



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
2013

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

Ахметов Л. А., Ботавина Р. Н.

Рост уровня конкурентоспособности корпораций
в международном менеджменте 7

Белай О. В.

Об отнесении налоговых преступлений
к преступлениям против порядка управления 15

Елистратова Е. Ю.

Реструктуризация бюджетных учреждений
как метод повышения эффективности использования
бюджетных средств 21

Завьялова Т. С.

Особенности формирования цены на услуги
в период кризиса 29

Казаченко Л. Д.

Институциональная среда
совершенных технологических изменений 35

Капашаров В. И.

Стратегические ориентиры политики
экономической безопасности
в системе национального надзора 41

Киселева О. Н.

Итоги социально-экономического развития России в 2012 г.:
тенденции и проблемы 48

Клепалов Н. Н.

Совершенствование механизма устойчивого развития
промышленных предприятий на основе формирования
конкурентной среды 62

Помазунова А. Б.

Основные теоретические подходы к процедуре восстановления
бухгалтерского учета в организации 69

Роман М. И.

Практическая оценка конкурентоспособности региона
с учетом оптимизации монопрофильного характера
его развития 74

Тарасов В. А. Финансовый менеджмент в корпоративном секторе – концептуализация понятия	81
Федорова И. Ю. Новый финансовый механизм управления временно свободными бюджетными средствами	87
Юденков Ю. Н. Контроль риска ликвидности	96
Яхьяев М. А., Казаченко Л. Д. Региональное предпринимательство как инструмент технологической модернизации	105
Яхьяев М. А., Роман М. И. Рейтинг конкурентоспособности региона как базовый компонент формирования отраслевого кластера	113
Яхьяев М. А., Тарасов В. А. Основные задачи корпоративного финансового менеджмента в реструктуризации деятельности предприятий	122

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Балабанов В. С., Дмитриева Е. В. Основные показатели развития инвестиционного сектора в промышленности	130
Болдырев М. М., Цыганов А. А. Централизованная модель управления страховой компанией как преимущество при слиянии и поглощении	138
Гафурова Г. И. Концессия как метод привлечения частных инвестиций в ЖКХ	146
Глуховский Д. А. Оценка эффективности предпринимательской деятельности предприятий ЖКХ на основе данных управленческого учета	156
Дмитриева Е. В. Основы формирования инвестиционного портфеля экономических субъектов	162
Жакипбеков Д. С. Налоговый анализ налоговых и иных взносов с доходов работников	168

Иванушкина И. С. Реформа страхования в Индии	178
Кузнецова Н. Н. Перспективные методы управления нефинансовыми рисками в нефтегазовых компаниях	183
Мирхаджаев Ф. К. Нормирование финансовых результатов в цене на услуги жилищно-коммунального назначения в условиях развития предпринимательской среды	189
Пономаренко А. Г. Развитие теории внутреннего аудита в России	195
Пучкова Н. В. Совершенствование системы управленческого учета расходов с помощью построения системы информационных потоков управленческого учета и анализа	201
Сальникова К. Х. Биржевая торговля: роботы против людей	208
Шевелев Н. А. Развитие инфраструктурного обеспечения деятельности финансового супермаркета	211

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Григорьева О. В. Подходы к управлению конкурентоспособностью малого предпринимательства на основе стратегии инновационного роста	216
Королев О. Б. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности управления предпринимательскими структурами	225
Лебедева Е. Ю. Оптимизация информационного обеспечения системы управления финансовыми ресурсами малых предприятий	233
Лясников Н. В., Королев О. Б. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе аутсорсинга	242
Музаев С. К. Формирование организационной структуры управления в системе предпринимательства	249

Уланова О. А.

Интеграция малых и крупных предпринимательских структур
на основе современных механизмов взаимодействия 257

**Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Абдракипова Г. Р.

Социальная активность как фактор формирования
социальной ответственности студентов
в процессе культурно-досуговой деятельности 263

Ботавина Р. Н.

Система регулирования морально-этической сферы
предпринимательства 270

Долотова Е. А.

Дефиниция прав человека: основные подходы 280

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ахметов Л. А.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Ботавина Р. Н.
кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Рост уровня конкурентоспособности корпораций в международном менеджменте

В статье рассматриваются проблемы нравственного характера, возникающие в международном менеджменте в функционировании транснациональных корпораций.

Ключевые слова: международный менеджмент, этические проблемы, сферы, моральный, кодекс, фирма, компания, корпорация, сообщество.

Growth of level of competitiveness of corporations in the international management

In article the problems of moral character arising in the international management in functioning of multinational corporations are considered.

Keywords: International management, ethical problems, spheres, moral, code, firm, company, corporation, community.

На рубеже XX и XXI веков сложилось такое распределение сил и влияний в современном мировом сообществе, что нормы, стандарты менеджмента, в том числе, этические, проникают в жизненные сферы той или иной страны – политическую, экономическую, сферу международных отношений, социальную, сферу государственной службы, сферу кадровой политики.

Международный менеджмент проявил свои характерные черты относительно недавно, одновременно с появлением и достаточно быстрым развитием транснациональных корпораций (ТНК), то есть с 60-х годов.

