности нашего государства. Соединение собственности и управления в малом бизнесе дает реальные преимущества в конкурентоспособности. Макроэкономический эффект малого предпринимательства реализуется не только в увеличении объема продаж и прибыли на микроэкономическом уровне, но, прежде всего, в социально-экономических преобразованиях в масштабах общества в целом, трансформированного к устойчивому социально-экономическому развитию в условиях глобализации и модернизации. Для реализации своих преимуществ малое предпринимательство Российской Федерации должно превратиться из практически изолированной социально-экономической подсистемы в органическую составную часть единого производственно-финансового комплекса. Представляется, что на народнохозяйственном уровне необходимо использовать следующие преимущества малого предпринимательства:

- ориентация на конечного потребителя, учет его нестандартных запросов и интересов при личном контакте;
- быстрота реагирования;
- простота организации, высокая внутренняя мобильность при изменении спроса с использованием местных ресурсов, неэффективных для крупного бизнеса;
- высокая рентабельность работы на «узких» сегментах рынка, ориентированных на ограниченный и специфичный круг потребителей;

- возможность для самореализации людей с особой инициативой и предприимчивостью, а также ограниченной трудоспособностью (инвалиды, пожилые граждане и так далее). Малое и среднее предпринимательство стабилизируют рынок, вовлекая в оборот местные сырьевые ресурсы, использование которых невыгодно гигантам, а также точнее учитывают запросы местного рынка. Малый и средний бизнес содействуют развитию малых городов и поселков, уменьшают время поездок на работу и общие транспортные расходы, облегчают (особенно в химии и металлургии) нагрузку на природу, рассредоточивая производство по многим регионам страны.

Достижение социально-экономического эффекта в малом предпринимательстве возможно, прежде всего, при улучшении макроэкономических условий его развития. К ним относятся: развитие устойчивых связей крупного и малого бизнеса, рационализация его отраслевой и региональной структуры, перестройка системы государственного регулирования малого и среднего бизнеса. На предшествующих этапах реформы эти условия в необходимом объеме не были созданы. В сложившейся ситуации развитие малого предпринимательства приобретает особое значение для регионов, превратившись в инструмент стабилизации и обеспечения устойчивого социально-экономического развития в условиях императивов глобализации и модернизации. В условиях глобализации и трансформации национальной экономики и выхода ее на международный уровень, реализация экономических и социальных функций малого предпринимательства выступает не только фактором стабилизации, но и одним из факторов достижения заданных целевых установок — повышение конкурентоспособности на основе инноваций. Одно из концептуальных отличий экономического развития от роста состоит в определении места и роли человека и человеческих ресурсов. Механизм экономического роста включает труд человека в качестве одного из неизменных его факторов наряду с капиталом. В процессе экономического развития человеческий фактор постоянно менялся, оставаясь при этом основным. В общественном развитии конечной целью в иерархии систем и критериев выступает человек, целям эволюции которого подчинена выработка моделей поведения общественных систем. Все это позволяет сделать заключение о том, что базой для устойчивого развития всех хозяйственно-экономических систем в обществе является гармоничный союз человека и природы. Важно отметить, что в малом предпринимательстве человеческий фактор играет роль более значимую,

чем в крупном и среднем предпринимательстве, поскольку владелец одновременно является и менеджером, а нередко и исполнителем, наряду с наемным персоналом. Объективная необходимость развития ответственного малого инновационного предпринимательства на современном этапе требует изучения обстоятельств возникновения и развития данного феномена, определения его экономической сущности посредством выявления особенностей функционирования, факторов, возможностей и моделирования перспектив. Стратегический выход состоит в переводе экономики с сырьевой модели на альтернативную – инновационную, предполагающую гибкую производственную специализацию. Малое предпринимательство, уже по своей природе являющееся новаторским и инновационным, а в условиях экономики знаний это его качество способно к мультипликации, превращается в ключевой фактор трансформационных изменений, поскольку выступает в качестве такой институциональной структуры, которая обеспечивает подвижность и динамизм экономической системы в целом, способствуя быстрой коммерциализации результатов исследований и разработок, сопровождается современными информационными технологиями и допуском малых предприятий к новым видам деятельности, приростом доля малого предпринимательства на мировом рынке товаров, работ и услуг.

Все это свидетельствует в пользу малого предпринимательства, трансформировавшегося в важный фактор, обеспечивающий динамическое развитие предпринимательской деятельности, и выступающий необходимым условием выполнения стратегии развития РФ в области науки и инноваций.

Используемые источники

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Утв. Распоряжением Правительства РФ № 1662-р от 17.11.2008 г.
2. Федеральный закон 209-ФЗ от 24.07.2007г. «О развитии малого и среднего предпринимательства Российской Федерации»
3. Афанасьев В.Г. Проблемы целостности в философии и биологии. - М.: Мысль, 1984.
4. Риккардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения//Антология экономической классики. М.,1993.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Высшая школа, 1973. Сорос Дж. Алхимия финансов М.: ИНФРА-М.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

Оганесян С. М.
аспирант,
Магнитогорский государственный технический университет

Государственная стратегия развития малого бизнеса в моногородах

В обеспечении устойчивого развития малого бизнеса в моногородах большая роль принадлежит государству. При этом, основные направления содействия развитию должны учитывать следующие приоритеты: совершенствование нормативно-правового регулирования, оптимизация финансово-кредитной и налоговой политики, снижение административных барьеров, поддержка интеграции малого, среднего и крупного бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная программа, стратегия развития, государственная поддержка, нормативно-правовое регулирование, финансовая поддержка, налоговая политика, административные барьеры, интеграция.

The state strategy of development of small business in monocities

In maintenance of a sustainable development of small-scale business in monocities the big role belongs to the state. Thus, the basic directions of assistance to development should consider following priorities: perfection of its standard-legal regulation, optimization financially-credit and a tax policy, decrease in administrative barriers, support of integration of small, average and large business.

Keywords: small-scale business, a government program, development strategy, the state support, is standard-legal regulation, financial support, a tax policy, administrative barriers, integration.

В целях дальнейшего развития малого предпринимательства в моногородах необходима реализация государственных стратегий, основанных на соответствующих государственных федеральных и региональных программах. Результатом соответствующих долговременных тенденций развития малого предпринимательства станет приближение параметров развития этого сектора экономики к среднеевропейскому уровню.

Программный комплекс и меры государственного реагирования в организации и содействии малому бизнесу должен содержать ряд направлений:

1. Совершенствование нормативно-правовой базы регулирования развития малого предпринимательства ¹.

¹ Константинова Ю. Господдержка малого бизнеса: итоги 2010 и ожидания 2011 // Все о финансах для малого бизнеса. 2010. № 4. С. 3–4.

С целью оптимизации нормативно-правовых основ государственного регулирования отношений, складывающихся в сфере малого предпринимательства, необходимо целенаправленно формировать правовое поле, обеспечивающее беспрепятственное развитие малого бизнеса и устраняющее бюрократические барьеры на его пути.

При взаимодействии исполнительных органов государственной власти с объединениями предпринимателей и федеральными органами исполнительной и законодательной власти необходимо содействовать принятию федеральных законов о взаимном кредитовании и страховании субъектов малого бизнеса, о государственной поддержке и развитии малого предпринимательства в сфере народных промыслов и ремесел, внесению изменений и дополнений в действующее законодательство, регулирующие защиту прав собственности, предоставление государственных кредитных гарантий, развитие государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

2. Развитие системы финансово-кредитной, инвестиционной и налоговой поддержки малого предпринимательства².

Финансово-кредитная поддержка малого бизнеса должна и впредь оставаться одним из основных механизмов государственной поддержки и развития малого предпринимательства. Малый бизнес неоднороден как по видам экономической деятельности, так и по уровню своего развития и, следовательно, нуждается в различных механизмах финансовой поддержки, позволяющих наиболее эффективно достигать целей развития малого предпринимательства.

В сфере налогового регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства необходимо в пределах своих полномочий содействовать осуществлению следующих мер:

- снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса до оптимального уровня, соответствующего мировой практике и обеспечивающего экономическую невыгодность заниматься «оптимизацией» налоговых платежей;
- локализация налоговых поступлений от малого бизнеса в территориальных бюджетах с предоставлением региональным и местным органам власти больших полномочий по регулированию базы налогов и используемых ставок;
- формирование системы досудебных процедур, которая позволит с учетом интересов предпринимателей быстрее и дешевле разрешать налоговые споры.

² Крюкова О.Г. Влияние мирового финансового кризиса на экономику моногородов// Эффективное антикризисное управление. 2010. № 1. С. 8087.

3. Политика противодействия избыточным административным барьерам, препятствующим развитию малого предпринимательства³.

Административные барьеры – препятствия, связанные с необходимостью выполнения субъектами малого предпринимательства избыточных обязательных правил и процедур, предусмотренных законодательными и подзаконными актами, а также произвольные действия органов власти, затрудняющие развитие бизнеса.

В целях снижения уровня административного регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства необходимо решение следующих задач:

- разработка и внедрение административных регламентов, стандартов государственных услуг;
- координация совместных действий исполнительных органов государственной власти областей Уральского региона и территориальных структур федеральных служб, осуществляющих функции пожарного надзора, санитарно-эпидемиологического надзора, энергонадзора, надзора в сфере защиты прав потребителей, надзора в сфере природопользования, градостроительного и архитектурного контроля, функции в области лицензирования и сертификации продукции и услуг;
- налаживание взаимодействия с объединениями предпринимателей для информирования соответствующих структур о действиях должностных лиц, принимающих решения, которые создают дискриминационные условия для хозяйственной деятельности предпринимателей;
- упорядочение контрольной деятельности органов исполнительной власти, недопущение дублирования проверок, препятствование превращению контрольных функций в бюрократическую процедуру, не оказывающую реального влияния на качество товаров и услуг, сокращение контролируемых видов деятельности и числа контролирующих инстанций без ущемления прав потребителей и общественных интересов, содействие переходу от системы обязательных плановых проверок к системе реагирования на факты нарушения законов, проверок по жалобам заявителей (кроме производств, где есть угроза безопасности и здоровью граждан);

³ Любовный В.Я. Монопрофильные города: состояние, проблемы, причины и возможности реабилитации [Электронный ресурс]//Материалы Всероссийской конференции «Моногорода: современные решения». – Режим доступа: <http://www.monocityforum.ru/>.

- содействие разработке и введению механизма ответственности контролирующих инстанций и их должностных лиц, государственных, муниципальных служащих за нарушения, допущенные при осуществлении ими контрольных функций, нанесение ущерба субъекту малого предпринимательства административными решениями;
- содействие проведению исследований по проблемам экономических причин административных барьеров, экономических факторов, порождающих и питающих те или иные формы административного давления на предпринимательскую среду.

Показателями эффективности работы по устранению административных барьеров являются: сокращение сроков прохождения административных процедур по официальному оформлению документов, регламентирующих хозяйственную деятельность, реальное снижение неналоговой финансовой нагрузки на субъекты малого предпринимательства, повышение степени удовлетворения качеством государственных услуг, которые определяются в соответствии с мировой практикой по соответствующей методике методом социологических исследований.

4. Политика государственной поддержки интеграционного взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса⁴.

Стратегия государственного регулирования должна быть направлена на модернизацию структуры экономики на основе оптимизации и разумного сочетания в ней разных типов и размеров предприятий, создание благоприятного хозяйственного, социального климата, условий и возможностей, способствующих трансформации малого бизнеса в средний, среднего — в крупный.

Усилия органов государственной власти необходимо сосредоточить на:

- содействию реализации основной цели интеграции — снижению издержек производства, использовании на взаимовыгодной основе предприятиями конкурентных преимуществ своих деловых партнеров;
- содействию формированию и функционированию на взаимовыгодной основе совместных технологических, кооперационных, инновационных, реализационных и иных хозяйственных «цепочек» малого, среднего и крупного бизнеса, недопущению противостояния этих разных сфер бизнеса и превращения их интересов в объект постоянных конфликтов;

⁴ Кулаков О.В. Диверсификация экономики моногорода и производства градообразующего предприятия [Электронный ресурс].// Материалы Всероссийской конференции «Моногорода: современные решения». — Режим доступа: <http://www.monocityforum.ru/>

- устранении факторов, препятствующих кооперации – недостаток информации о потребностях крупных и возможностях малых предприятий, низкое качество товаров и услуг, предоставляемых некоторыми малыми предприятиями с нарушением сроков, недостаточная рыночная адаптация крупных предприятий и барьеры при получении производственных заказов малыми предприятиями.

Основные направления, формы и механизмы взаимодействия крупного, среднего и малого бизнеса, поддерживаемые органами государственной власти правовыми, организационными и экономическими методами:

- продвижение на рынок продукции и услуг крупных компаний путем передачи малым и средним предприятиям соответствующих технологий и прав на производство услуг под торговой маркой компании (франчайзинг);
- структурная перестройка и реструктуризация крупных предприятий путем выведения за границы предприятия вспомогательных производств и функций, не имеющих прямого отношения к основному производственному циклу (аутсорсинг), с созданием на этой производственной базе субъектов малого и среднего бизнеса;
- размещение крупными предприятиями на малых и средних предприятиях заказов по производству комплектующих, запасных частей, выполнению работ и производственных услуг (субконтракция);
- создание на земельных участках и неиспользуемых производственных площадях крупных предприятий технопарков, индустриальных парков для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- создание промышленной инфраструктуры, в том числе центров производственной кооперации, промышленных сервисных центров;
- создание крупными и средними компаниями малых предприятий для реализации конкретных рискованных высокоэффективных инновационных проектов (венчурное финансирование);
- деятельность крупных промышленных и специализированных компаний по передаче субъектам малого предпринимательства соответствующего имущества в аренду с правом или без права последующего выкупа (лизинг);

- создание групп географически соседствующих взаимосвязанных производственных компаний крупного, среднего и малого бизнеса, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры и других организаций, взаимодополняющих и усиливающих конкурентные преимущества друг друга (промышленные кластеры);
- использование возможностей среднего и крупного бизнеса для инвестирования субъектов малого предпринимательства, предоставления грантов для внедрения в сфере малого бизнеса инновационных разработок, социально значимых проектов, создания инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

5. Государственное содействие развитию среднего предпринимательства и его интеграции с малым бизнесом⁵.

В отличие от многих крупных компаний и олигархических структур субъекты среднего бизнеса достигают успехов не в результате игры случая, удачного стечения обстоятельств при использовании бывшего государственного имущества и сырьевых ресурсов, а благодаря собственному многолетнему труду, упорству и настойчивости. Основные направления, формы и механизмы государственного содействия развитию среднего предпринимательства:

- содействие процессу пересмотра действующих критериев форм хозяйствования и размерных групп предприятий, выделение категории средних предприятий как объекта отдельных селективных мер поддержки;
- создание условий для обеспечения конкурентоспособности предприятий на зарубежных рынках, учет предложений объединений среднего бизнеса при подготовке проектов условий торгово-экономических соглашений с зарубежными странами;
- содействие в продвижении инициатив и предложений среднего бизнеса по корректировке системы таможенного регулирования путем изменения приоритетов таможенной политики и отказа от исключительно фискального характера таможенного тарифа и использование таможенной политики для активизации инвестиционной политики, отмены таможенного обложения товаров, не производимых на территории страны, импортной пошлины на

⁵ Качук С.Н. Малый бизнес – важный резерв развития моногорода. [Электронный ресурс].// Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – Режим доступа: <http://esc.vsc.ac.ru/>.

- оборудование, введения механизма ускоренной с коэффициентом «3» амортизации на новое оборудование;
- поддержка импортозамещающих инвестиционных программ среднего бизнеса путем предоставления государственных гарантий в размере 20–25% от стоимости инвестиционного проекта, содействие образованию на основе частно-государственного партнерства фондов финансирования импортозамещающих программ;
 - использование государственных внешнеэкономических рычагов для развития экспортного потенциала среднего предпринимательства;
 - содействие развитию системы технического регулирования и системы добровольной сертификации качества, внедрению технических регламентов, снятию административных барьеров, мешающих развитию предприятий-товаропроизводителей;
 - разработка и реализация в рамках процесса по демонополизации экономики механизмов, исключающих необоснованные препятствия по доступу к услугам естественных монополий;
 - применение организационно-правовых мер по поддержке целевых проектов взаимодействия среднего, малого и крупного бизнеса;
 - содействие сокращению транзакционных издержек перехода предприятий из малого бизнеса в средний, процессов «искусственного» тиражирования малого бизнеса, когда отдельное малое предприятие не перерастает в среднее, а отделяет от себя новое аффилированное малое предприятие с целью использования системы мер государственной поддержки;
 - содействие инициативам субъектов среднего бизнеса и их объединениям в законодательном обеспечении развития этого сектора экономики.

Шабанова М. М.
доктор экономических наук, зав. кафедрой,
ФГБОУ ВПО ДГТУ

Камилова З. М.
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,
НОУ ВПО «Институт финансов и права»

Стратегическое планирование на малых предприятиях индустрии туризма

В статье раскрывается структура, технология и этапы стратегического планирования на предприятиях индустрии туризма. Дается стратифицированное описание систем.

Предложена авторская модель стратегии на предприятии индустрии туризма с использованием матрицы SWOT-анализа.

Выявлена необходимость постановки миссии предприятия в виде целей для достижения желаемых результатов деятельности организации.

Ключевые слова: стратегическое планирование, логическая структура, стратегический план, сложные системы, миссия предприятия, SWOT-анализ, матрица, эффективность.

Strategic planning on small enterprise of industry of the tourism

The structure opens in article, technology and stages of the strategic planning on enterprise of industry of the tourism. The stratified system description is given.

It is offered author's model to strategies on enterprise of industry of the tourism with use the matrix SWOT-analysis.

Revealed need of the production to missions of the enterprise in the manner of integer for achievement desired result to activity to organizations.

Keywords: strategic planning, logical structure, strategic plan, complex systems, mission of the enterprise, SWOT-analysis, matrix, efficiency.

В современных условиях изменилось понятие стратегического планирования. Под последним понимают процесс создания системы, определяющей цели предприятия, пути их достижения и необходимые для этого ресурсы.

О широте проблематики стратегического планирования можно судить по его структуре и технологии, представленной в таблице 1.

Структура и технология стратегического планирования

№	Наименование этапов	Технология и выполнения
1	Формулирование «миссии» предприятия	Генерация интуитивных представлений о деловой роли предприятия методом мозговой атаки, на традиционных совещаниях и т.д.
2	Разработка целей-ориентиров предприятия	Обсуждение приоритетов целей заинтересованными группами интересов и использование аналитико-иерархического процесса (АИП)
3	Разработка предварительного замысла	Анализ целей и обсуждение его результатов на совещаниях, сбор мнений руководства, всего управленческого персонала методом анкетирования и т.п.
4	Предварительное (ориентировочное) определение финансового состояния предприятия	Финансовое позиционирование. Укрупненный финансовый прогноз.
5	Определение желаемой конкурентной позиции на действующем рынке	1. Сегментирование. 2. Портфельный анализ. 3. Каскадный метод поиска товарно-рыночной стратегии.
6	Построение конкурентных стратегий	1. Подбор типовых стратегий. 2. Моделирование. 3. Интуитивное построение нового.
7	Формирование функциональных стратегий	Логические и расчетно-аналитические операции
8	Процедуры корректировки предварительного замысла и целей-ориентиров по завершении каждого из перечисленных этапов	Логические и расчетно-аналитические операции. Эвристические приемы.

Дополним эвристическое описание технологии стратегического планирования на предприятиях туризма логической структурой, приведенной на рисунке 1.