Международный менеджмент включает экономический, технологический, рыночный аспекты глобальной конкуренции, а также все

виды ограничений, налагаемых на ТНК с целью осуществления оптимальной, обоснованной стратегии в международном масштабе.

Международный менеджмент имеет некоторые особенности, отличающие его от национального:

- сближение различных национальных представлений о менеджменте, сближение схем менеджмента как управляющей системы. Это проявляется в структуре управления, в терминологии, в выделении главных проблем управления, в системах обучения менеджеров и т.д.;
- существование двух противоречивых тенденций одновременно — централизации управления и децентрализации — в организации управления филиалами (дочерними фирмами) со стороны штаб-квартиры;
- появление в структуре управления ТНК особого звена — службы, занятой новой функцией — подбором, подготовкой, обучением, адаптацией и т.п. менеджеров высшего и среднего уровня для работы в филиалах (дочерних фирмах) ТНК;
- выделение работы с менеджерским корпусом в самостоятельную сферу деятельности;
- формирование техноструктуры интернационального типа;
- выдвигание рекламной деятельности на передний план в идеологии фирм.

Моральные проблемы международного менеджмента весьма многочисленны и отличаются от моральных проблем, возникающих в классических управленческих структурах.

На наш взгляд, классифицировать проблемы нравственности в международном менеджменте, можно следующим образом:

1-я группа: проблемы контактов «штаб квартира корпорации (в стране базирования) — филиал (дочерняя фирма) (в странах размещения филиалов)» (см. Рис. 1).

2-я группа: проблемы контактов «руководство дочерней фирмы — внешняя среда дочерней фирмы» — странах размещения филиалов (см. Рис. 2).

3-я группа: проблемы контактов «высший уровень менеджмента дочерней фирмы — прочие уровни менеджмента и рядовые сотрудники дочерней фирмы» (см. Рис. 3).

Проанализируем вышеуказанную классификацию более подробно.

К первой группе мы отнесли проблемы, возникающие в отношениях между высшим эшелоном менеджеров головной фирмы, работа-

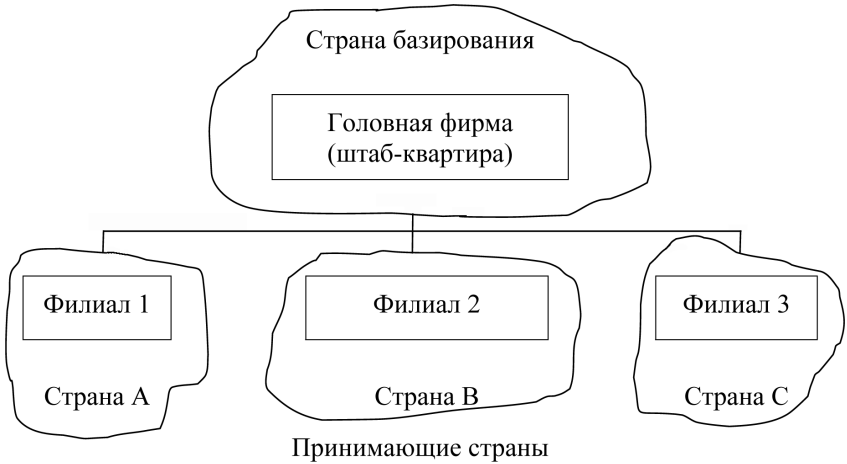


Рис. 1. Схема управления ТНК



Рис. 2. Схема контактов высшего уровня менеджмента филиала (дочерней фирмы) ТНК с внешней средой в принимающей стране

ющим в штаб-квартире в стране базирования, и менеджерами, руководителями филиалами (дочерними фирмами) в странах размещения филиалов.

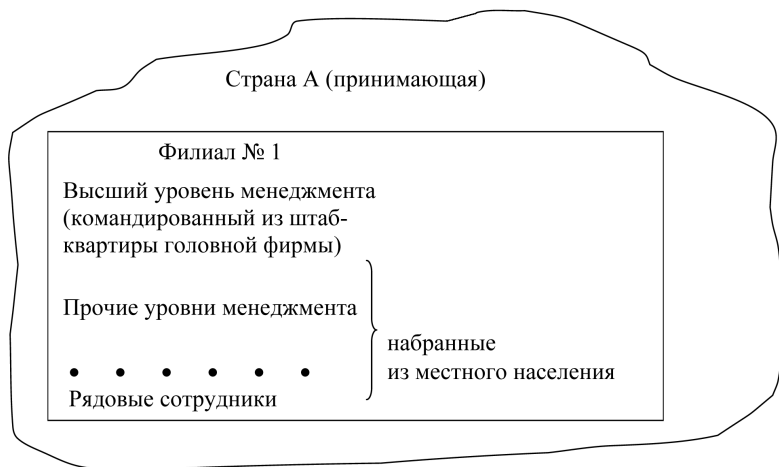


Рис. 3. Схема внутренних контактов менеджерского корпуса филиала (дочерней фирмы) ТНК в принимающей стране

Эти отношения, прежде всего, касаются кадровых назначений и перемещений. Топ-менеджеры дочерних фирм обычно подбираются из числа тех, кто работает в головной фирме, то есть из страны базирования. При этом возникает множество проблем, большая часть которых носит этический характер:

- от тех, кто направляется на работу в другую страну, требуется способность к самосохранению: умение бороться со стрессами, которые неизбежно будут иметь место хотя бы в первое время; умение сохранять свое здоровье в условиях климата другой страны — но не в ущерб работе; умение не «растерять» себя как личность в принципиально новых условиях жизни;
- те, кто направляется руководить дочерней фирмой в другую страну, призван уметь налаживать связи с местным правительством, общественностью и населением — не нарушая при этом требований морали;
- для тех, кто едет работать в другую страну и готовится занять высший пост в дочерней фирме, требуется также способность адекватно, без предвзятости воспринимать все то, что происходит в чужой для них стране. Нормативно-оценочный моральный аппарат весьма важен, особенно те моральные устои, на которые опирается руководство дочерней фирмы при принятии решений.

Служба управления персоналом головной фирмы ведет специально организованную, целенаправленную работу по подбору менеджеров высшего уровня для руководства дочерними фирмами. Для реализации этой цели, как правило, со стороны никто не нанимается. Наём ведется только из числа сотрудников корпорации. Служба управления персоналом, подбирая кадры для указанной цели, важным качеством претендента считает его способность, желание, умение оценивать свои действия не только с позиции закона, но и с позиции морали — общечеловеческой и профессиональной.

Характерно, что сама корпорация, как правило, поступает достаточно морально по отношению к менеджеру, направляемому в другую страну: если его жена хочет иметь работу в новой для себя стране, для нее подбирается заранее несколько вариантов; если она предпочитает не работать, для нее прорабатываются возможности занять себя посещением клуба, спортом, искусством; для детей подбирается соответствующее учебное заведение, или, если они остаются в стране базирования, за ними обеспечивается соответствующий надзор и наблюдение. Поэтому менеджер, прибывающий в чужую страну, руководить дочерней фирмой, может сразу сосредоточиться на работе, не расплывая своего внимания на другие вопросы. Разумеется, фирма при этом заботится, прежде всего, о своей выгоде. И хотя экономический результат она могла бы получить и другими путями, в выборе фирмы превагирует именно моральный подход к подбору и перемещению кадров, что следует оценить как нравственное поведение фирмы.

Указанные выше моральные аспекты взаимоотношений штаб-квартиры корпорации с ее дочерними фирмами являются основными.

Ко второй группе — могут быть отнесены контакты между руководством дочерней фирмы и ее внешним окружением, в которое включено правительство страны, где размещена дочерняя фирма, а также налоговые органы, общественные и деловые круги, население и т.д.

Руководство филиала (дочерней фирмы) призвано постоянно внимательно относиться к решению задач, поставленных штаб-квартирой перед филиалом, с одной стороны, и национальными традициями, культурой, экономической и экологической безопасностью принимающей стороны, с другой стороны. Эта проблема носит сугубо нравственный характер. В связи с этим вооруженность руководства филиалом знанием моральных стандартов и умением их применять в практике во многом определит успешность действий данного филиала в стране его размещения.

К третьей группе контактов в международном менеджменте относятся взаимоотношения внутри филиала, между высшим уровнем менеджмента и низовым и средним уровнями, а также рядовыми сотрудниками. Дело в том, что менеджеры среднего и низового уровня, рядовые сотрудники набираются обычно из местного населения. Контакты между топ-менеджерами и всеми остальными работающими являются «почвой» для потенциальных моральных нарушений — с обеих сторон. Поэтому необходимы постоянные тренинги, тестирования по вопросам морали, наличие соответствующего кодекса и прочих атрибутов механизма внедрения нравственного начала в управление. Кроме того, менеджерский корпус обязан постоянно осуществлять контроль за взаимодействием организационных культур — официальной, насаждаемой сверху, из штаб-квартиры фирмы и местной, локальной, которая неизбежно возникает в филиале по причине его отдаленности от головного офиса. Возникает необходимость удерживать баланс между этими культурами и здесь снова на первый план выступает проблема выработки системы моральных ценностей, создания «духа фирмы», стыковки профессиональной этики с требованиями по выполнению служебных обязанностей.

Для международного менеджмента нравственность более важна и необходима, чем нравственность в масштабе национальной экономики, так как мораль — один из способов обеспечения сотрудничества, согласия между людьми, и это особенно значимо для многочисленных и многонациональных коллективов, размещенных в разных странах.

Как видно из вышесказанного, менеджмент фирм развитых индустриальных стран обращает большое внимание и в последние 20–25 лет не выпускает из поля зрения моральное воздействие на персонал, обеспечивая тем самым наличие конкурентного преимущества фирмы на мировом рынке.