Анализ приведенной таблицы и схемы, раскрывающих технологию и этапы стратегического планирования на предприятиях туризма, позволяет сделать следующие выводы:

- традиционное стратегическое планирование является многоэтапным процессом, пронизанным обратными связями;

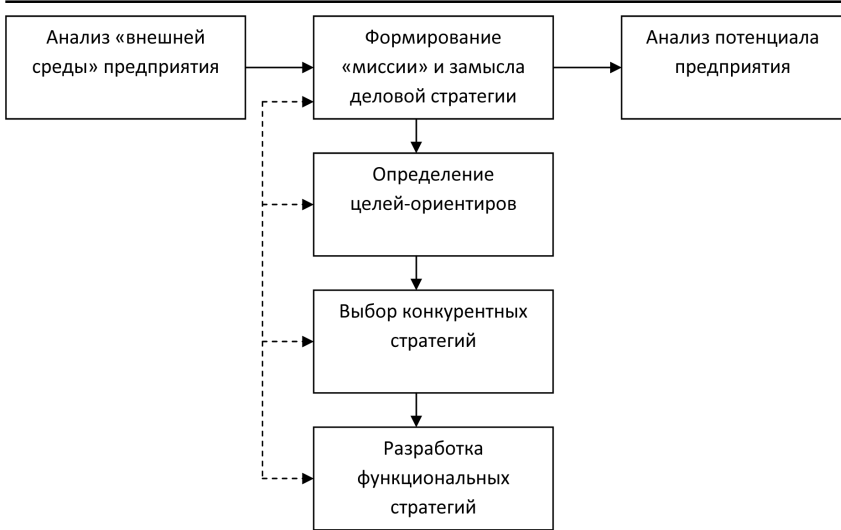


Рис. 1. Схема логической структуры стратегического планирования

- в технологии планирования на предприятии индустрии туризма преобладают творческие процессы;
- построение стратегического плана требует участие в нем специалистов разнообразного профиля и высокой квалификации;
- информационное обеспечение стратегического плана требует большего объема данных;
- трудоемкость плановых процессов на предприятии индустрии туризма и время их выполнения весьма велики.

Проблемное множество, как всякая система, обладает свойствами, отсутствующими у его частей. Когда система расчленяется, эти свойства теряются. Кроме того, каждая из частей системы обладает свойствами, которые теряются, если части рассматриваются в отдельности. Это означает, что если не предпринять определенных действий, то наступление желаемого будущего маловероятно, и если надлежащие действия осуществлены, то вероятность такого будущего возрастает. Таким образом, задачи планирования на предприятиях индустрии туризма необходимо рассматривать как сумму взаимосвязанных проблем.

Для решения данных проблем предоставляется полезным обратиться к работе М.Месарович, Д.Моко и Д.Такохора [1], которые для описания сложных систем ввели три понятия уровней иерархических объектов: а) уровень описания, или абстрагирования – «страта»; б) уровень сложности принимаемого решения – «слой»; в) организационный уровень – эталон.

Рассмотрим стратифицированное описание систем. На каждой страте имеется свой собственный набор терминов, концепций и принципов. При этом «понятия системы возрастает при последовательном переходе от одной страты к другой: чем ниже мы опускаемся по иерархии, тем более детальным становится раскрытие системы, чем выше мы поднимаемся, тем яснее становится смысл и значение всей системы.

Следовательно, на первых стратах система должна описываться в самом обобщенном виде, а затем по мере перехода на нижние страты, описание ее детализируется. Самым обобщенным описанием организационной системы типа предприятия является его «миссия».

Учитывая, что содержание «миссии» многогранно, выделяют три страты, последовательно раскрывающие роль предприятия индустрии туризма в обществе:

- миссия-предназначение — узкое, но конкретное понимание и обозначение вида деятельности, характера продукции и услуг и круга их потребителей, первое представление о причине возникновения и смысле существования предприятия;
- миссия-ориентация — широкое развернутое представление и системе ценностей, которых придерживается руководство и персонал фирмы, что хотя в самых общих чертах позволяет судить о ее поведении, об отношении к потребителям и партнерам;
- миссия-политика — концентрация главных целей и более четкое представление о поведении фирмы в ближайший период и на перспективу, т.е. «видение» будущего состояния фирмы.

Таким образом, понятие «миссия» предприятия индустрии туризма употребляется в узком и широком понимании. В первом случае (узком понимании) миссия определяет каким бизнесом будет заниматься предприятие, а во втором — уточняется дополнительно какой философией или системой ценностей при этом оно будет руководствоваться.

Как показывает практика предпринимательства в индустрии туризма российские бизнесмены и менеджеры в лучшем случае определяют миссию в ее узком понимании, а многие вообще не считают нужным формулировать предназначение своей фирмы.

Это — одно из свидетельств недостаточной управленческой культуры наших предпринимателей.

Между тем, без достаточно серьезного понимания своей миссии предприятию в индустрии туризма сложнее решить очередную проблему — конкретизацию миссии в виде целей предприятия, т.е. спуститься на одну ступень ниже иерархической системы. Как известно, цели — это желаемые результаты деятельности организации. Так как результаты де-

тельности компаний зависят, во-первых, от возможностей и угроз, которыми чревато их внешнее окружение, а во-вторых, от сильных и слабых сторон производственных потенциалов, то цели – ориентиры (предварительные значения цели) устанавливаются после обобщения результатов анализа внешней и внутренней среды предприятия. Для этих целей обычно используют матрицу SWOT-анализа (рис. 2).

	Возможности	Угрозы
	1	1
	2	2
	3	3
	4	4
Сильные стороны	Поле СИВ	Поле СИУ
1		
2		
3		
4	Поле СЛВ	Поле СЛУ
Слабые стороны		
1		
2		
3		
4		

Рис. 2. Матрица SWOT

В результате использования этой матрицы можно также выявить основные направления развития предприятия в индустрии туризма и рассчитать их стратегическую эффективность. Затем следует расположить эти направления развития в порядке убывания их эффективности и отсечь от них «снизу» те из них, которые не укладываются в лимит инвестиций.

В результате мы получим приоритетные направления развития малого предприятия в индустрии туризма. На этой страте уточняются цели-ориентиры, но не окончательно, так как на завершающей страте предстоит выбрать конкурентные и функциональные стратегии, как средства реализации приоритетных направлений. Тогда можно схематически представить состав стратегии узкоспециализированного предприятия (рис. 3).

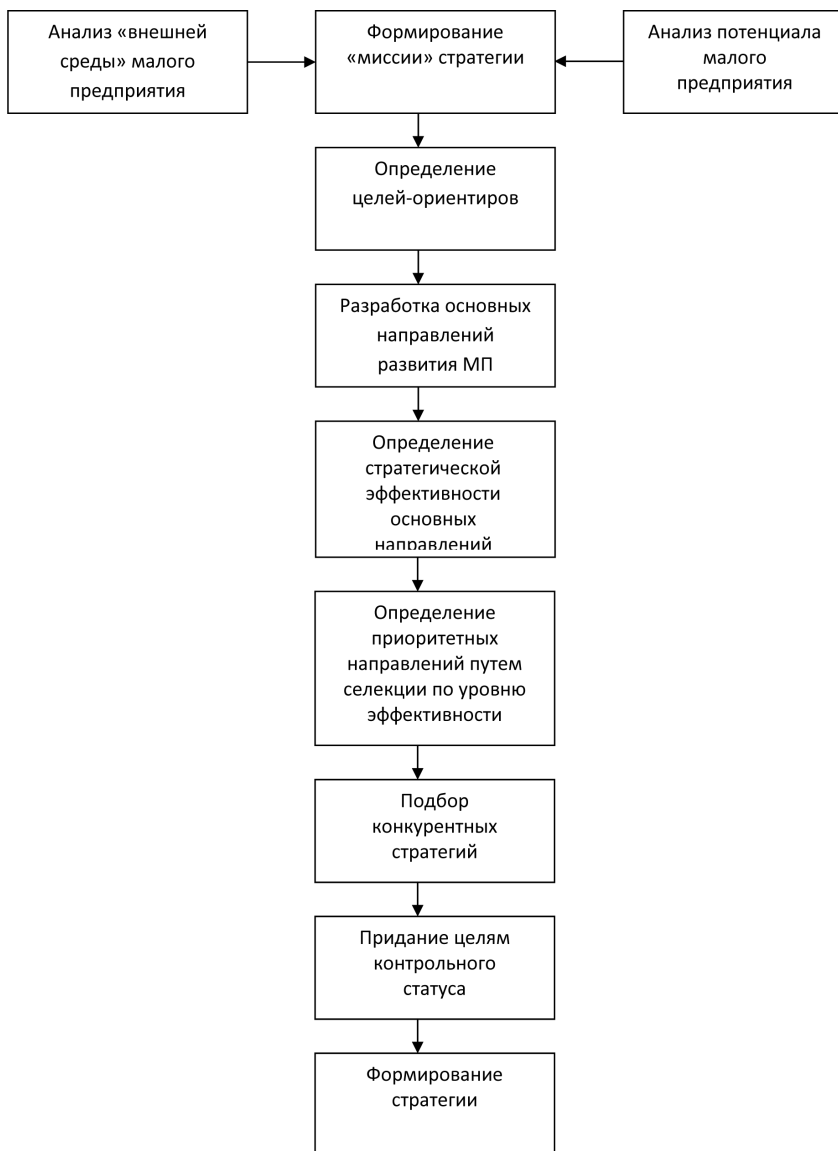


Рис. 3. Схема состава формирования стратегии малого предприятия и множество вариантов перечней вопросов, входящих в структуру миссии

Состав стратегии диверсифицированного малого предприятия в индустрии туризма будет отличаться от вышеприведенного наличием дополнительного блока – портфельного анализа на основе матриц и моделей.

Теперь, рассмотрим более подробно отдельные компоненты модели стратегии на предприятии индустрии туризма.

Общее определение «миссии» уже было дано выше. Однако в экономической литературе можно найти различные определения понятия «миссия».

Так, малый экономический словарь дает определение самого слова «миссия». «Миссия – ответственное задание, поручение».

Алексева М.М. и Уткин Э.А. видят «миссию, как цель, для которой организация существует и которая должна быть выполнена в плановом периоде» [2].

Миссия фирмы в индустрии туризма имеет важное значение в ее жизнедеятельности:

- детализирует статус фирмы и является базой для формирования ее целей деятельности;
- создает основу для принятия решений менеджерами фирмы;
- формирует клиента;
- является базой для развития фирмы, поскольку заставляет менеджеров фирмы систематически пересматривать факторы, лежащие в основе деятельности структурных подразделений фирмы;
- понимание миссии помогает уяснить широкую панораму бизнеса, позволяет менеджерам взглянуть на происходящее в фирме с позиции системного подхода;
- служит для рациональной организации производства, труда и управления.

Каковы же источники информации, которые могут позволить сформулировать основные направления предприятия. Одним из таких источников являются результаты SWOT-анализа, аббревиатура которого составлена из первых букв английских слов: сила, слабость, возможность и угроза. С этой целью составляется специальная матрица (рис. 2).

В названной матрице слева выделяются два раздела: сильные и слабые стороны потенциального предприятия. В верхней части матрицы также выделяются два раздела: возможности и угроза внешней среды. После проведенного анализа они заполняются. На пересечении разделов анализируемой таблицы образуются четыре поля: поле «СИВ» (сила и возможность); поле «СИУ» (сила и угроза); поле «СЛВ» (слабость и возможности) и поле «СЛУ» (слабость и угроза).

По сути дела каждое поле содержит проблему определенной категории сложности, которую должно решить предприятие. Так, наиболее легко решаются проблемы поля «СИВ» (сила и возможность) в том смысле, что возможностям внешней среды соответствуют сила потенциала. Остается лишь в этом случае адаптировать сильные стороны предприятия к возникшей возможности внешней среды. Наиболее сложные проблемы содержат поле «СЛУ», когда внешней угрозе противостоит слабость потенциала.

Здесь возникает необходимость в наращивании нужных свойств последнего. Примерно такой же сложности проблему содержит поле «СЛВ»: возможностям противостоит слабость потенциала.

В зависимости от характера проблемы подбираются соответствующие способы ее развития в виде направлений развития потенциала предприятия индустрии туризма. На тактическом уровне эти направления развития детализируют в виде программ и проектов.

Чтобы сформулированное положение было более ясным, приведем простой пример. Допустим, наше предприятие в числе сильных сторон имеет резерв мощностей по производству изделия «Д». в то же время в качестве резерва одной из возможностей среды выступает резкий рост спроса на изделия «Д». При этом рост спроса даже опережает величину резервных мощностей. Тогда одним из направлений развития предприятия станет создание специализированного производства по выпуску изделий «Д». По такой же схеме, т.е. путем сопоставления сильных и слабых сторон фирмы формируются другие направления развития.

Отметим, что SWOT-анализ — не единственный источник информации для формирования направлений развития предприятия. Сюда же можно отнести портфельный анализ, анализ конкурентоспособности самого предприятия и другие результаты стратегического анализа.

Выявленные направления развития предприятия индустрии туризма необходимо ранжировать по величине стратегической эффективности и «снизу» отсечь от этого ранжированного ряда те из них, которые не укладываются по капиталоемкости в лимит инвестиций. При воздействии направлений развития на одну и ту же цель предприятия его стратегическая эффективность определяется путем сопоставления целевого результата («вклада» в цель) с желаемым значением последней, т.е. по формуле:

$$\mathcal{E}_{ijt}^{(P)} = \frac{Q_{yt}^{(P)}}{Q_{yt}^q}$$

где: $\mathcal{E}_{ijt}^{(P)}$ — потенциальная стратегическая эффективность, i -го направления развития по достижению j -той в году;

$Q_{yt}^{(P)}$ – потенциальная величина целевого результата от реализации i -го направления развития по достижению j -той цели в году;

$Q_{yt}^{(q)}$ – значение j -той цели в году t .

Если направление развития влияет на несколько целей, то потенциальная эффективность определяется из выражения:

$$\mathcal{E}^{(P)} = \frac{\sum_{j=1}^n Q_{yt}^{(P)}}{\sum_{j=1}^n Q_{yt}^{(q)}}$$

где: $\mathcal{E}^{(P)}$ – потенциальная эффективность многолицевого направления развития по достижению n целей; $n = 1, 2, \dots, j$;

n – количество целей;

K_j – коэффициент весомости j -той цели.

Учитывая, что в диверсифицированных малых предприятиях индустрии туризма для выявления основных направлений развития и конкретных стратегий необходимо применять инструментарий портфельного анализа, возникает проблема его селекции с целью адаптации для условий МП.

Используемые источники

1. Месарович М., Мокко Д., Танахарин И. Теория иерархических многоуровневых систем. М.: Советское радио, 1973.
2. Алесеева М. М., Уткин Э. А. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1997.
3. Организация, планирование и управление: Учебник Ч.2 / Под ред. В. А. Летенко, Б. Н. Родионова. М: Высшая школа, 1979.
4. Краухин Г. А. Планирование на предприятиях (объединениях). Учебник. М.: Высшая школа, 1984.
5. Ковалевский А. М. Перспективное планирование на предприятиях. М.: Экономика, 1973.
6. Бухалков М.И. Планирование на предприятии. Учебник. М.: ИНФРА-М, 2007.

Филобокова Л. Ю.
профессор,
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Н. Э. Баумана»

Бадранов А. Ш.
магистр,
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Н. Э. Баумана»

Управленческие инновации и подготовка менеджеров для малого предпринимательства

Управленческие инновации связаны с нововведениями в области менеджмента, представляются возможными только тогда, когда имеют место целенаправленные изменения посредством целенаправленных воздействий. Инновационный менеджмент возможен только в условиях совершенствования процесса подготовки менеджеров, в том числе и для малого предпринимательства.

Ключевые слова: управленческие инновации, малое предпринимательство.

Managerial innovations and training of managers for the small business

Management innovations associated with the innovations in the field of management, are possible only then, when there are targeted changes through targeted actions. Innovation management is possible only in the conditions of improvement of the process of preparation of managers, including for small business.

Key words: management innovations, small business.

И. Шумпетер в 1930 г ввел понятие «инновация», основное содержание которого представляет собой изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности. И. Шумпетер трактует сущность дефиниции «инновации» как новую научно-организационную комбинация производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом; это либо комбинация новым способом существующих факторов производства, либо новые товары или еще не опробованные методы или производство для нового рынка, а также производство с использование новых средств производства [4]. Управленческие инновации относятся к специальному классу инноваций и представляют собой изменения, движение в направлении гипотетической (желаемой) цели. Как представляется авторам, главной функцией инновационной деятельности является функция качественных изменений.

Управленческие инновации представляют собой целенаправленные изменения состава функций, организационных структур, технологий, организации управления, методов работы системы управления, ориентированных на замену элементов этой системы с целью ускорения или улучшения решения поставленных задач на основе выявления закономерностей и факторов развития инновационных процессов на всех стадиях жизненного цикла продуктов, технологий и предприятия в целом.

Управленческие инновации реализуются в таких основных формах адаптационных механизмов как:

- структурный;
- административный;
- информационный.

Каждый из механизмов направлен на разработку соответствующих мер управляющего воздействия на основе использования всех видов информации и прогнозных оценок будущих состояний инновационной деятельности хозяйствующего субъекта. В российской хозяйственной практике сложилось так, что из всех нововведений, осуществляемых на микроуровне, та их часть, которая относится к сфере менеджмента, воспринимается как некая экзотика, достаточно часто она остается в тени как для предприятий, так и при исследовании проблем инноваций. Инновационного развития. В то же время, значимость качественного и эффективного менеджмента, степень его влияния на достигнутые результаты деятельности хозяйствующего субъекта не подлежат сомнению. Также не оспаривается необходимость развития систем управления, хотя сам инновационный процесс в области менеджмента остается для многих неясным и в целом слабоизученным.

Существует огромное множество изменений, возникающих в организации стихийно, однако речь может идти об инновационности процессов, связанных с нововведениями в области менеджмента, только тогда, когда имеют место целенаправленные изменения как результат целенаправленного воздействия. Инновационный менеджмент представляется возможным только в условиях инновационности процесса подготовки управленческих кадров, в том числе и для малого предпринимательства.

Профессор В.И. Кушлин считает, что «успех системных инноваций и повышение эффективности рыночных реформ зависят, прежде всего, от природных ресурсов и интеллектуально-предпринимательских качеств людей» [3]. Роль малого предпринимательства в решении этой задачи трудно переоценить. На работу в корпоративные структуры и государственные учреждения обычно приходят люди, готовые

подчиниться правилам, уже установленным работодателем. Создавая малое предприятие, предприниматель рассчитывает исключительно на свои деловые качества, профессионализм, способность к нестандартным действиям на рынке. Работая в бизнесе, менее стабильном по основным параметрам, предприниматель заранее прогнозирует как успех, так и неудачу. В последнем случае он, как правило, не «опускает руки», а немедленно начинает искать новую нишу на рынке. Об этом свидетельствует, в частности, опыт США. По данным Администрации по делам малого бизнеса, каждое четвертое малое предприятие терпит банкротство уже в первый год своей работы на рынке, а 90% не могут удержаться на нем более четырех лет. Но только в 20% случаев это происходит вследствие утраты капитала, 80% предпринимателей просто меняют сферу его приложения. Для полного использования экономического и социального потенциала малого предпринимательства требуется благоприятная институциональная среда как совокупность субъектов экономических и иных отношений малого предпринимательства, законодательства, регулирующего все аспекты деятельности, механизмов государственной поддержки и поддержки со стороны международного сообщества.

Федеральным законом 209-ФЗ от 24.07.2007г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в качестве одной из целевых установок государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации закреплено — обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства [1]. Статьей 25 закона закреплены меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. В соответствии с нормативными требованиями законодательного акта, регулирующего развитие предпринимательства, осуществляемого в малых организационно-правовых формах, в апреле—мае 2012 года кафедрой «Инновационное предпринимательство» МГТУ им. Н.Э. Баумана было проведено исследование профессиональных предпочтений молодежи методом «он-лайн опроса» в сети Интернет. Проведенное исследование было нацелено на формирование информационного массива о предпочтениях молодых людей, в возрасте до 20 лет, в получении знаний и умений, необходимых для успешного профессионального и личностного роста в условиях конкурентной рыночной среды, для возможности выступить креативным менеджером, способным не только генерировать бизнес-идеи, но разрабатывать инновационные технологии менеджмента. В фокусе исследования находилась мо-

лодежь, получающая базовое образование в высших и средне специальных учебных заведениях, силу того, что через 10–15 лет это поколение достигнет наиболее продуктивного возраста и ему разрабатывать и реализовывать инновационные технологии управления. Респондентам, численностью 450 человек в возрасте от 18 до 30 лет, был предложен опросный лист, состоящий из 7 вопросов, в том числе:

- насколько молодежь готова идти в бизнес для достижения профессионального и личного успеха;
- имеет ли молодежь представление о ВТО и о том, как открытая экономика способствует развитию бизнеса;
- мотивирована ли молодежь на получение дополнительных знаний и умений в сфере ведения бизнеса.