До появления теоретических исследований и практических разработок Майкла Портера [1] авторы рыночных концептуальных подходов доказывали, что самое главное на рынке — конкуренция между производителями, проще говоря — победит на рынке тот, у которого более совершенное производство. Портер показал и доказал, что конкурент-производитель, относящийся к той же отрасли, — не единственное направление борьбы фирмы в системе рыночных отношений. Кроме него, активно действуют еще четыре «конкурентные силы»:

- угроза вхождения на рынок новых участников;
- угроза появления на рынке товаров заменителей;
- проявление и усиление рыночной власти покупателей;
- проявление и усиление власти поставщиков.

Фирма, желая добиться успеха в своих торговых действиях на мировом и на национальных рынках, должна учитывать, кроме действий конкурирующих фирм, влияние и действия упомянутых выше «конкурентных сил». О создании благоприятных условий для победы в конкурентной борьбе говорит автор бестселлера «Вечный дух предпринимательства» Кадзума Татеиси [2]. Такими условиями он считает:

1. Четкие цели.
2. Соотнесение целей компании с естественным поведением людей.
3. Разумное распределение доходов компании.
4. «Esprit de corps» (корпоративный дух).
5. Политика всеобщей заинтересованности.
6. Инновационная продукция.
7. Инновационные технологии.
8. Эффективное руководство.

Таким образом, только та фирма добьется успеха в конкурентной борьбе, которая мобилизует все без исключения реальные и потенциальные конкурентные преимущества. Организационное воздействие на персонал фирмы с включением (максимально возможным) морально-этической составляющей представляется тем конкурентным преимуществом, которое еще не реализовано в полном объеме, еще не приобрело формализованные очертания, хотя именно это требуется на настоящем историческом этапе развития конкурентных преимуществ. Формализация, то есть трансформация расплывчатого, неопределенно формулируемых требований к усилению организационного воздействия морального характера на главный фактор экономического развития стран и мирового сообщества в целом в систему ранжированных норм, стандартов и др., оцениваемых как разработчиками этой формализованной системы, так и государственной организацией, регистрирующей наличие у фирмы рассматриваемого документа — в форме кодекса, стандарта, сборника нормативов (название документа принципиального значения не имеет), — такая формализация назрела в современной мировой экономике, равно как и в национальных экономических условиях Российской Федерации.

Весьма показательным, в свете вышесказанного, является тот факт, что руководство России с момента начала мирового финансового кризиса 2008–2010 гг., последствия которого имеют место и в настоящее время, сделало все возможное для предотвращения социальных потрясений, то есть обязательства перед социальной сферой были выполнены в полном объеме, что может быть оценено как исключительно нравственное деяние [3].

Используемые источники

1. Майкл Портер. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
2. Кадзума Татеиси. Вечный дух предпринимательства. М.: Московский бизнес, 1990.
3. Гафуров И.Р., Васильев В.Л. Задачи инновационного развития России и мировой рейтинг конкурентоспособности // Журнал «Инновации». М.: ОАО «Трансфер», № 4, 2012.

Белай О. В.
соискатель,
НОУ ВПО «Московский институт
государственного управления и права»

Об отнесении налоговых преступлений к преступлениям против порядка управления

На основе анализа действующего и советского уголовного законодательства, а также специальной литературы выражено сомнение в правомочности отнесения составов налоговых преступлений (статьи 198-199.2 УК РФ) к главе 22 УК РФ «Преступления в сфере экономической деятельности» и аргументирована позиция об отнесении их к главе 32 УК РФ. Преступления против порядка управления».

Ключевые слова: налоговые преступления, уголовное право, преступления против порядка управления.

On placing tax crimes to crimes against public order

Based on the analysis of the current and the Soviet criminal law, and literature questioned the legitimacy of classifying compounds tax crimes (articles. 198-199.2 of the Criminal Code RF) to Ch. 22 of the Criminal Code RF, «Crimes of the economic activities» and reasoned position on attributing them to the ch. 32 «Crimes against public order».

Keywords: tax crimes, criminal law, crimes against public order.

Ещё Адамом Смитом были сформулированы принципы функционирования налоговых систем, согласно которым люди общественным договором учреждают государство, которому поручают общественные функции на исполненное которых требуется финансирование, получаемое из законодательно утвержденных и справедливо собираемых налогов¹. В свое время Карл Маркс совершенно точно отметил, что: «налог — это материнская грудь, кормящая правительство. Налог — это пятый бог рядом с собственностью, семьей, порядком и религией. ... В налогах воплощено экономически выраженное существование государства»². При этом как отмечал Николай Иванович Тургенев (1818 г.) правительство должно «заботиться об истинных выгодах государства, состоящих не в том, чтобы правительство получало сколь возможно более дохода, а в том, чтобы доход этот был сколь возможно менее обременительным для народа, на коем

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. Кн.5. С. 588–589.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.7. С.83.

основывается истинное величие и слава правительства»³. Все современные развитые государства стремятся к этой классической схеме, которая, однако, не работает идеально.

Как справедливо отмечают исследователи для постсоветского пространства «налоги — одно из основных противоречий между обществом и государственной властью»⁴. В то же время при всем своем несовершенстве и критике в её адрес сама российская система налогообложения как таковая не является фундаментальным основанием для уклонения от уплаты налогов, равно как и причиной совершения налоговых преступлений. Причины налоговой преступности кроются, прежде всего, в корыстной мотивации лица, уклоняющегося от уплаты налогов.

В такой ситуации, говоря словами классика «правительство ничего не сможет сделать для граждан, если граждане ничего не делают для государства»⁵, так как государство не может существовать без налогов. Отсюда мы делаем вывод о том, что налоговые преступления — есть преступления, прежде всего против государства, против порядка управления.

Полагаем, что классовый подход к анализу налогов, когда их взимание «означало осуществление права на господство, а уплата налогов являлась выражением подчинения этому господству»⁶, а неуплата налогов означала бунт и государственное преступление вполне адекватен применительно исключительно к историческому анализу. В то же время нам сложно согласиться с тем, что сегодня «в условиях юридического равенства граждан, которые все без исключения принимают участие в поддержании государственного аппарата, неуплата налога угрожает уже не политическому, а экономическому благосостоянию»⁷. Неуплата налогов угрожает самому существованию государства, исполнению его основных функций, а не некоему абстрактному «экономическому благосостоянию».

³ Тургенев Н.И. Опыт теории налогов. Серия «У истоков финансового права». М.: Статут, 1998 (1818). С. 91.

⁴ Сулаимбекова С. Д. Предупреждение налоговых преступлений: уголовно-правовые и криминологические аспекты: по материалам Республики Казахстан: дис... канд. юрид. наук: 12.00.08. Бишкек, 2007. С. 11.

⁵ Тургенев Н.И. Опыт теории налогов. Серия «У истоков финансового права». М.: Статут, 1998 (1818). С. 115.

⁶ Брингман К. Налоги и иноземное господство. Все начиналось с десятины / Пер. с нем. М: Прогресс, 1992. С.143.

⁷ Налоговое право/ Под ред. С.Г. Пепеляева. М.: Юристь, 2003. С.194.

Таким образом, нам представляется неправильно применяемая в действующем Уголовном кодексе Российской Федерации (далее – УК РФ)⁸ и поддерживаемая в литературе классификация налоговых преступлений, как экономических, к которым мы полагаем правомерным отнести запрещенные уголовным законом общественно опасные деяния (правонарушения), посягающие на общественные отношения, возникающие в связи с производством, распределением, обменом и потреблением, т. е. в экономике. В то же время, объектом налоговых преступлений являются охраняемые уголовным законом отношения по поводу взимания налогов и сборов, а также осуществления контроля за своевременностью и полнотой их уплаты⁹.

Исходя из правовой позиции Конституционного Суда Российской Федерации, выраженной по вопросам социального и экономического назначения налоговых платежей, объектом налоговых преступлений необходимо считать совокупность охраняемых уголовным законом общественных отношений по исчислению, уплате и взиманию законоустановленных налогов и сборов, как экономической основы существования и деятельности государства, обеспечивающих выполнение им публичных функций.

В данном случае охраняемым объектом является государственное управление, сама возможность государства осуществлять свои функции, а уклонение от уплаты налогов прямо направлено против интересов государства, в данном случае, в фискальной сфере. В этом смысле неуплата налогов – это преступление против государства в целом. На наш взгляд Уголовный кодекс Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (далее – УК РСФСР) 1926 года¹⁰ правомерно относил налоговые преступления к преступлениям против порядка управления. УК РСФСР 1926 года предусматривая более десяти составов преступлений в сфере налогообложения, всех их относил к разряду преступлений против порядка управления¹¹. И это не было политически мотивированным решением или следствием курса диктатуры пролетариата. Аналогичной позиции придерживалась в тот мо-

⁸ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 16.10.2012) / СЗ РФ. 1996. 17 июня. № 25. Ст. 2954.

⁹ Гладкова М.В. Проблемы квалификации налоговых преступлений с позиции смежного законодательства: автореф. дис... канд. юрид. наук. 12.00.08. Краснодар, 2009. С. 4.

¹⁰ СУ РСФСР. 1926. № 80. Ст. 600.

¹¹ Положение о государственных преступлениях Союза ССР. Принято III-й сессией ЦИК СССР, 1927 г. Ст. 15.

мент ещё относительно свободно развивающаяся советская правовая наука, где сущность налоговых деликтов рассматривалась как противодействие финансовым функциям государства¹².

УК РСФСР 1926 года в главе II «Преступления против порядка управления» (статья 59.5) предусматривал за массовый отказ от внесения налогов денежных или натуральных или от выполнения повинностей:

1) в отношении подстрекателей, руководителей и организаторов – лишение свободы на срок не ниже одного года с конфискацией всего или части имущества;

2) в отношении прочих участников – принудительные работы на срок до одного года или имущественные взыскания не ниже двойного размера тех же платежей и повинностей.