Полученные результаты позволили определить образовательные приоритеты молодежи в обозначенном сегменте российского предпринимательства. На вопрос, «Каким образом Вы планируете построить свою трудовую деятельность?», ответы распределились следующим образом:

- 24% планирует работать по специальности в качестве наемного работниками на государственных или частных предприятиях;
- 14,44% планируют поступить на государственную службу;
- 22,22% выразили желание начать собственный бизнес;
- 39,33% намерены работать по найму и параллельно заниматься собственным бизнесом.

Оценка результатов опроса позволила установить, что большинство респондентов, а именно почти две трети (277 человек) видят себя самозанятыми полностью или частично. Несмотря на то, что до вступления России в ВТО этот процесс обсуждался более 15 лет, большинство молодых россиян не имеет должного понимания перспектив, открывающихся для российского бизнеса. О роли ВТО знает менее половины опрошенных – 41,78% (188 человек), более трети – 38,67% (174 человека) имеют лишь смутные представления и почти одна пятая – 19,56% (88 человек) не знают о ВТО ничего. О том, что членство в ВТО может дать российскому бизнесу знает лишь около трети респондентов – 34% (153 человека), более трети – 39,11% (176 человек) имеют только неглубокое понимание и более четверти – 26,89% (121 человек) не обладают никаким знанием. Для подавляющего большинства участников опроса – 87,78% (395 человек) дополнительные знания и умения в сфере бизнеса необходимы. Только около одной десятой – 12,22% (55 человек) сообщили, что не нуждаются в дополнительной профессиональной подготовке.

Выполненные исследования позволяют сделать следующее заключение:

- современная российская молодежь склоняется к тому что «работать на себя» надежнее и выгоднее;
- большая часть молодежи не понимает готовность ко вступлению России в глобальную экономику;
- большинство молодежи нацелено на получение дополнительных профессиональных знаний в области предпринимательства.

Желание и готовность молодежи к получению дополнительных профессиональных знаний в области предпринимательства, в том числе и его менеджмента, обязывает систему высшего и среднего профессионального образования России:

- разработать (дополнить, расширить, осуществить селекцию и дифференцированный подход) образовательные программы, направленные на подготовку специалистов в области инновационного менеджмента;
- сформировать УМЦ, предлагающие разноуровневые программы, в том числе: по повышению квалификации государственных служащих, функциональными обязанностями которых является регулирование развития малого и среднего предпринимательства; по переподготовке специалистов, обслуживающих малое и среднее предпринимательство; по подготовке управленческих кадров для малого и среднего предпринимательства; по обучению необходимым профессиональным навыкам для организации и ведения предпринимательства в малых организационно-правовых формах; и др.. По данным ТАСИС СЕМИРУС, выполнившего анкетирование руководителей малых предприятий с целью определения приоритетов в управлении, инновационные управленческие решения распределяются следующим образом. На первое место выдвигается потребность в развитии и совершенствовании стратегического планирования (об этом заявило 44% руководителей малых предприятий). Необходимость в совершенствовании методов стратегического планирования наиболее остро ощущают руководители предприятий, которым необходимо выжить и развиваться. Тот факт, что при оценке необходимости разработки и обоснования новых методов управления устойчиво лидирует задача стратегического планирования, подтверждает тот факт, что руководители и собственники малых предприятий отдадут пред-

почтения стратегии. На втором месте по необходимости совершенствования методов и методик на основе инновационного подхода находится экономический анализ, позволяющий вскрывать, идентифицировать и оценивать сильные и слабые стороны, местоположение в конкурентной бизнес-среде, экономический, финансовый, предпринимательский, инновационный потенциалы.

К сожалению, даже первый шаг на пути к инновационному менеджменту — признание необходимости развития и совершенствования методов управления (для малого предпринимательства это, прежде всего, методы планирования и экономического анализа) готовы сделать далеко не все предприниматели. Большую степень готовности проявляют те субъекты малого предпринимательства, кто ориентирован на развитие и расширение масштабов деятельности. А традиционно малые предприятия, не ориентированные на рост и расширение, выражают меньшую степень желаний применять инновационные подходы к управлению. Полученные результаты вполне соответствуют особенностям управления финансами, сформулированными Дж. К. Ван Хорном [2]. Закон управления системой гласит, что управляющие воздействия должны быть направлены на то, что движение (функционирование) системы способствовало достижению поставленной цели. Степень достижения поставленной цели — есть эффективность управляющих воздействий (управления) и эти управляющие воздействия должны быть инновационными. В ноябре 2009 года Президент РФ Д.А. Медведев в послании Федеральному собранию отмечал, что стратегической целью развития российского общества должно стать создание «умной» экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоёв населения страны, что представляется возможным только благодаря системной модернизации экономики, предусматривающей и модернизацию (трансформацию на инновационные методы) системы менеджмента.

Используемые источники

1. Федеральный закон 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства Российской Федерации»
2. Дж. К. Ван Хорн «Финансовый менеджмент». М. 12-е изд. М.: «И.Д. Вильямс», 2008.
3. Кушлин В. И. Экономическая теория. М.: Изд-во РАГС, 2006
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Княжев А. В.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Социокультурный подход к управлению организацией

В данной статье речь идет о механизмах формирования первичных объединяющих ориентиров любой организации — миссии фирмы и ее общей стратегии, правил поведения, которые ее обеспечивают. Именно в этих идеологических конструктах и формируется корпоративная культура. Помимо этого, важная интегративная функция в создании и поддержании организационной и корпоративной культуры отводится социокультурному «ядру» — управленческой команде головного офиса, которая и формирует основные идеологические постулаты бизнес-организации.

Ключевые слова: бизнес-организации, управленческая команда, корпоративная культура, идеологические конструкты, субкультурные зоны, социокультурное «ядро».

The sociocultural approach to management of the organization

In the article it is a question of mechanisms of primary uniting reference points of any organization formation, notably missions of firm and its general strategy, rules of behavior which provide it. In these ideological generations the corporate culture also is formed. Besides it, important integrative function in creation and maintenance of organizational and corporate culture is taken away to sociocultural «kernel» — an administrative command of head office which forms the basic ideological postulates of the business organization.

Keywords: the business organizations, an administrative command, corporate culture, ideological generations, subcultural zones, sociocultural «kernel».

В настоящее время в зарубежной деловой литературе сложилось множество подходов к изучению бизнес-организаций, но наибольшего внимания заслуживают три. Во-первых, это биокорпоративное направление их описания, которое дает возможность понять деловые организации как живые уникальные организмы, существующие в мире конкурентной борьбы. Яркими представителями этого направления стали американские исследователи-консультанты Франсис Ж. Гуиар и Джеймс Н. Келли, опубликовавшие книгу «Преобразование организации» (1995), которая была переведена на русский язык в 2000 г.¹

¹ Франсис Ж. Гуиар, Джеймс Н. Келли. Преобразование организации. М.: Дело, 2000.

Во-вторых, это направление самообучающихся деловых организаций, которое разработал, обобщив опыт развивающихся компаний, американский исследователь Питер Сенге. Его основополагающая книга «Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации» была опубликована в 1990 г. В последнее время это направление стало бурно развиваться. Наиболее полно оно представлено в его книге «Танец перемен» (1999), которая издана на русском языке в 2003 г.² По существу, Питер Сенге открыл новую эпоху в понимании организационного управления, «расшифровал» основополагающие тенденции развития компаний.

В-третьих, это интеркультурологическое направление изучения бизнес-организаций, представители которого рассматривают корпорацию как инструмент управления этнокультурными ресурсами в условиях их разнообразия и противоречивости. Первым представителем такого подхода стал выдающийся американский ученый Р.Д. Льюис, книга которого «Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимопониманию» (1996), была выпущена на русском в 1999 г.³ Согласно Р. Д. Льюису, деловые культуры классифицируются по такому объективному способу измерения объективной реальности, каким является время. Он выделяет три типа деловых культур по национальному признаку:

- моноактивные (линейно организованная жизнедеятельность и поэтапная организация трудовой деятельности);
- полиактивные (совмещение во времени нескольких дел сразу, не всегда доводимых до конца);
- реактивные (организация поведения в зависимости от меняющихся обстоятельств жизнедеятельности).

К моноактивной культуре относятся англосаксы: американцы, англичане, немцы, северные европейцы, которые методично, последовательно и пунктуально организуют свое время. К полиактивной культуре относятся латиноамериканцы и южные европейцы, а к реактивной культуре — представители азиатских стран.

Вторым крупным представителем этого направления стал Найджел Дж. Холден, опубликовавший свою книгу «Кросс-культурный менеджмент: концепция когнитивного менеджмента» (2002). На русском языке его книга была выпущена в 2005 г.⁴ В отличие от традиционного пони-

² Сенге П. Танец перемен. М.: ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2003.

³ Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимопониманию. М.: Дело, 1999.

⁴ Холден Н. Дж. Кросс-культурный менеджмент. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

мания этнокультурных различий как непреодолимых «антагонистических сущностей» он сформировал понимание кросскультурного менеджмента в международном бизнесе как управляемого феномена. Его концепция убедительно доказана, так как он описал опыт развития четырех крупных транснациональных компаний: Novo Nordisk, Matsushita Electric, Lego, Sulzer Infra. Этот опыт позволил ему сформулировать собственный оригинальный подход к изучению практики управления, который он назвал «когнитивный менеджмент», т.е. менеджмент, основанный на познании опыта взаимодействующих работников разных культурных ориентации. Тем самым было преодолено узкое понимание этнокультур в деловых организациях как противостоящих феноменов, которое господствовало в теории международного менеджмента на протяжении 80–90-х гг. прошлого века.

В этой связи известная кросскультурная концепция Г. Хофштеде⁵, созданная автором на основе опроса более чем 160 000 менеджеров и сотрудников деловых организаций в 60 странах мира, которая широко цитируется и считается в теории международного менеджмента непогрешимой, уходит в прошлое. Согласно этой концепции, Г. Хофштеде выявил четыре важных различия деловых национальных культур. Они отличаются друг от друга степенью выраженности: а) индивидуализма или коллективизма; б) дистанции власти; в) минимизации организационной неопределенности в связи с рисковыми ситуациями; г) соотношением «мужского» и «женского» проявлений поведения в организациях. Позже, изучая восточные деловые культуры, Г. Хофштеде ввел еще один различительный компонент — клановость.

Эта концепция оказалась в центре исследований тех ученых, которые использовали ее и для оперативной диагностики культурологических параметров деловых организаций. Однако сам Г. Хофштеде нигде не упоминает о такой возможности использования своего метода. Описание параметров, по которым можно различать те или иные национальные деловые культуры, является действительно серьезным открытием Г. Хофштеде, но эта модель вызывает вопросы. А как она «работает» на преодоление «культурного шока» практически? В развивающейся практике кросс-культурного менеджмента, ориентированного на взаимодействие различных деловых культур, важным становится именно это.

Есть все основания полагать, что культурологическое направление в менеджменте является в настоящее время ведущим в осмыслении и

⁵ Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001.

переосмыслении тенденций организационного развития корпораций. Исторически оно возникло как необходимость описать более полно то, что происходит в деловых организациях с «человеческим фактором». В этой связи появилось очень много подходов к изучению организационной и корпоративной культур, что характерно прежде всего для американских авторов. Лучшим аналитиком организационной культуры как родового понятия можно считать Джоану Мартин⁶. Именно она, изучив множество критериев оценки культуры в деловых организациях, сформулировала три перспективы познания этого сложного феномена:

1) изучать интегративную сущность организационной культуры, т.е. то, что объединяет работников, кто их объединяет и как происходит это объединение (например, на основе консенсуса, единых интересов, общих требований и др.);

2) изучать степень дифференциации организационной культуры, т.е. то, что разъединяет работников и может вести к конфликтам, то оказывается их фигурантом и почему (например, некое множество субкультур, которые уникальны по своей природе, но либо сосуществуют в корпорации, либо оказываются конфликтогенными);

3) изучать фрагментарность организационной культуры, т.е. то, что может порождать неопределенность, потому что в таком случае организационную культуру трудно идентифицировать в связи с множеством субкультур, существующих в деловой организации.

Философское осмысление организационной культуры было предложено Э. Шейном (1992)⁷, который разработал и описал организационную культуру на основе ее системного проявления в деловой организации. Он выявил ее основополагающие интегративные компоненты с точки зрения организационного развития компании и обучения персонала:

- «деловая организация — окружающая среда»: что доминирует?
- природа человеческой деятельности: активная, реактивная, фаталистическая, прогностическая?
- природа реальности и истины: моралистическая, догматическая, прагматическая?
- сущность человеческой природы: верить или не верить в раскрытие лучших человеческих качеств?
- природа отношений между людьми: индивидуалистическая, коллективистическая, партисипативная (соучаствующая)?

⁶ Martin J. *Cultures in Organizations*. New York: Oxford University Press, 1992.

⁷ Шейн Э. *Организационная культура и лидерство*. М.; СПб.: ПИТЕР, 2002.

- природа ощущения времени: ориентация в прошлое, в настоящее, в будущее в процессах управления временными интервалами?
- информация и коммуникации: высок ли их уровень, какова их насыщенность и качество?
- единообразие или разнообразие субкультур: высокая степень разнообразия? Высокая степень единообразия?
- ориентация на задачи или на отношения: что доминирует в организации дела?
- линейная или системная логика: узколинейное мышление или системное мышление?

Однако существует еще один важный компонент организационной культуры: пространственные границы. Именно этот компонент помогает понять, что с расширением фирмы и преобразованием ее в корпорацию организационная культура изучается уже как корпоративная.

В отечественных подходах к выявлению критериев оценки организационной культуры можно выделить концепцию Н.В. Михалковской в ее статье «Типы корпоративных культур и внутрикультурные вирусы»⁸, которая работает с понятием «корпоративная культура», определяя ее типологию так: а) сетевая; б) интеграционная; в) фрагментарная; г) меркантильная. Критериями выявления этой типологии являются «социальность» и «солидарность», хотя эти критерии не являются, на наш взгляд, удачными.

Сетевая культура — это решение деловых проблем прежде всего неофициальным путем, где межличностные отношения доминируют над отношениями служебно-процедурными, когда многие проблемы решаются путем кулуарных и полуофициальных переговоров, а потом выносятся на формальное утверждение.

Интеграционная культура — это сплоченность работников в реализации целей деловой организации, когда они обеспечиваются долгосрочными стратегиями. Их консолидация направляется совместными интересами в процессе выполнения рабочих заданий. Она проявляется как профессиональная сработанность и межличностная совместимость работников. Такая культура оказывается идеальной, но может угаснуть, когда объединяющая цель исчерпана.

Фрагментарная культура — это индивидуалистическая настроенность работников, где каждый имеет «свой» фронт работ и отвечает

⁸ Михалковская Н. В. Типы корпоративных культур и внутрикультурные вирусы / Бизнес-образование. 2004. № 2.

прежде всего за себя. Она проявляется особенно тогда, когда рабочие места слабо «состыкованы» между собой, а в подразделениях нет межличностной совместимости и профессиональной согласованности в поведении работников. Она может проявляться, например, и в отделах продаж, где каждый продавец товара или услуги работает с клиентами в своем сегменте.

Меркантильная культура – это жесткая организация поведения работников, где деловые отношения доминируют над отношениями межличностными. Они подчинены прежде всего рыночной конъюнктуре, где главным является денежный интерес, позволяющий объединять работников для достижения тех целей, которые помогают компании быть конкурентоспособной.

Однако «четырехблочная» модель компоновки организационной культуры совершенно недостаточна. Это также подчеркивал один из лучших исследователей культуры организаций – голландский ученый Джон Ван Манен (1997). Организационная культура – слишком объемный и многогранный феномен, который требует совмещения многих подходов, что блестяще демонстрируют Ким Камерун и Роберт Куинн в своей книге «Диагностика и изменение организационной культуры»⁹, которая появилась в США в 1999 г.

В исследовании К. Камеруна и Р. Куинна преодолеваются почти все «пороки» существующих подходов к ее изучению. Они конструируют свою базовую модель на основе четырех типов организационных культур – клановой; адхократической (новаторской); иерархической; рыночной.

Клановая культура – это организация, которая фокусирует внимание на внутреннем поддержании гибкости, заботе о работниках и добром чувстве к потребителям. Лидер в этой культуре – это прежде всего Пособник и Наставник.

Адхократическая культура – это организация, которая фокусирует внимание на внешних позициях в сочетании с высокой гибкостью и индивидуальностью подходов к работникам. Лидер в этой культуре – это прежде всего Новатор и Провидец.

Иерархическая культура – это организация, которая фокусирует внимание на внутренних административных основаниях, обеспечивающих необходимую стабильность и контроль. Лидер в этой культуре – это прежде всего Инструктор и Координатор.

⁹ Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. СПб.: ПИТЕР, 2001. С. 203.

Рыночная культура – это организация, которая фокусирует внимание на внешних воздействиях в сочетании с требуемой стабильностью и контролем. Лидер в этой культуре – это прежде всего Боец и Постановщик задач, ориентированный на победу в достижении конечных результатов.

Организационную культуру эти авторы определяют как «долгосрочный, медленно меняющийся стержневой атрибут организации», включающий в себя базовые ценности и устоявшиеся способы их интерпретации¹⁰.

Эта концепция организационной культуры заслуживает очень серьезного изучения, так как, во-первых, представляет образец научного исследования, и, во-вторых, хорошо «работает» на практику управления. Однако в этой концепции не нашлось места выявлению феномена корпоративной культуры в соотношении с субкультурными позициями персонала компании. Нет в этой концепции и социокультурного «ядра» – управленческой команды головного офиса, которая и формирует основные идеологические постулаты бизнес-организации.

Зарождение и развитие корпоративной культуры определяется, прежде всего, первичными представлениями главы фирмы (или ее учредителями) о том, какой должна быть корпорация и как она будет развиваться дальше. Эти представления, которые Э. Шейн – основоположник теории организационной культуры – называет базовыми, и являются идеологией корпоративной культуры, которая может совершенствоваться в процессе командной работы. Управленческая команда во главе с ее лидером и оказывается организующим социокультурным «ядром» корпоративизма, но только в том случае, если она сформирована главой фирмы для наращивания конкурентных преимуществ.

Основы корпоративной культуры формируют, как правило, глава фирмы и его управленческая команда, т. е. команда головного офиса. Он может быть единоличным собственником активов компании и одновременно управляющим (президентом или генеральным директором), но может быть и наемным менеджером, которого учредители пригласили на должность генерального директора с широкими полномочиями, поручив ему усилить рыночные позиции компании. И тогда именно он разрабатывает свою управленческую концепцию, в которой определяет корпоративную политику и основы корпоративной культуры.

¹⁰ Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. СПб.: ПИТЕР, 2001. С. 204.

Если глава фирмы – единоличный собственник (или владелец контрольного пакета акций), то в этом случае возникает феномен «силового лидерства», когда управленческая «Я»-позиция собственника-управляющего целиком определяет содержание корпоративной культуры, которая должна приниматься на веру.

Если же главой фирмы является наемный менеджер (типа футбольного тренера), от которого ждут высоких результатов и учредители, и акционеры, и деловые партнеры-инвесторы, то тогда его концепция корпоративной политики разрабатывается с учетом их рекомендаций, пожеланий и даже требований, хотя они могут быть противоречивыми и даже ошибочными. Поэтому управленческое кредо наемного главы фирмы должно пройти первичную апробацию и быть принято как главный «козырь» компании. Оно и определяет содержание той корпоративной культуры, которую следует формировать. И в том и в другом случае это управленческое кредо оказывается «ядром» будущей корпоративной культуры, особенно тогда, когда оно принимается менеджерами среднего звена как руководство к действию.