Кроме того, уголовный закон предусматривал ответственность за следующие виды преступлений:

- невыплату в срок или отказ от платежа налогов (статья 79 УК РСФСР);
- агитацию и пропаганду, содержащую призыв к совершению налоговых преступлений (статья 83 УК РСФСР);
- неуплату в установленный срок налогов и сборов по обязательному окладному страхованию (статья 60 УК РСФСР);
- организованное сокрытие или неверное показание о количествах подлежащих обложению или учету предметов (статья 62 УК РСФСР);
- сокрытие или уменьшение стоимости имущества, переходящего по наследству или по актам дарения в целях обхода законов о налоге (статья 63 УК РСФСР);
- нарушение правил акциза, особого патентного сбора (статья 100 УК РСФСР), обязательного ведения счетоводства (статья 105 УК РСФСР);
- растрату описанного за недоимки по налогам имущества (статья 168 УК РСФСР);
- уклонение от принудительного взыскания налогов путем мошенничества (статья 169 УК РСФСР)¹³.

Меры внесудебных репрессий применялись также к так называемым кулакам, отказывавшимся вносить разорительные для них специальные налоги на «нетрудовые элементы».

¹² Трайнин В. Уголовное право. Часть особенная. М., 1927. С. 104–105.

¹³ Уголовный кодекс РСФСР (1926 года)// СУ РСФСР. 1926. № 80. Ст. 600.

Свертывание Новой экономической политики (далее – НЭПа) и кредитная реформа сделали фактически ненужной уголовно-правовую охрану налоговой системы, так как её функционирование перешло в чисто административную плоскость (государственные предприятия перечисляли налог с оборота централизованно). Налоги с некооперированных кустарей и ремесленников не играли сколько-нибудь существенной роли в наполнении бюджетов.

В связи с этим УК РСФСР 1960 г. не содержал нормы, предусматривающей ответственность за налоговые преступления, лишь в 1992 г. он был дополнен статьей 162.3 «Противодействие или неисполнение требований налоговой службы в целях сокрытия доходов (прибыли) или неуплаты налогов». Уклонение от явки в органы Государственной налоговой службы для дачи пояснений или отказ от дачи пояснений об источниках доходов (прибыли) и фактическом их объеме, а равно непредставление документов и иной информации о деятельности хозяйствующего субъекта по требованию органов Государственной налоговой службы наказывались штрафом в сумме от ста до ста пятидесяти Минимальных размеров оплаты труда (далее – МРОТ)¹⁴.

Представляется ошибочным выдвигаемое некоторыми авторами положение о том, что «уголовные кодексы советского периода последовательно развивали и закрепляли положения, касающиеся неуплаты налогов и иных нарушений в сфере уголовного налогового права»¹⁵. Советское уголовное законодательство после НЭПа уже не содержало санкции за уклонение от уплаты налогов в современном понимании, что было связано с особенностями советской экономической системы, где налоги с населения не играли существенной роли в формировании государственного бюджета, а налоги государственных предприятий перечислялись централизованно и их сокрытие не имело смысла. Развитие уголовно-правовой охраны налоговых отношений определяется степенью развития данных отношений в рамках существующей экономической системы.

Отнесение налоговых преступлений к преступлениям против порядка управления можно частично наблюдать в современной статистике Министерства внутренних дел Российской Федерации (далее –

¹⁴ Закон РФ от 02.07.92 № 3181-1// Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1992. № 33. Ст. 1912.

¹⁵ Рузина А. С. Преступления в сфере налогообложения: Сравнительный анализ уголовного законодательства Германии и России: автореф. дис... канд. юрид. наук. 12.00.08. М., 2009. С. 10–11.

МВД РФ), которая в числе преступлений экономической направленности, фиксирует преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления (в 2011 году они составили 20,4% к общему количеству преступлений экономической направленности)¹⁶, тогда как данный вид преступлений экономическим не является и выделен законодателем в главу 30 УК РФ «Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления»¹⁷.

При разработке действующего УК РФ законодатель расположил налоговые составы в главе 22 «Преступления в сфере экономической деятельности», отнеся их, таким образом, к преступлениям, объектом которых являются отношения в сфере товарно-материального обращения, что представляется ошибочным. Уклонение от выполнения одной конституционной обязанности перед обществом и государством (прохождение военной и альтернативной гражданской службы) отнесено к преступлениям против порядка управления (статья 328 УК РФ), тогда как уклонение от выполнения другой конституционной обязанности, также перед государством и обществом (от уплаты налогов) — к преступлениям в сфере экономики.

Экономика — это отношения связанные с производством, распределением, обменом и потреблением товаров (работ, услуг) при равноправии участников данных отношений. Государство, изымая часть дохода (собственности) налогоплательщиков, именно на эти средства осуществляет практическую деятельность по обеспечению реализации законных прав и интересов граждан и их объединений. Вряд ли данную деятельность можно отнести к экономике. Кроме того, по отношению к налогоплательщику государство в лице налоговых органов наделено определенными властными полномочиями. Таким образом, объектом преступных посягательств, предусмотренных статьями 194, 198 и 199 УК РФ, представляется сфера государственного управления. Данная позиция, хотя и достаточно противоречиво и непоследовательно, но уже высказывалась в российской правовой литературе¹⁸.

¹⁶ Преступность в экономике// Состояние преступности — январь-декабрь 2011 года. МВД РФ Официальный сайт. http://www.mvd.ru/userfiles/sb_12_11.pdf

¹⁷ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 16.10.2012) / СЗ РФ. 1996. 17 июня. № 25. Ст. 2954.

¹⁸ Налоговое право/ Под ред. С.Г. Пепеляева. М.: Юристъ, 2003. С. 195.

Елистратова Е. Ю.
аспирант,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации

Реструктуризация бюджетных учреждений как метод повышения эффективности использования бюджетных средств

Реструктуризация сети бюджетных учреждений является одним из ключевых этапов бюджетной реформы, проводимой в настоящее время в Российской Федерации. Реформирование сети бюджетных учреждений осуществляется посредством создания новых типов государственных и муниципальных учреждений. В статье рассматриваются содержание, особенности, сравнительная характеристика, механизм финансирования новых типов бюджетных учреждений, а также анализируются проблемы, возникшие у государственных образовательных учреждений в связи с преобразованием в новые формы функционирования.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, казенные, новые бюджетные и автономные государственные учреждения, образование, механизм финансирования государственных учреждений.

Restructuring of the budgetary establishments as a method of increasing the efficiency of using the budgetary funds

Restructuring of a network of the budgetary establishments is one of key stages of the budgetary reform which is carried out now in the Russian Federation. Reforming of a network of the budgetary establishments is carried out by means of creation of new types of the public and municipal authorities. In article the contents, features, the comparative characteristic, a funding mechanism for a new types of the budgetary establishments are considered, and also the problems which have arisen at the public educational institutions in connection with transformation to new forms of functioning are analyzed.

Keywords: budgetary establishments, state, new budgetary and autonomous public institutions, education, funding mechanism for public institutions.

Интеграция России в мировое сообщество определила необходимость проведения реформы всей бюджетной системы, направленной на повышение результативности бюджетных расходов и оптимизацию управления бюджетными средствами на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации.

Одним из направлений бюджетной реформы, проводимой в стране, является реструктуризация сети бюджетных учреждений. Предпосылками, которой явилась неудовлетворенность граждан качеством

государственных (муниципальных) услуг, неэффективность сметного механизма финансирования, отсутствие прозрачности в работе государственных (муниципальных) учреждений в образовании и других отраслях социальной сферы, содержание бюджетных учреждений за счет средств соответствующего бюджета вне зависимости от объема и качества, оказываемых учреждениями услуг. Цель реформирования сети бюджетных учреждений – повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг, оказываемых населению, повышение эффективности деятельности этих учреждений и как следствие – повышение эффективности использования бюджетных средств.

Процесс преобразования бюджетных учреждений в новые формы и типы осуществляется и в социальных отраслях России. Применительно к системе образования реструктуризация бюджетных учреждений состоит в предоставлении большей финансовой самостоятельности образовательным учреждениям, возможности более гибко распоряжаться имеющимися у них ресурсами, в том числе и денежными средствами, и направлена на повышение качества предоставляемых образовательных услуг.

На данный момент перевод бюджетных учреждений в новый тип казенных, новых бюджетных и автономных учреждений уже завершен. Казенные, бюджетные и автономные учреждения отличаются по степени финансово-правовой и финансово-хозяйственной самостоятельности в системе государственных финансов.

Их основные отличия в соответствии с выбранными критериями представлены в таблице 1.

Итак, что касается бюджетных учреждений первого типа – казенных, то для них все осталось по-старому. Они по-прежнему функционируют на основе сметного механизма финансирования. Казенные учреждения максимально ограничены в проявлении какой-либо самостоятельности в управлении собственной деятельностью, финансовыми потоками и имуществом. Для казенных учреждений четко прописаны все статьи затрат – это довольно жесткая форма, полностью контролируемая учредителем. В свою очередь, казенное учреждение получает финансовые гарантии от учредителя.

Больше возможностей для осуществления самостоятельной деятельности – в распоряжении имуществом, закрепленным за ними, в использовании доходов, полученных от приносящей доход деятельности, имеют новые бюджетные и автономные учреждения. Причем, автономные учреждения обладают большими правами в сравнении с «новыми» бюджетными: они вправе открывать расчетные и иные счета в кредитных

Таблица 1

Краткая сравнительная характеристика типов бюджетных учреждений

Критерии сравнения	Бюджетное учреждение нового типа	Автономное учреждение	Казенное учреждение
Механизм финансирования	Субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания	Субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания	На основе бюджетной сметы
Распоряжение доходами от приносящей доход деятельности	Доходы поступают в самостоятельное распоряжение	Доходы поступают в самостоятельное распоряжение	Доходы зачисляются в бюджет
Документы о планах деятельности, государственное (муниципальное) задание	План финансово-хозяйственной деятельности на основе полученного от учредителя государственного (муниципального) задания	План финансово-хозяйственной деятельности на основе полученного от распорядителя бюджетных средств государственного (муниципального) задания	Смета
Открытие счетов	В органах Казначейства	Вправе открывать счета в банках или в органах Казначейства	В органах Казначейства
Привлечение заемных средств	Могут (с ограничением на крупные сделки)	Могут	Не могут
Учет	Бухгалтерский учет по упрощенному бюджетному плану счетов	Бухгалтерский учет с использованием бюджетного или коммерческого плана счетов	Бюджетный учет
Открытость	Сведения об учреждении и его деятельности публикуются в открытом доступе в сети Интернет или предоставляются средствами массовой информации для опубликования отчет о своей деятельности		

Источник: составлено автором.