Изучение опыта успешных фирм, как западных, так и отечественных, показывает, что «сильная» корпоративная культура может быть сформирована и харизматическим лидером, и лидером-организатором. Но в первом случае она может «свернуться» с его уходом, и тогда сотрудники компании окажутся в кризисной ситуации, а во втором случае, т.е. с уходом лидера-организатора, она окажется живучей. В первом случае вместо корпоративной культуры консультантам придется изучать организационные субкультурные позиции, т.е. то, что разъединяет компанию и насколько.

Возможны три варианта развития ситуаций в тех случаях, когда учредителей несколько и между ними существуют разногласия по поводу того, как развиваться холдингу. Одни хотят быстрой «отдачи» и поэтому предлагают меркантильную концепцию корпоративной культуры, в которой главной ее ценностью является прибыль. Другие ориентированы на долгосрочные перспективы, а поэтому предлагают ресурсную концепцию корпоративной культуры, в которой приоритетным направлением является профессиональное развитие сотрудников. К тому же многие из учредителей не имеют опыта руководящей работы в высших эшелонах власти, но хотят руководить «сверху» путем «выдачи» указаний. Эти противоречия сильно мешают консультантам создавать корпоративную культуру в расширяющейся компании. Продуктом консалтинговой практики в таком случае становится корпоративный кодекс, на основе которого предъявляются определенные

рамки-требования к высшему менеджменту, среднему и низовому, а также ко всем работникам корпорации. И этот продукт становится официальным социокультурным «ядром» корпорации, если он утверждается учредителями.

Далее происходит постепенное внедрение корпоративного кодекса в подразделениях, где существуют собственные субкультуры и где такие субкультуры еще только складываются. В практике успешно применяется фронтальный метод межкомандного консалт-обучения, когда в игровом поле одновременно работает от пяти до семи команд. Каждая команда «примеряет» корпоративный кодекс к своим потребностям, корректируя его с позиций собственной субкультуры. Так формируется корпоративная культура как единство разнообразия и как отлаживание деловых коммуникаций между подразделениями во имя достижения общих задач и единой цели. Если такие деловые игры проходят три раза за полгода, то уже можно считать, что сформировался ансамбль единомышленников, идеологией которого стало именно то корпоративное кредо, которое было провозглашено и отработано в игровых процессах. Эти игровые процессы хорошо описаны в публикациях Ю.Д. Красовского¹¹. По его мнению, именно в деловых играх ансамблевого типа формируется главная ценность корпоративной культуры – коллективное деловое сотрудничество.

Разработка корпоративного кредо компании может состояться только тогда, когда оно четко определено главой фирмы, а потом скорректировано по отклонениям и по эффективности в управленческой команде головного офиса. Аксиомой является постулат о том, что любой руководитель высшего уровня нуждается в формировании собственной команды, особенно глава фирмы. Но в практике управления этот постулат подтверждается не всегда.

Изучение успешных зарубежных фирм, предпринятое Стокгольмской экономической школой¹², позволило выделить особый вид лидерской субкультуры, благодаря которой эти фирмы добились выдающихся результатов. В окончательной выборке исследовательской группы Дж. Коллинза оказалось 11 компаний, результаты которых были выдающимися (Abbot, Circuit City, Fannie Mae, Gillette, Kimberly-Clark, Kroger, Nucor, Phillip Morris, Pitney Bowes, Walgreens, Wells Fargo). Их пу-

¹¹ Красовский Ю.Д. Организационное поведение. М.: ЮНИТИ, 1999; Красовский Ю.Д. Архитектоника организационного поведения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

¹² Коллинз Дж. От хорошего к великому. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002.

ководители-лидеры сначала подбирали управленческую команду, а потом вместе с ней осуществляли такой «прорыв» компании, когда их капиталоемкость за год-полтора повышалась в десятки раз. У всех у них было однотипное корпоративное кредо в отличие от тех лидеров, которые сначала выбирали стратегию, а потом подбирали управленческую команду. Их главная особенность заключалась в том, что они верили в безграничные возможности своей команды, были целиком слиты со своими командами и фанатично преданы своему делу. Их можно сопоставить с противоположной позицией тех лидеров, которые стоят над своими командами, верят в собственную исключительность и добиваются успеха. Но их разделяет прежде всего идеология, на основе которой и формируется та или иная корпоративная культура компании.

По сути, была открыта новая корпоративная культура управления, «ядром» которой является феномен «командного супер-лидерства», который «задает» направление социокультурному развитию корпорации. Так, например, сталелитейная компания Nucor, которая попала в выборку Джима Коллинза как великая, разработала триединую концепцию, которая основывалась на таких идеологемах: а) преодоление классовых различий между «верхами» и «низами» и создание эгалитарной культуры управления, которая связала бы интересы «верхов» и «низов» едиными финансовыми показателями; б) органичная «увязка» культуры дисциплины и культуры технологии, чтобы производить сталь по низкой себестоимости; в) главный экономический показатель — прибыль на тонну стали.

Разработка таких триединых концепций характерна только для высших лидеров командного типа, которые формируют команду для наращивания конкурентных преимуществ с последующим «прорывом» и отрывом от конкурентов. В Стокгольмской школе экономики Дж. Коллинза было зафиксировано, что это может быть только такой лидер, который умеет сочетать разработку триединой концепции «прорывного» развития и роста с твердостью воли в ее командной реализации.

Для того чтобы сформировать такую команду, необходимо подбирать не просто профессионалов, но их ансамбль, чтобы каждый дополнял бы каждого какими-то своими достоинствами, как это бывает в игровых видах спорта. Великий лидер становится таким потому, что подбирает в свою команду тех, кто разбирается в своем деле лучше, чем он сам, и кто сам может стать лидером. И она становится командой потенциальных лидеров. Добиваясь успешных результатов, эта команда тем самым создает морально-психологическую атмосферу подъема в компании. Это и формирует организационные «микрокультуры» ли-

дерских достижений, на основе которых выращивается новая корпоративная культура. Она проявляется прежде всего в том, что глава фирмы сам оказывается позитивным примером для своей команды как лидер, а когда фирма начинает разрастаться, то на ответственные должности назначаются те, кто прошел школу формирования команды лидеров. И они начинают создавать свои лидерские команды. Если это происходит во всех подразделениях, то тогда можно утверждать, что в компании сформирована корпоративная культура лидерского рассредоточения.

Корпоративная культура лидерского рассредоточения великолепно описана в книге Дж. С. Максвелла «Шеф и его команда»¹³. Он сам был в течение 25 лет руководителем компании и создал эту систему, которая состоит из следующих этапов: а) подбор лидерской команды; б) выявление потенциальных лидеров; в) воспитание потенциальных лидеров; г) подготовка потенциальных лидеров; д) развитие потенциальных лидеров; е) создание команды мечты; ж) взаимное обогащение «лидер — команда»; з) преемственность нового поколения лидеров.

По сути, Дж. С. Максвелл разработал в собственной практике управления две важнейшие методики, которые взаимозависимы. Это своеобразная методика «Инкубатор», посредством которой выращиваются лидеры, и методика «Каскад», на основе которой формируются лидерские команды во всей организации «сверху вниз». Именно так видится его многоэтапная концепция формирования различных лидерских позиций в компании, которая всех объединяет. Это классический пример понимания корпоративной культуры как единства многообразия.

¹³ Максвелл Дж. С. Шеф и его команда. СПб.: ПИТЕР, 2000.

Колпакова Л. С.
старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин,
Московский гуманитарно-экономический институт,
филиал (г. Воронеж)

Теоретические аспекты управления многоквартирным домом

В статье анализируются различные подходы к определению понятия «многоквартирный дом», исследуется вопрос о влиянии размера доли в праве общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме на реализацию правомочий собственников.

Ключевые слова: многоквартирный дом, жилой дом, общее имущество собственников помещений в многоквартирном доме, право общей долевой собственности, общее собрание собственников помещений в многоквартирном доме.

Theoretical aspects of management of an apartment house

The article analyzes different approaches to the definition of the «apartment house», examines the question of the influence of the size of the share in the right of common ownership to the common property in the apartment house on the implementation of the competence of the owners.

Keywords: apartment house, apartment house, the General property of proprietors of premises in an apartment house, the right of the General share property the General meeting of proprietors of premises in an apartment house.

Многоквартирный дом — объект сложный и неоднородный, элементы которого могут иметь неодинаковые правовые режимы, требования по управлению и различаться по субъектам, т.е. управляющим лицам.

В настоящее время понятие «многоквартирный дом» употребляется в ряде нормативно-правовых актах¹.

На подзаконном уровне предпринята попытка сформулировать определение многоквартирного дома. Так, в соответствии с п. 6 Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и

¹ См.: Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (в ред. ФЗ от 28 июля 2012 г. № 133-ФЗ); Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ (в ред. федер. закона от 28 июля 2012 г. № 133-ФЗ); Гражданский кодекс Российской Федерации: часть 1 от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ; часть 2 от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ.

подлежащим сносу, утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2006 г. № 47, под многоквартирным домом понимается совокупность двух и более квартир, имеющих самостоятельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к жилому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме. Таким образом, для того чтобы дом был признан многоквартирным, достаточно, чтобы он включал в себя две квартиры. Другое дело, что это определение не совсем точно описывает многоквартирный дом, не включает в себя указание на объекты общего пользования. Хотя далее в п. 6 вышеуказанного положения говорится о том, что многоквартирный дом содержит в себе элементы общего имущества собственников помещений в таком доме в соответствии с жилищным законодательством. Не спасает положение и предлагаемое указание на то, что многоквартирными жилыми домами не являются индивидуальные жилые дома, в том числе отдельно стоящие с количеством этажей не более трех, предназначенные для проживания одной семьи. Исходя из определения, содержащегося в п. 6 названного Положения, как справедливо отмечают некоторые авторы, любой индивидуальный коттедж в случае раздела (например, имущества супругов или в результате наследования) и образования в нем самостоятельных помещений и их отчуждения становится многоквартирным домом, так как его предназначение изменяется².

Различные понятия многоквартирного дома предлагаются в научной литературе. Например, П.В. Крашенинников и Н.В. Маслов предлагают считать многоквартирным домом «строение, разделенное на отдельные жилые помещения (как правило, квартиры), предназначенное для проживания граждан»³. Можно заметить, что данное определение основано на простом описании объективной реальности. Однако такое понимание многоквартирного дома нельзя назвать достаточно точным, ибо в нем отсутствует упоминание о присутствии в составе имущества многоквартирного дома помещений общего пользования. Другие авторы при характеристике понятия многоквартирного дома исходят из того, что многоквартирный дом — это вид жилого дома и применяют к нему общее определение жилого дома, установленное в ст. 16 ЖК РФ⁴. Однако в настоящее время данная позиция совсем не поддерживается зако-

² Певницкий С.Г. Многоквартирные дома: проблемы и решения. / С.Г. Певницкий, Е.А. Чефранова. М.: Статут, 2006.

³ Крашенинников П.В. Кондоминиумы. Общая собственность в многоквартирных домах / П.В. Крашенинников, Н.В. Маслов. М. 1995.

⁴ См. Жилищное право России: практический курс / Под ред. М.Ю. Тихомирова. М.: Изд. Тихомирова М.Ю., 2006.

нодателем. Так, из анализа ст. 16, ст. 36–48, ст. 161–165 ЖК РФ, ст. 49 Градостроительного Кодекса РФ, очевидно, что законодатель определенно разделяет многоквартирные жилые дома и жилые дома. Основные различия между данными понятиями, на наш взгляд, состоят в их составе и режиме собственности. По нашему мнению, можно определить *многоквартирный дом как индивидуально-определенное здание, которое состоит из двух и более жилых помещений в виде квартир, нежилых помещений, а так же помещений, предназначенных для обслуживания жилых и нежилых помещений и доступа к ним, тесно связанных с ними предназначением и следующих их юридической судьбе (помещения общего пользования).*

Понятие общего имущества в многоквартирном доме неоднозначно определено в законодательстве, правоприменительной практике и в литературе. Следует признать общепринятое рассмотрение этого имущества и законодателем, и цивилистами как самостоятельного объекта недвижимости и, следовательно, единого объекта права. При этом, однако, в судебной практике общее имущество дома понимается как составная часть квартиры, являющейся сложной вещью (ст. 134 ГК РФ). Так, Верховный Суд РФ по одному из дел отметил, что квартира — это главная вещь, а общее имущество — принадлежность к ней, которая следует судьбе главной вещи (ст. 135 ГК РФ)⁵.

В соответствии с ЖК РФ собственникам помещений в многоквартирном доме общее имущество принадлежит на праве общей долевой собственности. Можно согласиться с теми авторами, которые считают, что ЖК РФ ввел новую легальную модель права общей долевой собственности в отношении общего имущества в многоквартирном доме⁶.

Данная модель базируется на конструкции зависимого (несамостоятельного) права общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме. Вслед за ГК РФ (ст. 290) ЖК РФ закрепил и конкретизировал это право. Согласно ч. 1. ст. 36 ЖК РФ право общей долевой собственности на общее имущество производно от права собственности на помещение. Причем, в отличие от ГК РФ (ст. 290), ЖК РФ вместо квартиры вводит понятие «помещение», которое может быть как жилым, так и нежилым. Таким образом, введен принцип равенства всех собственников помещений в многоквартирном доме независимо от вида (жилое или нежилое) помещения.

⁵ Определение Верховного суда от 25 декабря 2000 г. по делу № 78-ГОО-61 о мансардах в чердачных помещениях многоквартирного дома г. Санкт-Петербурга.

⁶ См. например, Рузанова В.Д. Правомочия собственников помещения в отношении общего имущества многоквартирного дома и управление таким домом: соотношение правовых конструкций. // Законы России: опыт, анализ, практика. 2006 г. № 4.

Небезынтересным является вопрос о влиянии размера доли в праве общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме на реализацию правомочий собственников. Как известно, гл. 16 ГК РФ устанавливает общий принцип: правомочия владения, пользования и распоряжения имуществом, находящимся в общей долевой собственности, осуществляются по соглашению всех ее участников (ст.ст. 246, 247 ГК РФ), независимо от размера их доли в праве и от количества собственников. Применительно к общей долевой собственности в многоквартирном доме установлен совершенно иной принцип (см. ч. 2 ст. 36 ЖК РФ). Бесспорно утверждение Д.Б. Савельева о том, что такое соглашение участников долевой собственности и решение общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме — «различные по своей правовой природе акты волеизъявления»⁷. В статьях 245—247 ГК РФ, как отмечает автор, неоднократно указывается, что в соглашении принимают участие все сособственники. Данное соглашение определяет взаимные права и обязанности по поводу порядка владения, пользования и распоряжения находящимся в их общей собственности имуществом и соответствует понятию договора, содержащемуся в п. 1 ст. 420 ГК РФ. Напротив, соглашение собственников, достигнутое решением общего собрания, к числу договоров отнести нельзя. Участвуя в общем собрании, собственники не противопоставлены друг другу в качестве сторон, поэтому их воля выражается путем участия в голосовании, а не путем участия в заключении договора. Наконец, основное практическое значение имеет различие в круге лиц, в отношении которых действуют решение общего собрания собственников, и договор, заключенный собственниками. Если договором могут быть установлены обязанности только в отношении его участников, то решение общего собрания собственников, согласно ч. 5 ст. 46 ЖК РФ, обязательно для всех собственников помещений в доме, в том числе для тех, которые не приняли участие в голосовании.

Анализ норм ЖК РФ позволяет сделать вывод о том, что согласие всех собственников на распорядительные действия в отношении общего имущества требуется только когда речь идет об уменьшении размера общего имущества путем его реконструкции (ч. 3 ст. 36 ЖК РФ). В остальных же случаях достаточно соглашения простого или квалифицированного большинства. При принятии решений большинством голосов возникает вопрос о защите прав меньшинства. В литературе

⁷ Савельев Д.Б. Совершенствование законодательства о кондоминиумах в целях обеспечения прав домовладельцев. Дисс. канд. юрид. наук. М., 2002.

встречается мнение о том, что новое жилищное законодательство «не должно содержать нормы, предусматривающие навязывание воли большинства меньшинству в объединении собственников»⁸. Однако справедливой представляется позиция ученых, утверждающих, что здесь следует различать возможность игнорирования воли сособственников, составляющих меньшинство, и нарушение прав такого меньшинства. Игнорирование воли меньшинства допустимо, поскольку лицо, приобретая, например, квартиру и одновременно долю в праве на общее имущество многоквартирного дома, заранее косвенно с этим согласилось⁹. По справедливому замечанию И.В. Марковой «требование единогласного решения по всем вопросам, возникающим по поводу эксплуатации многоквартирного дома привело бы к парализации всей деятельности по управлению многоквартирным домом и, в конце концов, к невозможности реализации собственниками их правомочий»¹⁰.

⁸ Гришаев С.П. Проблемы осуществления права общей долевой собственности на недвижимое имущество.

⁹ См.: Миронов И.Б. Общее собрание собственников помещений как механизм управления многоквартирным домом//Семейное и жилищное право. 2005. № 4.

¹⁰ Маркова И.В. Управление общим имуществом в многоквартирном доме: проблемы и решения / Под общей редакцией В.Д. Рузановой. М.: «Деловой двор», 2010 г.

Моторная М. Н.
аспирант, кафедра экономических и финансовых дисциплин,
Московский гуманитарный университет

Сравнительный анализ тенденций современной молодежной безработицы в РФ и США

В статье исследованы тенденции молодежной безработицы в России и за рубежом. Базируясь на проведенном исследовании, автором предложены рекомендации по улучшению методов снижения числа безработных среди молодежи в России.

Ключевые слова: безработица, молодежная безработица, рынок труда, молодежный рынок труда, занятость.

Comparative analysis of the tendencies of modern youth unemployment in Russia and the U.S.

The article analyzed the tendencies of Russian and foreign youth unemployment. Based on the current study, the author offers recommendations for improving methods of reducing the number of unemployed youth in Russia.

Keywords: unemployment, youth unemployment, labor market, youth labor market, employment.

Молодежная безработица является актуальной проблемой современности, имеющей массовый характер, являющейся причиной довольно существенных экономических потерь государства и ухудшения социальной обстановки в целом. Это экономическое явление имеет свои особенности в различных странах, в частности в России и США, что в свою очередь, иллюстрируют показатели их уровня среди других стран (таблица 1).

Таблица 1

Уровень безработицы (в% к экономически активному населению) ¹

Страна	Год				
	2006	2007	2008	2009	Сентябрь, 2010
Россия	7,2	6,1	6,3	8,4	6,6
Германия	9,8	8,4	7,3	7,5	6,7
Италия	6,8	6,2	6,8	7,8	8,3
Канада	6,3	6,0	6,1	8,3	8,0
Великобритания	5,4	5,3	5,6	7,6	7,7
США	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6
Франция	9,2	8,3	7,8	9,5	10,0
Япония	4,1	3,9	4,0	5,1	5,0

¹ Важнейшие экономические показатели России и отдельных зарубежных стран: статистическое приложение [Текст] // Экономист, 2010. № 12, С. 77.

Рост производства, начавшийся во многих странах мира после мирового финансового кризиса, не привел автоматически к решению проблем безработицы. Как свидетельствуют официальные данные, представленные в таблице 1, в большинстве стран мира, включая Россию и США, она была на уровне предкризисного.

Если рассматривать динамику по годам за 1992–2011 г.г. в России и США, то наблюдается следующая тенденция (рис. 1).

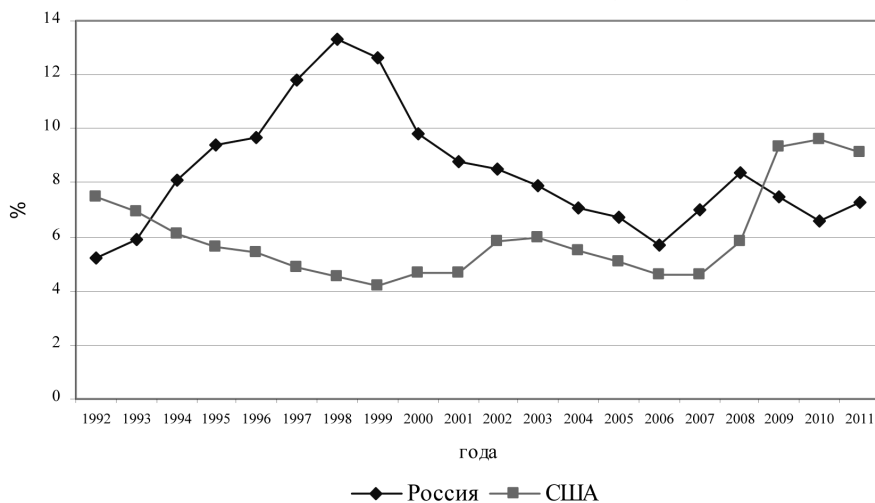


Рис. 1. Динамика уровня безработицы в России и США ²

Как видно из представленного графика уровень безработицы, как в США, так и в России имеет неустойчивую динамику. При этом следует отметить, что в общемировой практике предельно «допустимым» считается показатель безработицы, составляющий 10% экономически активного населения страны, и рассматривается при этом как индикатор «чрезвычайной ситуации» даже для высокоразвитых экономически государств.

В США уровень безработицы в 1992 году составил 7,5%, в середине 1998 года — около 4% (пик пришелся на начало 1980-х годов, вызвав серьезные опасения администрации) ³.

В России в 1999 году открытая безработица составила, по официальным данным, 12,5%, в 2000 году — 10%. По прогнозу Федеральной

² Важнейшие экономические показатели России и отдельных зарубежных стран: статистическое приложение [Текст] // Экономист, 2010. № 12, С. 78.

³ Там же, С. 79.

государственной службы занятости населения (ФГСЗН), рост безработицы в 2002 году вследствие реформы естественных монополий и силовых структур в России мог составить 1,8%, а в 2004 году — 2%⁴.

С начала кризиса в 2008 году уровень безработицы в России интенсивно возрастал и значительно превысил уровень безработицы США, родине экономического кризиса. По официальным данным темпы роста безработицы в 2009 году снизились, а летом рост безработицы совсем прекратился и сохранялся на протяжении всего летнего периода, несмотря на усилия правительства России по созданию новых рабочих мест и летний сезон, который всегда характеризуется усилением активности в строительной отрасли и промышленности.

В США в декабре 2008 года число рабочих мест в США уменьшилось на 577 тыс., а в январе 2009 года безработица выросла до максимального уровня (7,6%), для сравнения — в декабре 1992 году уровень безработицы в США составлял 7,2%.

В январе 2009 года в США число рабочих мест снизилось на 598 тыс. Это стало максимальной отметкой уровня безработицы США, если рассматривать период 70-х годов, а именно декабрь 1974 года.

Если обратиться к показателям молодежной безработицы, то здесь наблюдается следующая динамика по возрастным группам в России (таблица 2).

Таблица 2

Распределение численности безработных в РФ по возрастным группам (в% к итогу)⁵

Годы	Безработные, всего	В том числе в возрасте, лет						
		До 20	20–24	25–29	30–34	До 25	До 30	До 35
1995	100	11,5	18,0	13,9	14,4	29,5	43,4	57,8
2000	100	8,6	17,0	13,3	11,3	25,6	38,9	50,2
2001	100	8,8	17,9	12,4	12,0	26,7	39,1	51,1
2002	100	9,2	17,2	13,2	11,9	26,4	41,7	51,5
2003	100	10,1	18,8	12,8	11,1	28,9	40,4	52,8
2004	100	10,4	17,7	12,3	10,6	28,1	41,4	51,0
2005	100	10,5	17,9	13,0	11,3	28,4	45,0	52,7
2006	100	9,5	21,6	13,9	9,3	31,1	41,2	54,3
2007	100	9,0	20,5	11,7	12,3	29,5	41,6	53,5
2008	100	9,2	20,2	12,2	11,8	29,4	41,6	53,4
2009	100	4,9	21,8	13,9	11,1	26,7	40,6	51,7

⁴ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России. Россия и страны мира. 2010.: Статистический сборник [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gmcgks.ru/new>

⁵ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gmcgks.ru>

Широкое распространение среди безработицы молодежи получила первичная безработица. Доля среди безработных тех, кто ранее не имел работы, в 1995 г. составляла 16,9%, после 2000 г. возросла и колебалась от 20 до 30%⁶. Ее основными причинами, на наш взгляд, являются требования работодателей к наличию опыта работы и несоответствие структуры спроса, установившегося на рынке труда, спросу на рынке образовательных услуг.

В технологической и циклической безработице, на первый взгляд, все возрастные группы равны. При замене труда машинами и во время кризиса не удел может оказаться и стар и млад. Кроме того, хотелось бы заметить, что циклическую безработицу следует рассматривать более широко, чем обязывает название, поскольку снижение спроса на рабочую силу на рынке труда происходит во время не только циклических, но и любых кризисов, сопровождающихся сокращением реального производства. Таковым был и мировой кризис 2008—2009 гг. Трансформационные спады в переходных к рынку экономиках также сопровождались падением спроса на рабочую силу. В условиях кризисов молодежь оказывается, как правило, в худшем положении, политику омоложения трудовых коллективов практикуют немногие фирмы.

Таким образом, молодежь можно встретить почти всех классификационных групп безработицы. По результатам статистики безработных, в 2008 г. среди молодых людей, не достигших 30 лет, не нашли работу 2,2 млн. чел. Среди них ранее не имели работы 1,18 млн. (первичная безработица), уволились по собственному желанию 314 тыс. чел. (добровольная, фрикционная безработица), были сокращены работодателями как в связи с окончанием временных контрактов и сезонностью, так и в связи с сокращением штатов, ликвидацией предприятий 363 тыс. (вынужденная безработица)⁷.

В целом, если оценивать уровень безработицы среди различных возрастных групп, то наблюдается тенденция его снижения по мере взросления экономически активного населения. Выборочные статистические обследования, проведенные Росстатом в 2000—2007 гг., показали, что в этот период доля безработной молодежи в возрасте до 20

⁶ Безлепкина, Н.В. Влияние требований российских работодателей на рынок труда // Современные социальные процессы: человеческое измерение: материалы Второй Всероссийской научно-практической конференции (г. Набережные Челны, 25 декабря 2010 г.) [Текст] / Под ред. Н.М. Асратяна и В.Н. Шевчук. Набережные Челны: Изд-во Института управления, 2011, С. 77.

⁷ Там же.

лет составляла от 24 до 32% ищущих работу, в возрасте 20–24 лет работу не находили 11–16% молодых людей, в 25–35 лет — 5–10%⁸.

Статистика за 2000–2008 гг. показывает, что средняя продолжительность поиска работы увеличивается с возрастом безработного и по всем возрастным группам имела тенденцию к снижению в течение рассматриваемого периода. Например, для не достигших 20-летнего возраста среднее время поиска работы сократилось с 6,3 до 5,1 месяца, для тех, кому было 20–24 года, оно уменьшилось с 8,2 до 6,7 месяцев, в группе 25–29-летних — с 8,8 до 7,2 месяца. Обращает внимание на себя тот факт, что в условиях текущего кризиса среди молодежи увеличилась прослойка «застойной» безработицы. Некоторые молодые люди, которые не смогли найти работу с начала кризиса, отчаиваются трудоустроиться и вообще прекращают поиски. Высокий уровень «застойной» безработицы грозит России появлением нового «потерянного поколения», расширением криминогенной среды.

Средний возраст безработных в августе 2012 г. составил 34 года. Молодежь до 25 лет составили среди безработных 32,3%, включая возрастные группы от 15 до 19 лет (7,1%), от 20 до 24 лет (25,2%). Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе от 15 до 19 лет (27,8%) и от 20 до 24 лет (12,8%). По сравнению с августом 2011 г. уровень безработицы в возрасте от 15 до 19 лет сократился на 0,7%, в возрасте от 20 до 24 лет — на 1% (рис. 2).

Среднее значение уровня безработицы среди молодежи в возрасте 15–24 лет в августе 2012 г. составило 14,5%, в том числе среди городского населения — 13,8%, среди сельского населения — 15,9%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе от 15 до 24 лет составляло 4 раза больше по сравнению с уровнем безработицы взрослого населения в возрасте от 30 до 49 лет, в том числе среди городского населения (в 4,6 раза), сельского населения (в 2,5 раза).

Что касается США, то статистика демонстрирует следующие тенденции.

1) Уровень экономической активности США характеризуется сокращением участия молодежи в возрасте от 16 до 24 лет в рабочей силе: 1994 г. — 66,4% от возрастной группы; 2005 г. — 60,8%.

⁸ Безлепкина Н.В. Влияние требований российских работодателей на рынок труда // Современные социальные процессы: человеческое измерение: материалы Второй Всероссийской научно-практической конференции (г. Набережные Челны, 25 декабря 2010 г.) [Текст] / Под ред. Н.М. Асратяна и В.Н. Шевчук. Набережные Челны: Изд-во Института управления, 2011, С. 77.

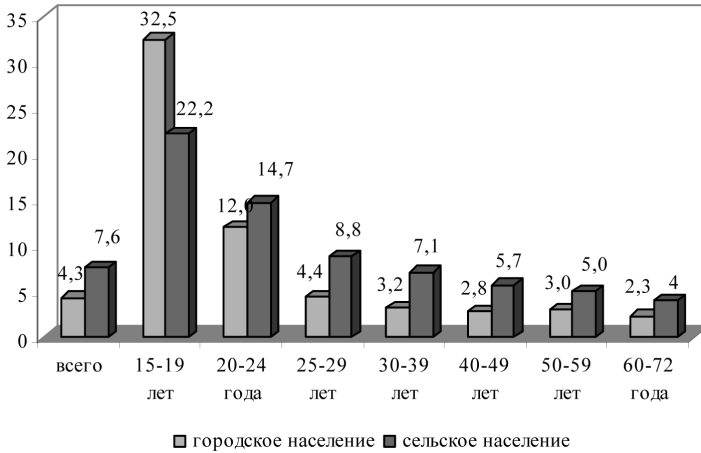


Рис. 2. Уровень безработицы по возрастным группам и виду поселения в августе 2012 года (в% от экономически активного населения)⁹

2) Уровень занятости: доля занятых среди девушек превышала эту долю среди юношей (в 2001 г. эти доли составляли, соответственно, 33,4% и 28,4%), причем для всех этнических групп.

3) Уровень безработицы в США среди молодого населения колеблется то в одну, то в другую стороны (возрастная группа 16–24). В 1995 году безработица составляла 12,1%. В 2005 г. безработица опустилась до уровня 11,3% (юноши – 12,4%, девушки – 10,1%). Более высокий уровень безработицы среди юношей по сравнению с девушками наблюдается не только в этот период: это явление, носит систематический характер и сохраняется не одно десятилетие.

За период 1970–2005 гг. доля лиц возрастной группы от 25 до 64 лет со специальным образованием на уровне колледжа увеличилась более чем вдвое (с 11,8% – 27,8%), доля получивших степень бакалавра или выше также более чем удвоилась за этот же период (с 14,4% – 32,3%); а доля работающих, не обладающих дипломом о среднем образовании, заметно снизилась. В 2005–2007 гг. 32,3% численность рабочей возрастной группы от 25 до 64 лет имели минимум как степень бакалавра; 30,1% свидетельствует об окончании средней школы и лишь 9,8% не получили и законченного среднего образования.

⁹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gmcgks.ru>

Если рассматривать более поздний период, что экономический кризис не обошел Соединенные Штаты, и ударил особенно сильно по молодежи. Значительное увеличение численности безработных за период 2000–2008 гг. наблюдается в США среди возрастной группы 15–24 лет – с 2118 до 2830 тыс. человек, и значительное (практически в два раза) увеличение безработных среди 25–49 лет – с 2728 до 4318 тыс. человек. Заметим, что в России за этот же период происходит обратная тенденция. Численность безработных среди возрастной группы 15–24 лет уменьшается с 2065 до 1417 тыс. человек, а среди безработных 25–49 лет происходит сокращение численности безработных почти в два раза с 4697 до 2588 тыс. человек (таблица 3).

Таблица 3

Численность безработных по возрастным группам в США и России, по методологии МОТ (тыс. человек)¹⁰

Страна	15–24 года		25–49 лет	
	2000	2008	2000	2008
Россия	2065	1417	4697	2588
США	2118 ¹¹	2830 ¹²	2728 ¹³	4318

В период кризиса конца первого десятилетия нового века безработица среди молодежи достигла рекордных показателей. Численность безработных в возрасте 16–19 лет возросла в январе 2009 года почти на 0,5 млн. человек, по сравнению с 2005 годом (рис. 3), а доля возрастной группы до 25 лет среди безработного населения составила 27%.

Уровень безработицы среди молодежи, кому меньше 25 лет, в марте 2012 года был в два раза выше, в сравнении со средним показателем по стране – 16,4%. В 2010 году уровень безработицы для молодых выпускников вузов составлял 10,4%, в 2011 году – 9,4%, а показатели неполной занятости были 19,8% и 19,1% соответственно.

Следует обратить также на региональные показатели молодежной безработицы в США. По данным Бюро трудовой статистики, в США в 2010 г. при среднем уровне безработицы 9,6% региональные показатели различались от 3,8% в Северной Дакоте до 14,4% в Неваде¹⁴. К тому

¹⁰ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России. Россия и страны мира. 2010.: Статистический сборник [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gmcgks.ru/new>

¹¹ 16–24 года.

¹² 2001 г.

¹³ 2001 г.

¹⁴ Bureau of Labor statistic www.bls.gov/lau/table14full10.pdf

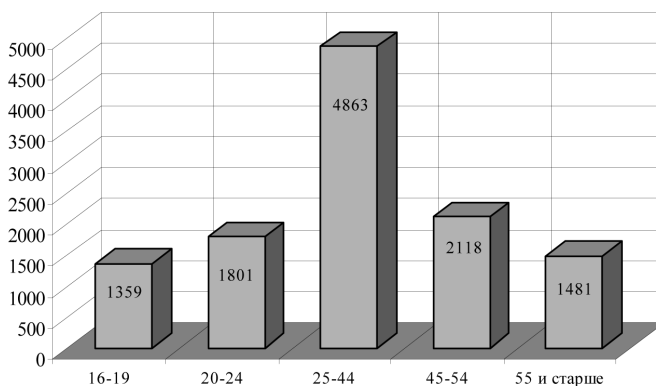


Рис. 3. Численность безработных по возрастным группам населения в январе 2009 года в США, тыс. чел.¹⁵

же в США по-прежнему большое значение имеют расовые и этнические признаки. В 2010 г. уровень безработицы среди афро-американцев был в 2 раза выше, чем среди белой молодежи. Так, в возрастной группе 16–19 лет показатели составили 43% и 23,2%, 20–24 лет – 26% и 13,5%, 25–29 лет – 19% и 9,5% соответственно.

В долгосрочной перспективе среди факторов снижения безработицы среди молодежи помимо устойчивого экономического роста можно выделить демографические, социально-политические, инновационные. Демографический фактор связан, прежде всего, с долговременной тенденцией падения доли молодежи (а именно эта возрастная группа в наибольшей степени подвержена риску безработицы) в общей численности рабочей силы в долгосрочной перспективе. Характерной чертой американского рынка труда являются изменения в возрастной структуре рабочей силы, в частности, сокращение доли молодежи в возрасте 16–24 лет (с 25% в 1978 г. до 16% в 1999 г.). Так как молодежь наиболее подвержена риску безработицы, такие сдвиги способствуют снижению общего уровня безработицы.

Если говорить о России, то результаты исследования молодежной безработицы обуславливают необходимость разработки модели ее государственного регулирования. Модель государственного регулирования безработицы в молодежной среде должна включать в себя основ-

¹⁵ Bureau of Labor statistic. Economic New Release. Selected Unemployment Indicators. W., February 06, 2009.

ные компоненты: объект, субъекты и меры, регулирующего воздействия на объект. В качестве объекта модели выступает молодежная безработица в России. Однако оказывать воздействие на объект можно, с одной стороны, на саму молодежь через стимулирование развития ее жизненных сил, а с другой стороны, на окружающие молодежь условия через организацию ее жизненного пространства. Стимулирование развития жизненных сил молодых людей должно происходить следующим образом: проведение профессиональной ориентации в средних общеобразовательных учебных заведениях; обеспечение качественной профессиональной подготовки в начальных профессиональных, средних специальных и высших учебных заведениях; информирование о трудовых правах и обязанностях, ситуации на региональном рынке труда, востребованности профессий (специальностей); активизация установок на труд, ответственность за свой выбор; формирование конструктивных стратегий поведения на рынке труда. Организация жизненного пространства молодежи должна включать: совершенствование законодательства по вопросам государственного регулирования занятости и безработицы; создание молодежной инфраструктуры; создание новых рабочих мест; предоставление широких возможностей для самозанятости; обеспечение социальной защиты от безработицы.

Молодежная безработица в различных странах, в частности в России и США имеет свою модификацию.

Положение молодежи США, как на рынке труда более уязвимо и менее выгодно по сравнению с взрослым населением, что проявляется, прежде всего, в высоком уровне безработицы (при более низкой доле участия в рабочей силе) и относительно низком уровне доходов молодых групп населения. Рассмотрение структурных особенностей молодежной безработицы США в конце XX — начале XXI вв. по возрастным группам и по регионам позволяет сделать вывод о ряде устойчивых долгосрочных тенденций, таких как сохранение значительного разрыва в уровнях безработицы между представителями всех возрастных групп и лицами в возрасте 16–19 лет (почти в три раза), между афроамериканцами и белым населением (в два раза).

Феномен молодежной безработицы в современной России имеет свои особенности, обусловленные, с одной стороны неустойчивым положением на рынке труда носителей проблемы — безработных молодых людей, а с другой, процессами в социально-экономической сфере, которые приводят к невозможности реализации молодежью своего трудового потенциала. Кроме того, существуют и другие первопричины этого феномена: распад системы распределения выпускников выс-

ших учебных заведений, сокращение производства, слабые возможности для самозанятости, отсутствие новых рабочих мест для молодежи и т.д. В этих условиях особо острыми являются проблемы формирования активных и конструктивных стратегий поведения молодых людей на рынке труда, поскольку решение проблемы безработицы и трудоустройства не в меньшей степени зависят от самой молодежи.

Используемые источники

1. Важнейшие экономические показатели России и отдельных зарубежных стран: статистическое приложение [Текст] // Экономист, 2010. № 12, С. 77.
2. Безлепкина Н.В. Влияние требований российских работодателей на рынок труда // Современные социальные процессы: человеческое измерение: материалы Второй Всероссийской научно-практической конференции (г. Набережные Челны, 25 декабря 2010 г.) [Текст] / Под ред. Н.М. Асратяна и В.Н. Шевчук. Набережные Челны: Изд-во Института управления, 2011. С. 171–174.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gmcgks.ru>
4. Портал мировая экономика и мировые рынки [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.europort.ru – мировая экономика и мировые рынки
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России. Россия и страны мира. 2010.: Статистический сборник [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gmcgks.ru/new_page_40.htm
6. Bureau of Labor statistic www.bls.gov/lau/table14full10.pdf
7. Bureau of Labor statistic. Economic New Release. Selected Unemployment Indicators. W., February 06, 2009.

Мурашов А. М.
доцент Российской академии предпринимательства

Экологизация и её роль в современном природопользовании

Статья рассматривает экологическое направление современной науки, останавливается на вопросах его развития и применения экологической терминологии в целом и в смежных отраслях знания. Исследуется вопрос о том, как представления людей влияют на их практические действия. Рассматриваются практические примеры.

Ключевые слова: экологические аспекты экономики природопользования, экологическая терминология и её применение в науке и практике, экологизация и эгоцентричность.