организациях. В отличие от бюджетных учреждений, автономные учреждения не обязаны осуществлять все операции с безналичными денежными средствами через лицевые счета, открытые в федеральном казначействе, что способствует значительному повышению мобильности финансовых потоков и тем самым позволит более оперативно решать неотложные финансовые вопросы. Вместе с тем, на автономные учреждения ложится и большой груз ответственности. Повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг и их качества является основной целью их создания.

Одним из основных преимуществ автономного учреждения до недавнего времени было отсутствие обязательных процедур осуществления закупок, в том числе нераспространение на автономные учреждения Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Однако ситуация существенным образом

изменилась в связи с принятием Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», которым устанавливается регулирование процедур закупок для автономных учреждений по отдельным видам товаров (работ, услуг). Принятие Закона, на мой взгляд, снизило уровень экономической самостоятельности автономного учреждения.

Этап реструктуризации сети бюджетных учреждений включает в себя реформирование сектора бюджетных учреждений не только посредством создания новых типов государственных и муниципальных учреждений, но и посредством перехода к новым формам финансового обеспечения предоставления государственных и муниципальных услуг¹. Их суть заключается в переходе от сметного финансирования бюджетных учреждений, не способствующего повышению качества и объема предоставляемых услуг, к финансированию установленного государственного (муниципального) задания посредством предоставления субсидий.

Использование нового механизма финансирования учреждений путем выделения бюджетных субсидий на выполнение конкретного государственного заказа, в отличие от сметного финансирования, предоставляет руководителям учреждений больше самостоятельности. Появляется возможность самим учреждениям распределить финансовые ресурсы в рамках государственного задания на определенном этапе его выполнения, а не только следовать строго статьям сметы. Но в то же время, новые подходы требуют от руководителей определенных навыков и профессиональных знаний. У руководителя бюджетного учреждения возрастает не только степень свободы, но и уровень ответственности. Все это предполагает организацию системного повышения квалификации руководителей бюджетной сферы.

Процесс реструктуризации общеобразовательных учреждений Калужской области

На сегодняшний день большинство общеобразовательных школ Калужской области являются бюджетными учреждениями нового типа. Иначе говоря — это бюджетные учреждения с расширенными возможностями. У таких учреждений изменяется механизм финансирования — произошел переход с бюджетной сметы на выделение субсидий в соответствии с государственным (муниципальным) заданием. Государственное (муниципальное) задание формируется с учетом количества учени-

¹ Федорова И. Ю. Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации // Научно-практическое издание «Путеводитель предпринимателя». Выпуск XVI. Москва, 2012. С. 295–304.

ков, которые обучаются в учреждении и образовательной программой. Учреждения составляют план финансово-хозяйственной деятельности, в котором отражаются различные источники финансирования, т.е. не только в рамках государственных субсидий, но учитываются и поступления от иной, приносящей доходы деятельности. Это позволяет учредителю контролировать и регулировать всю финансовую деятельность подведомственных ему учреждений.

Оставшаяся часть школ является казенными и функционирует, как и ранее, на основе механизма сметного финансирования. Такие образовательные учреждения как спецшколы, малокомплектные школы получили статус казенных учреждений.

Необходимо отметить, что в регионе отсутствуют автономные общеобразовательные учреждения. Однако существуют школы, чьи услуги пользуются повышенным спросом, способные функционировать в рыночных условиях — именно они могли бы быть переведены в статус автономных учреждений. Например, муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Гимназия № 24» г. Калуги, муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Лицей № 9 имени К.Э. Циолковского» г.Калуги, муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Лицей «ДЕРЖАВА» города Обнинска. Однако, на практике перевод их в автономные учреждения пока не был осуществлен. Решение о присвоении статуса учреждения в соответствии с Законом принимает учредитель.

С одной стороны, нежелание учредителя давать дополнительную свободу школам понятно — при переходе в автономный тип у каждого учреждения должен появиться не просто руководитель, а грамотный менеджер. Директор школы должен более гибко распоряжаться трудовыми и финансовыми ресурсами: составлять план финансово-хозяйственной деятельности, формировать поступления финансовых доходов, рационально планировать расходы, распределять учебную нагрузку и др. Но это, к сожалению, в силу разных причин возможно далеко не для всех нынешних управленцев бюджетной сферы.

С другой стороны, самостоятельность образовательного учреждения и, в частности, переход в автономный тип позволяет более эффективно использовать все финансовые механизмы для увеличения бюджета образовательного учреждения, внебюджетных источников — что является основной целью бюджетной реформы в России.

Финансовое обеспечение образовательной деятельности осуществляются на основе региональных нормативов финансового обеспечения образовательной деятельности.

Калужская область с 2007 г. начала работать по новым финансово-управленческим принципам: финансирование расходов на реализацию государственных гарантий прав граждан на