Ecologization and its role in modern environmental management

Article considers the ecological direction of a modern science, stops on questions of its development and application of ecological terminology as a whole and in allied industries of knowledge. The question of how representations of people influence their practical actions is investigated. Practical examples are considered.

Keywords: ecological aspects of economy of environmental management, ecological terminology and its application in a science and practice, an ecologization and an ecocentrism.

По Вико, исчерпывающее познание вещи доступно тому, кто сам эту вещь создает, иными словами, рукотворность вещи тем же субъектом рассматривается как необходимое и достаточное условие её познаваемости.

«Гипотеза требует и стимулирует ту же ревизию научного мышления, которая происходит во многих областях — от физики до биологии.

Наблюдатель должен быть включен в фокус наблюдения, а то, что можно изучать, — это всегда либо отношения, либо бесконечная регрессия отношений. И никогда не «вещь»».

(Г. Бейтсон)

От того, как мы получаем и обрабатываем данные об окружающем нас мире, зависит то, как мы к нему относимся. Трансцендентность по отношению к нему предопределяет и соответствующее его восприятие. Дифференциация действительности — путь к отчуждению.

Продолжая афоризм Козьмы Пруткова, если нельзя объять необъятное, значит, нужно его разьять и объять по частям.

И хотя намерения наши при этом могут быть самыми, что ни на есть благими, это, тем не менее, как правило, не сказывается на результате положительно, хотя и может сделать последний более предсказуемым.

Пути развития общественной мысли можно уподобить дорогам. Возникая спонтанно, какие-то из них расширяются, модифицируются и продолжают функционировать, иные зарастают и исчезают.

Невозможно взаимодействовать с природой и рационально использовать её богатства, не зная, как она устроена, по каким законам существует и развивается, как реагирует на действия человека, какие предельно допустимые нагрузки на природные системы может позволить себе общество, чтобы не разрушить их. Всё это является предметом такой науки, как экология.

Современные темпы и масштабы антропогенных изменений в природе могут привести и уже приводят к необратимым негативным последствиям, предотвратить которые можно лишь при условии знания всех процессов, происходящих на уровне отдельных экосистем и биосферы в целом. Предупредить их можно только в том случае, если спрогнозировать их наступление заранее. Ведь разнообразие форм воздействия и масштабы влияния Человека на Природу не имеют precedентов и создали реальные предпосылки для самоуничтожения Человека в результате истощения ресурсов и загрязнения среды обитания¹.

Неудивительно, что экологическое направление на сегодняшний день — это «столбовая дорога» научной мысли в сфере взаимодействия Человека и Природы.

Результатом развития, в первую очередь, именно экологической мысли явились понятия концепции устойчивого развития и ноосферогенеза.

Однако, реализация большинства теоретически правильных действий невозможна без убеждённости в необходимости их сознательного исполнения. Так, Киотский протокол, без фактического присоединения к нему основных государств-загрязнителей, в достаточной мере остался декларативным.

Очевидно, только убедив каждого участника в том, что природосохраняющая составляющая процессов природопользования жизненно необходима именно для него, можно повлиять на практическую деятельность и сделать более целесообразным изменение и преобразование окружающего человека мира.

¹ Миркин Б. М., Наумова Л. Г. Основы общей экологии. «Университетская книга». Москва, 2005.

Реализация данной системной установки возможна только одним способом — преобразованием системы образования. Первые шаги в этом направлении в большинстве экономически развитых стран мира были сделаны в середине 20-го века, когда в массовое сознание проникло понимание опасности экологической катастрофы планетарного масштаба. В результате чего стали возникать многочисленные «зелёные» движения, вводились соответствующие курсы в программах учебных заведений, озабоченность качеством окружающей среды стала входить в первую тройку проблем, волнующих население при социологических опросах. Можно бесконечно долго спорить о том, что явилось тому основной причиной — действительное ухудшение условий обитания или разъяснительная деятельность учёных-экологов, но критическая ситуация в биосфере, вызванная нарастающим антропогенным давлением, стала очевидной.

Во всяком случае, умение ориентироваться в обозначенной проблематике стало одним из показателей уровня общей образованности человека, его интеллектуального развития и социальной ответственности.

Почему же в нашей стране до сих пор царят экологическая неграмотность и экологическое невежество?

Открываю учебник для вузов. Солидное издательство. Большой плодотворный коллектив авторов². Два доктора в рецензентах. Читаю: «Экология — сравнительно новая, молодая наука, которая возникла на основе биологии. Первое, классическое определение экологии было предложено в 1969 г. немецким биологом Э. Геккелем». «Странно, — думаю, — что это такого классического герр Геккель мог предложить **через 50 лет после своей фактической смерти?**»

Если имеется в виду его известная речь «О пути развития и задаче зоологии», то она имела место в 1869 году и тогда в книге — опечатка, ну, подумаешь, ошиблись на сто лет, однако сам контекст весьма настораживает: какая-то новая наука, возникшая на основе. Похоже, имеется какая-то особенная экология, не та, которую определял основатель.

Обоснование экологии как биологической науки было сделано Эрнстом Геккелем в работе «Всеобщая морфология организмов», изданной в 1866 году. «Под экологией мы понимаем общую науку об отношениях организмов с окружающей средой, куда мы относим в широком смысле все «условия существования». Они частично органической, частично неорганической природы; но как те, так и другие ... имеют весьма большое значение для форм организмов, так как они принуждают их

² Салова Т.Ю. и др. Основы экологии. «ЛАНЬ». СПб, 2004.

приспосабливаться к себе. К неорганическим условиям существования, к которым приспосабливаются все организмы, во-первых, относятся физические и химические условия их местобитаний — климат (свет, тепло, влажность и атмосферное электричество), неорганическая пища, состав воды и почвы и т. д.

В качестве органических условий существования мы рассматриваем общие отношения организма ко всем остальным организмам, с которыми он вступает в контакт и из которых большинство содействует его пользе или вредит. Каждый организм имеет среди остальных своих друзей и врагов, таких, которые способствуют его существованию, и тех, что ему вредят. Организмы, которые служат пищей остальным или паразитируют в них, во всяком случае относятся к данной категории органических условий существования»³.

Элементарный недельный срез российского информационного пространства позволяет нам составить весьма объёмный словарь смысловых и грамматических ошибок, связанных с одним только словом «экология» и его трактовками.

Причём грубо ошибаются не только корреспонденты, которые, в соответствии с реалиями сегодняшнего дня, просто обязаны быть людьми малограмотными и необразованными, но и так называемые аналитики, которые, казалось бы, должны иметь хоть какое-то представление о предмете.

Что есть «плохая» экология? Почему за экологию нужно бороться? В чём состоят «экологические потребности квартиры»? Как провести «экологическую экспертизу недвижимости»? Что такое «расширение ареала экологического права»? И что губит «уникальную экологию» наших регионов?

Может, кто-то и счёл сии перлы, почёрпнутые из первых попавшихся автору в руки источников информации, вполне состоятельными и корректными, но с точки зрения фундаментальной экологии, они, в лучшем случае — бессмысленны.

Кто сказал, что всё природное — лучшее? Природное невежество, например, ничем не лучше благоприобретённого в социуме.

Во всяком случае, создаётся впечатление, что некоторые авторы включают в свои работы те или иные термины, руководствуясь принципом: «что это такое мы не знаем, но уж больно слово красивое (модное)».

И, если западная научная мысль за вторую половину 20-го века прошла путь от уверенности в неизбежности экологической катастро-

³ Haeckel E. 1866, Bd. II, 286.

фы (в результате истощения природного потенциала и чрезмерного загрязнения окружающей среды), которая, как минимум, должна привести к резкому падению качества жизни человека, к антропоцентризму, при котором техногенные нарушения в биосфере рассматривались только в аспекте их прямого влияния на человека и, далее, к эгоцентризму, на каждом из этапов привнося в практику меры реального сохранения природы, достигнув на этом пути определенных успехов, так как шаги по смягчению обстановки предпринимались на государственном уровне (примеры восстановления отдельных экосистем : Великие озера в Америке, бассейны Рейна и Сены в Европе), то в нашей стране дело обстояло совершенно иначе.

Приходящие с Запада «со сдвижкой» в 15–20 лет волны экологических знаний лизали гранит российской действительности, не оставляя на нём заметных следов.

«Наука, которая занимается охраной и восстановлением окружающей природы, называется экологией и как дисциплина начинает уже сейчас преподаваться в университетах»⁴.

А ведь на указанный момент в том же Московском Государственном Университете экология изучалась никак не меньше ста лет!

Беспорным явилось одно: практическое отсутствие широкого применения экологических знаний как таковых. Некоторое исключение составило заповедное дело, особенно в части международного сотрудничества при реализации совместных программ (биосферные заповедники и проч.).

А поскольку основным критерием истины у нас в стране считалась практика, данная сфера знаний оказалась непаханным полем, готовым всё стерпеть.

Сегодня объективно происходит экологизация всей современной науки — экологические аспекты считают своим долгом рассмотреть практически все научные дисциплины. Это выражается в проникновении экологических знаний в различные сферы, как науки, так и практики. Происходит своего рода диффузия экологических знаний.

Однако, следует признать, что зачастую это делается достаточно формально. Даже можно сказать — механически. А именно, экологические «познания» преподносятся в канве других научных дисциплин, ограничиваясь простым упоминанием самого предмета как такового. Мол, исследователь «в теме» и слово такое слышал. И дело ограничи-

⁴ Лихачев Д.С.//«Москва», 1979, № 7, 173–179.

ается тем, что производные от слова «экология» рассеиваются по научным текстам, изначально их не содержащим.

Или данное слово или производное от него появляется перед названием любой другой сферы знаний в качестве прорывного нововведения. Медицинская, экономическая, юридическая и математическая — вот какая, оказывается, существует экология. Может, добавить ещё кинематографическую, научно-публицистическую или фантастическую? Или всё это сразу назвать «Около всяческая экология»? Не напоминает ли это Клондайк времён Золотой Лихорадки?

Необходимость человека обеспечить своё существование привела к тому, что ему пришлось познать окружающий мир и его законы и научиться использовать их себе во благо. Но, достигнутые на этом пути успехи, во всяком случае, то, что человек таковыми считал, послужили обоснованием для того, что для реализации задуманного достаточно обоснования технологий и нет нужды в их философской и нравственной поддержке⁵. Не отсюда ли ставка на дальнейшее развитие цивилизации с помощью технического прогресса и утилитарный подход к возникающим экологическим проблемам, основанный лишь на требованиях человека к качеству среды своего обитания, ориентированный на потенциальную полезность природных объектов для человека и удовлетворения его потребностей? Естественным продуктом таких воззрений стали псевдокреативизация — стремление профессиональной и управленческой элиты к самостоятельному распределению ресурсов и регулированию происходящих при этом процессов без вмешательства политиков и без привлечения общественности и стремление к неограниченному развитию, экономическому росту любым путём и любой ценой. Техноцентрическая вера в силу человеческого разума неизбежно приводила к насильственному отъёму у природы её «милостей», безраздельное пользование которыми, как и любые другие излишества, пагубно сказывались на общем состоянии жителей планеты Земля.

Убеждённость в независимости общества от природы ещё долго будет витать над «освобождённым» человечеством. Да до сих пор большинство жителей развитых стран не считает себя частью Природы (в неразвитых такие опросы просто не проводились).

Во второй половине 20-го века в науке появился, связанный с развитием кибернетики экологический подход, предполагающий моделирование и анализ взаимосвязей в системе «объект — окружающая сре-

⁵ Тимофеева С.С., Медведева С.А., Ларионова Е.Ю. Основы современного естествознания и экологии. «Феникс». Р-н-Д, 2004.

да» с допущением того, что в качестве объекта может рассматриваться не только живой организм. С точки зрения фундаментальной экологии — это нонсенс...

Скажем, как всерьёз можно говорить о жизненном цикле товара, если сам он — вещь?

Возведение искусственных преград часто приводит к значительным искажениям реальной картины мира. Результатом чего становятся ошибки и преступления.

Попытка унифицировать разнообразие — это путь к его исчезновению, однообразие же делает невозможным развитие и предопределяет невозможность изменений. Стандартизация среды неизбежно заканчивается попыткой её стерилизации, а последняя может обернуться не только изъятием «вредного» и «ненужного» из жизненной сферы, но превращением последней в безжизненную с соответствующими последствиями для всех, кто находится «внутри».

Всё расширяющаяся пропасть между традиционной гуманитарной культурой европейского запада и культурой, порожденной научно-технической революцией — опасная тенденция, способная привести к гибели всю человеческую культуру.

Неизбежность надвигающегося кризиса вызывала у части учёных желание: как минимум — привлечь к этому факту внимание общественности, как максимум — предпринять какие-то практические действия по его предотвращению.

Однако, концепции «нулевого роста», «глобального равновесия», «доиндустриального общества», которые призывали: к насильственному ограничению рождаемости, замораживанию потребностей и сдерживанию экономического роста во всем мире или в отдельных странах, даже к полному отказу от прогресса и достижений науки и техники, к насильственной деурбанизации и к возврату к доиндустриальному типу цивилизации, в силу своей неосуществимости свелись, в конечном счёте, к призывам хотя бы минимизировать отрицательные воздействия человека на природу.

А попытки осознать социальные истоки экологического кризиса закончились призывом к созданию экологизированной культуры. Причём под культурой, в данном случае, понималась совокупность созданных человеком ценностей и его способность их создавать и использовать себе во благо.

Современная наука ставит задачу найти новые, в том числе психологические формы интеграции человека в экосистему Земли.

Причём у некоторых движение в сторону общечеловеческих ценностей и гуманизма сопровождается утверждениями, что вследствие стремительной интернационализации хозяйственной деятельности, глобальные проблемы приобрели планетарный характер и стали якобы объединять людей всей планеты.

А вывод: даёшь переход от «старой биологической» экологии к «новой гуманистической»!

Биологическая экология человека долго «заслоняла» гуманитарную социальную экологию от взоров передовой научной общественности. Несмотря на явное стремление представителей гуманитарных отраслей знания высвободить социальную экологию из-под «гнёта» биоэкологии, она продолжала испытывать существенное влияние со стороны последней⁶.

Хотя, конечно, наша страна и привыкла специализироваться на «низвержениях», а в гуманитарных науках можно соблюдать, как строгую научность, так и апеллировать к чувству и вкусу, однако, если критерием правильности избрать не истину, а убеждение, вряд ли в данном случае стоит говорить о какой бы то ни было научности как таковой.

Что касается ссылок на авторитеты. Я внимательно прочёл статью Д.С. Лихачева (см. выше). Её основная мысль, как мне кажется, выражена там достаточно определённо: «сохранение культурной среды — задача не менее существенная, чем сохранение окружающей природы». И никаких призывов «учредить» новую науку!

Создаётся впечатление, что большинство из подвизающихся на тучной ниве мейнстрима просто не считает нужным знакомиться с историей вопроса, а общепринятые системные установки игнорирует не в силу своего с ними обоснованного несогласия, а по причине гораздо более прозаической — оно о них просто никогда не слышало или не хотело слышать. Не считало нужным...

Автору же представляется, что для того, чтобы создать «новую науку» неплохо бы сначала изучить старую.

Практика ведения природопользования современными методами предусматривает необходимость его экологизации, основывающейся на экцентрическом подходе.

Экологизация — процесс неуклонного и последовательного внедрения систем технологических, управленческих и других решений, позволяющих повышать эффективность использования естественных ресурсов и условий, наряду с улучшением или хотя бы сохранением

⁶ Ситаров В.А., Пустовойтов В.В. Социальная экология//«Академия». М., 2000.

качества среды на всех уровнях организации и функционирования природно-антропогенных систем ⁷.

Экоцентрический подход к практической деятельности основывается на необходимости коэволюции человека и биосферы, он должен стать преобладающим при ведении любых преобразований. Единственный способ не допустить перерастания общемирового экологического кризиса в катастрофу — перейти к экоцентрическому типу сознания. Приоритет должен быть отдан природным экосистемам, которые обладают независимой от человека самоценностью. Именно это и определяет качество среды обитания человека.

Однако, реальность включает в себя как деятельность находящуюся в соответствии с заявленными критериями, так и примеры прямо ей противоречащие.

1. Лондонский Музей науки, бесплатный для посетителей, будут топить и освещать, используя их экскременты. По оценкам специалистов, три миллиона посетителей в год, посещающие музейный туалет, позволят произвести энергию, равную 1 млн. 530 тыс. киловатт в час, чего будет достаточно для питания 15 тыс. электрических лампочек в год.

Установленные на крыше музея солнечные батареи конкуренции с отходами человеческой жизнедеятельности не выдержали ⁸.

2. Рекордная партия урановых «хвостов» — токсичных и радиоактивных отходов, которые образовались в Западной Европе при обогащении урана, прибыла в марте 2009 г. в Россию. После разгрузки в порту Санкт-Петербурга, опасный груз проследует в Новоуральск (Свердловская обл.), подвергая риску миллионы россиян, проживающих вдоль маршрута транспортировки. Выброс в окружающую среду большого количества урановых «хвостов» может привести к заражению территории в радиусе 32 км и подвергнуть население опасности токсичного и радиационного поражения вплоть до летального исхода. Общее количество западноевропейских отходов, уже ввезенных на российские предприятия, составляет около 100.000 тонн. Необходимости в таком материале атомная промышленность не испытывает, ведь в России скопилось более 700.000 тонн собственных урановых «хвостов» — отвалного гексафторида урана. Они хранятся в контейнерах, подверженных коррозии, под открытым небом, а утвержденных безопасных планов по их использованию или захоронению не существует. Хранение «хвостов» происходит с нарушением норм безопасности и риском разгер-

⁷ Трофимова В. Л. Природопользование. «Финансы и статистика». М., 2002.

⁸ Ru.reuters.com

метизации контейнеров. У атомной промышленности нет технологии, которая позволила бы в обозримом будущем решить проблему утилизации урановых «хвостов». Тем не менее, «Росатом» продолжает импортировать такие отходы из Германии, Голландии и Франции. Ввоз «хвостов» является сомнительным с точки зрения юридической легитимности. На момент подписания контрактов с Германией в 1996 г. действовала ст. 48 Закона РФ об охране окружающей среды, запрещавшая ввоз в Россию радиоактивных отходов (РАО) и ядерных материалов с каким-либо целями. Однако, до сих пор никто не понес наказания за противозаконные действия, которые превращают Россию в свалку токсичных и радиоактивных отходов из-за рубежа ⁹.

3. Нефтяная компания ВР купила у Google и Yahoo поисковые запросы, связанные с экологической катастрофой в Мексиканском заливе. «Мы выкупили поисковые термины, чтобы люди могли получать достоверную информацию о наших усилиях с утечкой нефти,» — утверждают представители компании. Надо ли говорить, что реальная цель — противостоять всё усиливающейся критике компании в Сети.

4. Национальный Биоэнергетический Союз и Биотопливный Портал Wood-pellets.com начали исследование в области энергетической травы, которая сможет благополучно выращиваться в России. Наиболее интересные биотопливные виды: мискантус (слоновья трава) и саликс (ива). В целом энергетические посадки можно разделить на несколько видов: деревянистые плантации быстрого оборота (энергетическая ива, тополь, роза многоцветная); стойкие двудольные растения (артишок, топинамбур, седа); многолетние злаки (мискант гигантский); однолетние злаки (сорго суданское, тростник обыкновенный).

Если сравнить по урожайности и калорийности растений, то лидерами могут стать следующие: мискант сахарный (урожай 30 тонн/га, калорийность 17 ГДж/т), ива (урожай 28 тонн/га, калорийность 17 ГДж/т). Тростник может давать урожайность от 13 до 79 тонн с гектара и топинамбур от 10 до 160 тонн с гектара. На Украине в 2007 году начали эксперимент по выращиванию мискантуса в Харьковской области. Там планируют собирать «слоновью траву» один раз в три года. В Великобритании начинают срезать мискантус уже со второго года и средняя урожайность — 15 тонн с гектара. В России пока изучают вопрос выращивания этой травы. Другое популярное энергетическое растение — ива или саликс. Она приобрела наибольшую популярность в сканди-

⁹ Из обращения представителей более 100 экологических организаций в Генеральную Прокуратуру РФ.

навских странах. «Количество плантаций саликса растет в настоящее время, благодаря: простоте выращивания, достижениям в разведении (новые, более продуктивные виды), развитию технологии извлечения энергии из биомассы, неизбежным переменам в сельском хозяйстве, связанным с европейской интеграцией, а также с низкими затратами на производство 1 ГДж энергии по сравнению с ископаемыми топливами», – рассказал генеральный директор Биотопливного Портала.

Качество не может существовать отдельно от реальности. Сохранение представлений об окружающем мире зачастую – спасение абстракций. Но это, понятное дело, куда важнее, чем какие-либо реальные действия, могущие привести к улучшению ситуации.

Подобное порождает подобное. Во всяком случае, к невежеству это точно относится.

Говоря об экологическом подходе, следует иметь в виду, что объектами исследования и воздействия здесь должны являться **организмы и их сообщества**, которые **совокупно со средой своего обитания**, образуют определенного рода **общности**, выявляемые посредством изучения факторов их взаимодействия.

Основной проблемой практического применения подобного подхода, учитывая разную природу взаимодействующих образований, становится проблема установления рамочных ограничений.

Сегодня превращение результатов научной деятельности в продукт, причём продукт, предназначенный именно для продажи, окончательно способствовало тому, что инструмент, позволяющий определить место любой разработки в устоявшейся иерархии представлений, стал инструментом финансовым, стоимостным в прямом смысле этого слова.

Нечто подобное произошло со словом «экология» в науке и жизни. Невинное, казалось бы, желание некоторых исследователей «широко» трактовать данное понятие (рассматривать её в качестве «самостоятельной» науки об окружающей среде) в результате обернулось тем, что в массовом сознании это слово стало эквивалентным слову «среда» (имеется в виду среда обитания) и даже слову «природа», что, безусловно, неправильно.

Искажённые представления формируют извращённую действительность. И жить приходится в мире, где миллиардеры возглавляют движения за социальную справедливость, воры охраняют общественное достояние, а убийцы заседают в комиссиях по помилованию.

Путь от популяризации науки к её гламуризации – бесперспективен. А любая удавшаяся попытка изнасиловать реальность неизбежно приводит к надругательству над здравым смыслом, который при этом перестаёт быть здоровым или же исчезает вообще.

Глобальная экосистема представляет собой единое целое, в рамках которого ничего не может быть выиграно или потеряно и которое не может являться объектом всеобщего улучшения: все, что было извлечено из нее человеческим трудом, должно быть возмещено. Платежа по этому векселю нельзя избежать: он может быть только отсрочен ¹⁰.

¹⁰ Коммонер Б. «Замыкающийся круг». Л., 1974.

Рогачева И. И.
соискатель,
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Теоретическая модель самостоятельной работы студентов аутокомпетентностной направленности в образовательном процессе современного ВУЗа

Самостоятельная работа студентов в современном вузе рассматривается с позиций личностной потребности в профессиональном саморазвитии и приобретает аутокомпетентностную направленность. В статье представлена разработанная автором модель самостоятельной работы аутокомпетентностной направленности.

Ключевые слова: модель, система, компонент, функция, структурный элемент, аутокомпетентностная направленность, интеграция.

The theoretical model of individual work of the autocompetence trend in the contemporary higher school

The individual work of students is considered as a personal need in self-development. It acquires the autocompetence trend. The article presents the model of individual work which is of the autocompetence trend.

Keywords: model, system, component, function, structural element, autocompetence trend, integration.

Важным аспектом модернизации высшего профессионального образования является переход от квалификационного подхода в образовании к компетентностному в соответствии с тенденцией интеграции в европейскую систему высшего образования, утверждением на этой основе субъект-субъектной образовательной парадигмы (И.А.Зимняя) и ключевого понятия профессиональной компетентности. В связи с этим самостоятельная работа на современном этапе рассматривается с позиций личностной потребности студента в профессиональном саморазвитии и приобретает аутокомпетентностную направленность¹. Базовыми составляющими современных образовательных программ вуза являются три элемента: кредиты, модули и компетенции. Самостоятельная работа аутокомпетентностной направленности в составе

¹ Рогачева И. И. Самостоятельная работа аутокомпетентностной направленности в образовательном процессе современного вуза // Современные проблемы обучения, воспитания и развития личности в условиях среднего, среднего профессионального и высшего профессионального образования. Материалы Международной научно-практической конференции / Под ред. Н.М.Сажинной. Краснодар, 7–14 апреля, 2011.

модуля обеспечивает, с одной стороны, развитие аутокомпетентности, а с другой, — ею же обусловлена.

Теоретическую модель самостоятельной работы студентов аутокомпетентностной направленности в современном вузе, представленная на рис. 1, построена с ориентацией на следующие компоненты образовательного процесса: цели и задачи, содержание образования, методы и формы обучения, систему заданных компетенций и аутокомпетентность.

Согласно позициям Е.Л.Белкина, Л.Д.Столяренко, С.И.Самыгина, самостоятельная работа студентов как сложная многоуровневая динамическая педагогическая система моделируется по тем же параметрам.

Их выделение дает возможность разделить самостоятельную работу как систему на технологические блоки. Блок — это подсистема, имеющая индивидуальное содержание, структурную специфичность, относительную автономность и функциональную интегративность².

Исходя из логики нашего исследования, в компонент целеполагания на социальном уровне входит определение цели и задач, стоящих перед современной системой высшего профессионального образования в соответствии с социальным заказом, требованиями ФГОС ВПО, особенностями учебных дисциплин, изучаемых в вузе. На индивидуальном уровне целеполагание обусловлено интересами и потребностями студентов.

Под педагогической целью профессионального образования в современных условиях принято понимать сознательно определенный ожидаемый результат, который необходимо достичь. В данном случае — это подготовка компетентных специалистов, «восприимчивых к образованию», которые «хорошо подготовлены к тому, чтобы учиться в течение всей жизни»³. Соответственно, самостоятельная работа как часть образовательного процесса преследует ту же цель.

Выше мы определили самостоятельную работу студентов в современном образовательном процессе как целостную систему, состоящую из ряда взаимосвязанных и взаимообусловленных структурных элементов, каждый из которых имеет собственную организацию и обладает интегративным свойством целого. Принимая данный факт за основу, определяем основные задачи самостоятельной работы в современном образовательном процессе: формирование положительной мотивации (мотивационный компонент), оптимизация управления и самоуправления самостоятельной работой (технологический компонент), развитие профессионально-личностных и творческих качеств студентов

² Конаржевский Ю.А. Внутришкольный менеджмент. М.: Новая школа, 1993.

³ Кумбс Ф. Кризис образования в современном мире. М.: Мир, 1970.

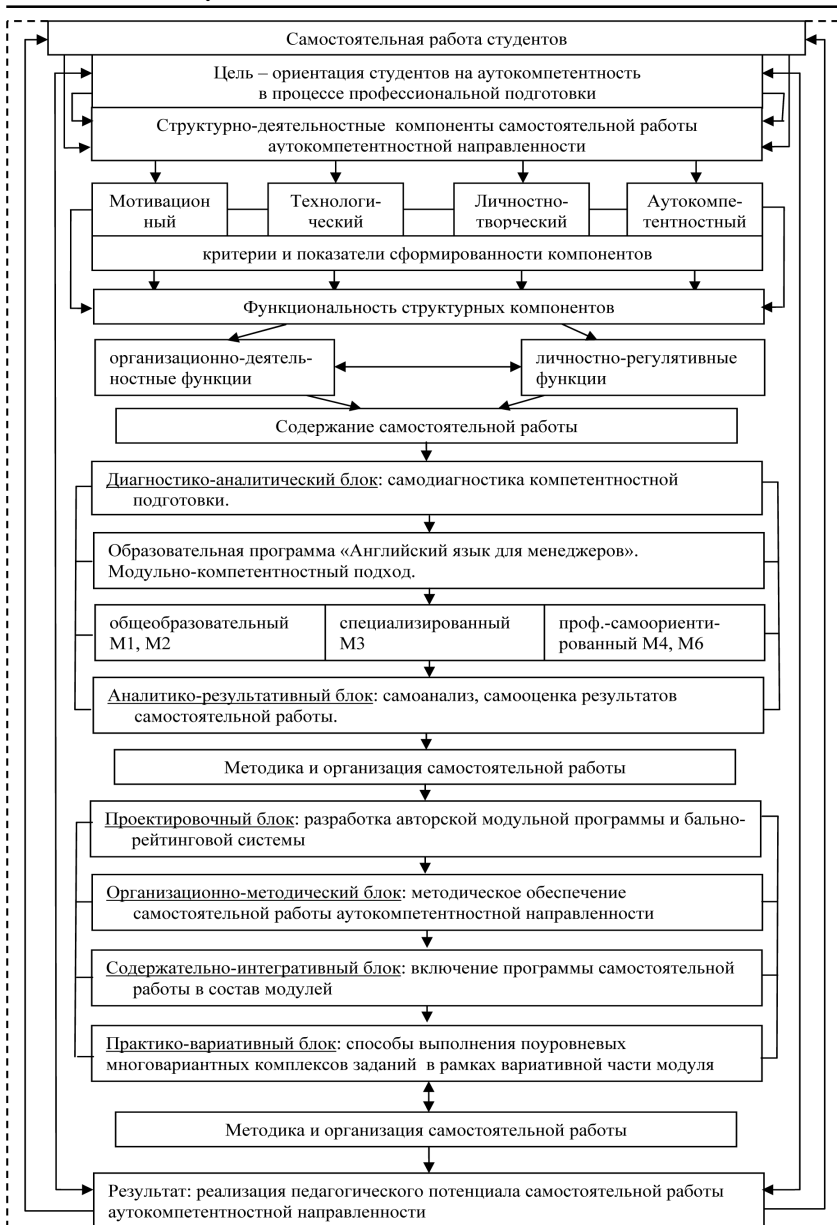


Рис. 1. Теоретическая модель самостоятельной работы аутокомпетентностной направленности

(личностно-творческий компонент), развитие аутокомпетентности (аутокомпетентностный компонент).

I. Становление студента как саморазвивающейся системы позволяет определить основные задачи **мотивационного компонента**: а) формирование профессиональной направленности и адекватного отношения к профессиональным трудностям и проблемам; б) развитие потребности в аутокомпетентности и самообразовании.

Можно предположить, что актуализация информационно-компетентностной потребности студентов в процессе обучения должна перейти в информационно-аутокомпетентностную.

II. В задачи **технологического компонента** входят: а) формирование профессиональных компетенций и компетентности студентов; б) овладение обучающимися технологиями самостоятельной работы; в) методическое обеспечение управления и самоуправления самостоятельной работой студентов.

Реализация вышеуказанных задач на практике дает возможность заложить основы аутокомпетентности как составляющей профессиональной компетентности, являющейся важнейшим критерием эффективности современного образовательного процесса.

III. Задачи **личностно-творческого компонента** — развитие профессионально значимых качеств, соответствующих эталону компетентной личности: а) формирование самостоятельности в процессе самостоятельной работы; б) развитие способности к творчеству и инновациям; в) становление рефлексивной позиции студентов.

Одним из источников профессионального роста специалиста является рефлексия его собственного профессионального опыта.

Принимая за основу точки зрения различных авторов (С.Л.Рубинштейн, А.А.Бизяева), мы рассматриваем рефлексию как составляющую профессиональной деятельности будущего выпускника вуза, характеризующую его личностно-ценностное отношение к ней, к ее участникам, к себе как профессионалу. В состав рефлексии входят мотивы профессиональной деятельности (профессиональная направленность), личностная и профессиональная определенность, анализ и самоанализ процесса и результатов самостоятельной работы, самооценка уровня профессионализма, что неразрывно связано с понятием аутокомпетентности.

IV. Аутокомпетентностный компонент.

Формирование аутокомпетентности рассматривается как совокупность процессов получения знаний о себе, формирование образа-Я, самооценки, как целенаправленное планирование собственного развития. Поэтому аутокомпетентность можно рассматривать как дости-

жение личностного роста, новообразование вне конкретной профессиональной деятельности, которое позволит быть успешным в любой профессиональной деятельности.

В структуре аутокомпетентности выделены: когнитивный компонент (Я-понимание) – владение способами и приемами деятельности, необходимыми знаниями, умениями и навыками; эмоциональный компонент (Я-отношение) – эмоциональное переживание своего отношения к действительности, самоконтроль, самоуправление; оценочно-волевой компонент (Я-поведение) – интерес к деятельности, осознание ответственности за выполнение профессиональных задач, желание выполнить деятельность на высоком профессиональном уровне (Н.С. Глуханюк, Т.Е. Егорова).

Все компоненты формируются под воздействием различных внешних влияний, которые испытывает индивид. Способность находить оптимальное поведение, обеспечивающее успешность деятельности, формируется в процессе жизнедеятельности, где происходит отражение собственных возможностей человека, опыта разрешения аналогичных ситуаций, выбор способа преодоления препятствий в сложной ситуации. Когнитивный и эмоциональный компоненты являются активными существенными факторами в интерпретации индивидуального опыта, в развитии поведенческой установки. Согласованность структурных компонентов аутокомпетентности на разных уровнях способствует формированию самооценки личности, достижению личностной идентичности и планированию будущей деятельности. Развитие всех компонентов аутокомпетентности позволяет обучающемуся сознательно управлять деятельностью, создавать оптимальный режим работы, что, в свою очередь, формирует умение дозировать информацию и находить ее новые источники с учетом своих осознанных потребностей.

Таким образом, структура аутокомпетентности представляет собой совокупность личностных свойств, обеспечивающих уровень и качество функционирования системы саморегуляции, обуславливающих успешность самостоятельной работы и в итоге всей профессиональной подготовки.

В исследованиях выявлено (Э.Ф. Зеер), что аутокомпетентность является детерминантом коммуникативной, социальной, общей профессиональной компетентности, то есть содержательно аутокомпетентность выступает в структуре каждой из них как важнейшая составляющая. Она выделяется как свойство личности, синтезирующее в себе все основные элементы разных видов компетентности и особенности психических процессов, обуславливающих проявление когнитивного, аффективного, поведенческого компонентов самосознания. Поэтому

аутокомпетентность рассматривается как базальное образование всех видов компетентности, влияющее на них и стимулирующее их развитие в соответствии с особенностями каждого конструкта ⁴.

Процесс формирования аутокомпетентности происходит в течение всей жизни. Поэтому в системе профессиональной подготовки он должен проходить соответственно профессиональной направленности и будет проявляться в изменении всех компонентов самосознания и, соответственно, компонентов аутокомпетентности.

Таким образом, все компоненты самостоятельной работы аутокомпетентностной направленности взаимосвязаны, причем каждый из них влияет на последующий через решение собственных задач. Связь между компонентами осуществляется на содержательном, функциональном и технологическом уровнях. В основу содержания каждого компонента должны быть заложены адекватные ему аспекты самостоятельной работы студентов. На функциональном уровне указанная взаимосвязь предполагает, что одни и те же функции присутствуют в различных компонентах, но в одном компоненте определяющая функция является ведущей, а в другом – второстепенной.

На основании теоретико-экспериментального исследования было выявлено, что интеграция функций отдельно взятых компонентов позволяет реализовать функции всей модели.

Анализ научной литературы ⁵ показал, что к основным функциям самостоятельной работы студентов в современном образовательном процессе относятся: теоретико-познавательная, адаптивно-ориентационная, персонификационная, прогностическая, рефлексивно-оценочная и компетентностно-развивающая.

Особенностью построенной нами модели являются: а) ее ориентация на достижение поставленной студентом персонифицированной цели на основе аутокомпетентности; б) содержание самостоятельной работы, ядром которого становятся заданные и сверхзаданные компетенции, что придает инновационность функциональности всей самостоятельной работе.

Согласно модели, целью инновационно организованной и осуществляемой с учетом компетентностного подхода к профессиональной подготовке будущего специалиста самостоятельной работы является его

⁴ Зеер Э. Ф. Психология профессий: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во УГППУ, 1999; Зеер Э. Ф. Личностно ориентированное профессиональное образование. Учебное пособие. Изд-во УГППУ, 1998.

⁵ Разумова Л. Н. Активизация самостоятельной работы студентов вузов в процессе профессиональной подготовки: Дис. ...канд. пед. наук. Магнитогорск, 2006.

ориентация на аутокомпетентность как фактор эффективности и качества приобретения требуемой системы профессиональных компетенций. Распределенная на задачи цель конкретизируется относительно каждого компонента самостоятельной работы: мотивационного; технологического; личностно-творческого; аутокомпетентностного. Их функции своеобразны, но они коррелируют друг с другом и определяют содержание самостоятельной работы. Оно состоит из ряда информационных, деятельностных и организационно-методических блоков: диагностико-аналитического, включающего самодиагностику студентом своих возможностей в приобретении компетенций и компетентностей; образовательной программы «Английский язык для менеджеров» с включенной системой общекультурных и профессиональных компетенций; аналитико-результативного блока предполагающего самоанализ и самооценку достигнутых студентом учебных результатов и профессиональных стратегий. Итоговой характеристикой реализованной цели является динамика структурно-деятельностных компонентов самостоятельной работы студентов.

К организационно-методическим блокам относятся: проективный, предполагающий совместную с преподавателем разработку студентом собственной программы работы над собой, а со стороны педагога — разработку авторской модульной программы и балльно-рейтинговой системы; методический блок, состоящий из проблемных проектных и управленческо-организационных задач как средств обучения, методов обучения и условий; практико-вариативного блока, обеспечивающего способы выполнения поуровневых многовариантных комплексов заданий в рамках вариативной части модуля. Особое место занимает содержательно-интегративный блок, включающий программу самостоятельной работы в состав модуля;

Согласно модели для успешной организации и реализации самостоятельной работы аутокомпетентностной направленности в современном вузе необходимы следующие педагогические условия: 1) актуализация компетентностно-познавательной потребности и потребностей в самопознании и самореализации студентов в процессе самостоятельной работы; 2) ее учебно-методическое обеспечение на базе применения модульной программы с использованием балльно-рейтинговой системы контроля учебных достижений студентов; 3) проективный характер учебно-развивающих заданий трех уровней: по развитию заданных базовых и дополнительных компетенций; по развитию сверхнормативных компетенций, в том числе и связанных с самопознанием, развитием профессионально-значимых качеств, из которых базовым выступает самостоятельность.

Шапиро С. А.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Направления повышения эффективности труда человеческих ресурсов

В статье рассматриваются предлагаемые автором основные направления повышения эффективности труда человеческих ресурсов. В их рамках показаны подробно структурированные по группам мероприятия, направленные на обеспечение результативности труда работников.

Ключевые слова: эффективность труда, организация труда, социальная политика, партисипативное управление, профсоюзы, социальное партнерство, стиль управления, вознаграждение, стимулирование труда, мотивация труда.

Directions of increase of efficiency of work of the human resources

Are considered in the article proposed by the author of the main directions of improving the effectiveness of the work of the human resources. In their framework are shown in detail structured by groups of activities aimed at ensuring the effectiveness of the labour of the workers.

Keywords: efficiency of the work, organization of labour, social policy, participatory management, trade unions, social partnership, the management style, remuneration, labor incentives, motivation for work.

Для обеспечения роста эффективности экономики труда необходимо активно влиять на эффективность труда человеческих ресурсов в процессе управления.

По мнению автора, **эффективность труда** — это совокупный показатель трудовой деятельности работников, включающий в себя количественную составляющую в виде производительности труда и качественную составляющую в виде удовлетворенности процессом труда и повышения качества производимой продукции.

В рамках настоящей статьи мы предлагаем выделить четыре направления повышения эффективности труда, и рассмотреть какие мероприятия следует проводить для обеспечения результативности труда человеческих ресурсов.

Первое направление — **организационно-управленческое**. Оно связано с тем, что любой работник должен понимать свою внутреннюю мотивацию, т.е. знать и понимать свои мотивы и потребности, кото-

рые он старается удовлетворить в процессе труда в организации. Работники также должен понимать какое вознаграждение (материальное или нематериальное) они могут получить от своего руководства, если будут справляться с нормативными заданиями и качественно выполнять свою работу. Но при этом надо понимать и психологические особенности собственной мотивации, а также стиль руководства организации для того, чтобы можно было успешно сотрудничать с ним.

Для повышения эффективности труда в рамках данной группы факторов предлагается проводить следующие мероприятия.

1. Вознаграждение работников за эффективный труд.

Вознаграждение служит для побуждения людей к эффективной деятельности. **Вознаграждение** — это все, что работник считает ценным для себя¹. Но понятия ценности у людей специфичны, а, следовательно, различна оценка вознаграждения и его относительной ценностей. Вознаграждения следует использовать комплексно, классифицируя их как *внутренние и внешние*.

2. Определение мотивационного типа поведения в процессе труда.

Работники, в своей трудовой деятельности руководствуются определенными мотивами, определяющими линию их поведения. Основная задача работника — выбрать такую линию поведения, чтобы руководитель, понимал, что если его правильно мотивировать, то он принесет большую пользу компании, и будет повышать эффективность своего труда.

3. Определение степени удовлетворенности трудом.

Большое значение для результативной деятельности имеет удовлетворенность работников процессом и условиями труда. В плане проведения мероприятий организационно-управленческого характера следует отметить, что выявив, какие потребности преобладают в трудовой мотивации работника, и отчего зависит его удовлетворенность процессом труда, можно определить исходные факторы, влияющие на эффективность труда.

4. Выявление ожиданий, предпочтений и справедливости вознаграждения работников.

Человек выбирает определенный тип поведения в соответствии со своими ожиданиями и предпочтениями. *Ожидания* рассматриваются как оценка конкретной личностью вероятности наступления определенного события. Теория ожиданий и предпочтений американского ученого В. Врума² выделяет три взаимосвязи, обеспечивающие мотивацию:

¹ Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф., Основы менеджмента. М.: Дело, 1992.

² <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/teoriya-ozhidaniy.html>

вацию работника. Это ожидания, что затраты труда приведут к определенному результату; ожидания, что результаты будут вознаграждены и *предпочтения*, называемые «валентностью», т.е. ценностью вознаграждения или поощрения для определенного работника. Если хотя бы один из факторов будет не адекватен желаниям работника, то можно предсказать, что результаты труда будут низкими, а у работника будет наблюдаться демотивация.

Кроме ожиданий и предпочтений на трудовую мотивацию оказывает влияние и справедливость получения вознаграждения. Этот мотивационный фактор описывает **теория справедливости (равенства)** американского ученого **С. Адамса**³. Она объясняет то, как люди распределяют и направляют свои усилия для достижения поставленных целей. Люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем соотносят его с вознаграждением других работников, выполняющих аналогичные задания. Если сравнение выявляет несправедливость при получении вознаграждения, то у работника возникает психологическое напряжение, и его трудовая мотивация снижается.

5. Учет личностных особенностей работников.

Эффективность труда работников и мотивация трудовой деятельности во многом зависят от личностных особенностей, присущих каждому индивиду. К ним относятся темперамент работника, особенности характера, стили поведения в конкретной ситуации, в том числе стили поведения руководителя. Все это нельзя не учитывать, при выборе поведения самому работнику, а также руководству при реализации мотивационной политики по отношению к персоналу.

6. Учет поведенческих факторов и стиля руководства.

Немаловажное значение для эффективности труда работников имеет и стиль руководства. Стиль руководства зависит от характера и темперамента руководителя как личности, а также от возраста, образования и традиций управления, к которым привык руководитель в период своей предыдущей деятельности. Более пожилые руководители применяют авторитарный стиль управления, более молодые — демократический.

Второе направление — **социально-экономическое**. В рамках его влияния на эффективность труда можно отнести мероприятия, связанные с организацией труда и реализацией социальной политики.

Организация труда — это комплекс форм и методов, охватывающих персонал и оборудование в процессе трудовой деятельности с целью

³ <http://staff-motivation.ru/teoriya-spravedlivosti-adamsa/>

повышения эффективности труда. Организация труда включает в себя ряд элементов, определяющих ее сущность. Они во многом пересекаются с элементами, входящими в состав управления человеческими ресурсами.

В рамках обеспечения организации труда предлагается проводить следующие мероприятия.

1. Обеспечение разделения и условий труда.

Разделение труда является мотивационным ресурсом управления человеческими ресурсами и одновременно объектом управленческого воздействия. Оно формирует содержание труда работника. Содержание труда в свою очередь должно соответствовать уровню образования и квалификации работника, чтобы не снижать мотивационный эффект в случае, если уровень квалификации работника гораздо выше уровня сложности порученной работы.

Важным мотивационным фактором, создающим возможности для повышения трудового потенциала, является улучшение условий и охраны труда.

2. Реализация мероприятий в рамках социальной политики организации.

Другим важным условием эффективного труда, и одновременно инструментом мотивации и стимулирования человеческих ресурсов является **социальная политика организации**. Социальная политика организации, как составная часть управления представляет собой мероприятия, связанные с предоставлением своим работникам дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера.

Можно выделить следующие **основные цели** социальной политики:

- отождествление работника со своим предприятием (удовлетворение потребности в причастности к предприятию);
- совпадение личных целей и желаний работников с целями предприятия или соответствие им;
- рост производительности труда и желание работников трудиться;
- социальная защищенность работников;
- улучшение нравственной атмосферы на предприятии, формирование благоприятного социально-психологического климата;
- рост имиджа предприятия в глазах работников и общества.

3. Обеспечение государственной политики занятости населения.

Несмотря на то, что рынок труда является саморегулирующимся, он, тем не менее, поддается регулированию с помощью механизма управления занятостью, основную роль в котором играет государственная политика.

В России такая задача обеспечения занятости является одной из важнейших в сфере социального реформирования, так как страна стремится быть причисленной к странам с социально-ориентированной рыночной экономикой.

Существуют четыре основных направления государственного регулирования рынка труда.

- Во-первых, это программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест.
- Во-вторых, программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы.
- В-третьих, программы содействия найму рабочей силы.
- В-четвертых, программы по социальному страхованию безработицы, т.е. выделение государственных средств на пособия по безработице.

Основными **целями** государственного регулирования рынка труда является наиболее быстрое вовлечение безработных в процесс трудовой деятельности, предоставление рабочих мест каждому желающему и стимулирование структурной перестройки и ускорения процесса перераспределения высвобождаемых работников в экономике труда. Основными **направлениями** этой деятельности являются социальная поддержка незанятых граждан, развитие гибкого рынка труда путем его правового обеспечения, а также трудоустройство, подготовка и переподготовка кадров.

Источниками финансирования государственных мер регулирования рынка труда являются средства госбюджета, внебюджетные средства, средства Фонда занятости, средства коммерческих организаций.

4. Отчуждение труда работников как фактор реализации рабочей силы.

В любом обществе существует эксплуатация человеческого труда, проявляющаяся в той или иной форме. В настоящее время это проявляется в различных формах налогообложения.

За счет налогов, взимаемых с людей, государство осуществляет не только общенациональные проекты, но и оказывает помощь бедным, больным, беженцам, безработным, пенсионерам и другим малоимущим слоям населения. В современной России можно выделить два вида налогов, напрямую отчуждающих продукты труда созданных человеком. В первую очередь — это налог на доходы физических лиц, т.е. вид прямого налога, объектом обложения которым является доход работника.

Еще одной формой отчуждения трудовых доходов, но уже не всех работников, а непосредственно предпринимателей, является налог на

прибыль предприятий, организаций. Налог взимается с дохода предприятий, от реализации своей деятельности.

В виде еще одного налога (его также называют «квази-налогом») можно считать взносы, уплачиваемые предприятием во внебюджетные фонды – Пенсионный Фонд РФ, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования. В период с 2001 по 2010 год совокупность данных взносов именовалась Единым социальным налогом, который начислялся на фонд оплаты труда любого работника. В настоящее время его сущность, несмотря на отмену понятия «налог» и соответственно адресности получения его бюджетом осталась прежней.

Единый социальный налог («квази-налог») является антистимулом к росту производительности труда, так как работодатель, вынужденный отчислять 26% (до 1 января 2005 года ставка налога составляла 35%, а с 1 января 2011 года – размер совокупных взносов вырос до 34%) от зарплаты работника в бюджет не стремится повышать работнику легальную заработную плату, так как в этом случае он должен будет заплатить еще больше, а так как данный налог включается в себестоимость продукции и соответственно увеличивает ее цену, то работодатель начнет проигрывать в конкурентной борьбе на своем сегменте рынка.

Третье направление – **социально-правовое.**

Основными направлениями повышения эффективности труда в рамках данной группы являются следующие мероприятия.

1. Соблюдение принципов социального партнерства в сфере труда.

Любую конфликтную ситуацию, возникающую в процессе труда между работником и администрацией лучше разрешить до принятия окончательного решения. В этом вопросе работникам должны помогать посредники между ними и руководителями. Такой механизм решения вопроса и предусматривает система социального партнерства. Посредниками же, находящими компромиссное решение в спорных вопросах являются либо представители профсоюзных организаций, либо иные выборные лица, например члены совета акционеров предприятия.

Социальное партнерство, являясь формой социально-трудовых отношений, решает две основополагающие задачи: помогает защитить трудовые права работников и сгладить конфликтные ситуации при решении трудовых споров. Оба этих направления способствуют повышению эффективности труда работников организации.

2. Соблюдение основ трудового законодательства, регламентирующих отношения работников и руководства.

Для того чтобы эффективно трудиться, работникам необходимо обладать основами правовых знаний в области трудового законодатель-

ства. Необходимо понимать, на что можно рассчитывать в случае защиты трудовых прав, какие законодательные акты и государственные органы могут оказать поддержку, в отстаивании своей позиции. В первую очередь такими законодательными актами являются Конституция РФ, Трудовой кодекс РФ, Закон «О занятости населения в Российской Федерации».

Соблюдение основ трудового законодательства, заключение трудовых договоров, защита работниками своих трудовых прав, и сознание того, что законодательные и нормативные акты обязательны для выполнения всеми субъектами социально-трудовых отношений, приводит к тому, что эффективность труда работников будет иметь тенденцию к повышению, так как при этом удовлетворяется базовая мотивационная потребность в безопасности.

3. Обращение к профессиональным союзам как механизму защиты трудовых прав работников.

Профсоюзные организации в России в настоящее время существуют либо на государственных предприятиях, либо на крупных негосударственных предприятиях (ОАО), являющихся преемниками крупных советских государственных организаций (заводов, фабрик и т.п.). Поэтому они не часто встречаются на предприятиях Москвы, но в российских регионах представляют собой большую силу. Основная роль профсоюзов — это социальная защита трудящихся.

В основном, администрация и профсоюзный орган, представляющий интересы работников, взаимодействуют при решении следующих вопросов:

1. Заключение коллективного договора: При заключении коллективного договора от имени работников в качестве представителя может выступать профсоюзная организация.

2. Рассмотрение индивидуального и коллективного трудового спора: по заявлению профсоюза решение, не удовлетворяющее интересам работника, может быть оспорено в суде общей юрисдикции.

3. Увольнение некоторых категорий работников: Трудовым кодексом предусматривается, что в установленных случаях трудовой договор с работниками прекращается с учетом мотивированного мнения выборного профсоюзного органа при принятии решения о возможном расторжении трудового договора с работником, являющимся членом профсоюза.

В основном профсоюзные организации в сегодняшней экономической действительности призваны сглаживать неудовлетворенность, вызываемую у сотрудников условиями труда и заработной платы и тем

самым способствовать более эффективной мотивационной политике, проводимой руководителями и кадровой службой предприятий и организаций.

Также по мере возможности они оказывают работникам и материальную поддержку, являющуюся элементом социальной политики организации.

Деятельность профсоюзов безусловно приносит ощутимую пользу в деле повышения эффективности труда работников, однако часто это происходит больше за счет мероприятий, относящихся к элементам социальной политики, чем путем реальной защиты трудовых прав работников.

Четвертое направление – **социально-психологическое**.

В рамках данной группы целесообразно проводить следующие мероприятия.

1. Урегулирование организационных конфликтов и трудовых споров.

Урегулирование конфликтными ситуациями осуществляется путем управления ими. Управление конфликтом – это вид управленческой деятельности по обеспечению развития конфликтного взаимодействия. Управлять конфликтом, значит обеспечить максимальную возможность для его урегулирования и перевода кризиса в следующую фазу.

Управление конфликтами связано с тремя видами действий.

1. Предупреждение конфликтной ситуации.

2. Разрешение конфликтной ситуации.

3. Урегулирование конфликта.

В организационных конфликтах управление конфликтом происходит в виде его урегулирования.

Урегулирование конфликтной ситуации – это целенаправленное воздействие по устранению (минимизации) причин, породивших конфликт, или по коррекции поведения участников конфликта.

Для урегулирования конфликтной ситуации используются следующие методы.

1) **Внутриличностные методы** заключаются в умении правильно организовать свое собственное поведение, высказать свою точку зрения, не вызывая защитной реакции со стороны другого человека.

2) **Структурные методы**, т. е. методы воздействия преимущественно на организационные конфликты, возникающие из-за неправильного распределения полномочий, организации труда, принятой системы стимулирования и т.д. К таким методам относятся: разъяснение требований к работе, координационные и интеграционные механизмы, общеорганизационные цели, использование систем вознаграждения.

3) *Межличностные методы.*

- путь борьбы, направленный на то, чтобы всеми доступными средствами добиться желаемого;
- уход от конфликта;
- ведение переговоров с целью найти приемлемое решение возникшей проблемы⁴.

Каждая из этих возможностей предполагает соответствующие стратегии поведения участников конфликта.

2. Использование эффекта группового взаимодействия.

Защиту работниками своих трудовых прав всегда легче осуществлять сообща, а не в одиночку. Поэтому следует рассмотреть различные формы группового взаимодействия сотрудников организации, влияющие на повышение эффективности труда, как отдельных работников, так и коллектива в целом.

Рассмотрим основные причины, заставляющие людей объединяться в группы и таким образом, способствующие формированию этих групп.

Принадлежность (причастность). Удовлетворение потребности в принадлежности к той или иной социальной группе является одним из самых сильных эмоциональных проявлений человека. Поэтому работники часто вступают в неформальные организации, для того чтобы приобрести социальные контакты и связи.

Помощь. Люди часто вступают в различные объединения (профсоюзные, кассы взаимопомощи и т.п.) чтобы получить помощь от единомышленников по неформальной группе.

Потребность в защите. С первобытных времен люди осознавали, что сила кроется в единстве, поэтому удовлетворение осознанной потребности в безопасности и защищенности является важной причиной для вступления людей в те или иные группы. Например, основная цель профсоюзных организаций защищать права работников в трудовых спорах с администрацией.

Недостаток информации. Люди всегда хотят иметь информацию о том, что происходит вокруг них и в первую очередь того, что касается положения дел в организации, в которой они работают. Но в формальных организациях система внутренних коммуникаций может быть достаточно слабой, а, кроме того, руководство может намеренно скрывать от работников определенную информацию. Поэтому одной из важных причин вступления в неформальные организации является доступ к неформальным каналам получения информации, в частности, к слухам.

⁴ Гришина Н. В. Если возникает конфликт. Л.: Лениздат, 1990.

Потребность в социальном общении. Люди часто присоединяются к неформальным группам, для того чтобы быть ближе к тем, кому они симпатизируют. В неформальные же организации люди вступают для того, чтобы быть ближе к тем, кто может, по их мнению, удовлетворить потребности в причастности, компетентности, защите, уважении.

Таковы причины, способствующие формированию группы. Однако сформированная группа должна быть эффективной, иначе, ее возникновение бессмысленно. Определимся, что такое эффективность группы. Под **эффективностью группы** понимают степень реализации общих целей группы, а также удовлетворение, испытываемое членами группы от того что, они в ней состоят⁵.

Важными факторами групповой эффективности повышающими эффективность труда являются статус и роли членов группы.

Критическим фактором, определяющим, эффективность работы группы, является поведение каждого из ее членов. Чтобы группа функционировала эффективно, ее члены должны вести себя таким образом, чтобы способствовать достижению ее целей и социальному взаимодействию. Существуют две основных направленности ролей для создания нормально работающей группы. Целевые роли распределены таким образом, чтобы иметь возможность отбирать групповые задачи и выполнять их. Поддерживающие роли подразумевают поведение, способствующие поддержанию и активизации жизни и деятельности группы.

Большое значение имеет и групповая динамика. С точки зрения ее влияния мы рассматриваем силы, структуру и процессы, действующие в группе по мере ее развития и изменения.

К характеристикам групповой динамики относятся цели и задачи группы; групповые нормы; структура группы; групповые роли, лидерство в группе; групповая сплоченность; групповое напряжение (уровень конфликтности); фазы развития группы.

Для эффективного управления группой руководителю необходимо понимать переменные, влияющие на групповой процесс. Эти переменные можно разделить на два уровня воздействия: индивидуальный и групповой. Групповой уровень включает в себя такие факторы как размер и состав группы, индивидуальный уровень – возраст человека, пол, уровень его образования, индивидуально-психологические особенности (характер, темперамент).

⁵ <http://www.hr-portal.ru/article/effektivnost-gruppy>

Таким образом, грамотно управляя факторами, обеспечивающими групповой эффект можно повысить эффективность труда человеческих ресурсов компании.

3. Обеспечение процессов партисипативного управления и группового принятия решений

Одной из перспективных форм группового поведения работников, ведущей к повышению эффективности труда коллектива и достижению стоящих перед ним целей, является партисипативное управление⁶, одновременно являющееся и одним из методов стимулирования работников.

В практике управления человеческими ресурсами – партисипативное управление – это механизм реализации программ вознаграждения за труд, стремящихся усилить внутреннюю мотивацию и заинтересованность работников в трудовом процессе путем расширения их полномочий в деятельности фирмы. Наиболее распространенными формами партисипативного управления являются участие работников в прибылях и собственности и участие работников в управлении.

Рассмотрим, как осуществляется процесс или процедура группового принятия решений, предлагаемые системой партисипативного управления.

В данном случае речь идет о групповом обсуждении проблем, в результате которых группа как таковая принимает определенное решение. Процесс группового принятия решений состоит из нескольких стадий⁷.

Если структурировать эту последовательность, то она будет выглядеть так:

- Инициирование.
- Поиск информации.
- Диагностирование.
- Выяснение мнений.
- Оценка.
- Принятие решения.

Разумеется, что такой способ группового принятия решений характерен для демократического стиля руководства группой и практически не возможен при авторитарном управлении. В процессе группового принятия решений руководитель должен следить за участием в процессе принятия решений всех членов группы, за последовательно-

⁶ <http://www.znanie.info/portal/ec-terms/29/460.html>

⁷ <http://psyera.ru/2822/process-prinyatiya-gruppovogo-resheniya>

стью действий, чтобы члены группы не переходили на новую стадию, не завершив свою деятельность на предыдущем этапе.

Без осуществления группового процесса принятия решений группа или вообще распадется или станет малоэффективной.

Таким образом, мы предлагаем четыре направления повышения эффективности труда человеческих ресурсов, в рамках которых следует использовать конкретные мероприятия, для позитивного воздействия на процесс управления человеческими ресурсами.

Используемые источники

1. Гришина Н. В. Если возникает конфликт. Л.: Лениздат, 1990.
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф., Основы менеджмента. М.: Дело, 1992.
3. Шапиро С.А., Шилаев А.В. Факторы повышения эффективности труда. М.:ИД «АТИСО», 2012.
4. <http://www.hr-portal.ru/article/effektivnost-gruppy>.
5. <http://staff-motivation.ru/teoriya-spravedlivosti-adamsa>

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

У68 Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XXXIII/ Под общей ред. В.С. Балабанова. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. – 352 с.

ISBN 978-5-903893-49-2

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XXXIII

Под общей редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 12.12.2012

Формат бумаги 60x90^{1/16}. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 49,86 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.

Издательство Агентство печати «Наука и образование»

105005, г. Москва, ул. Радио, 14

(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru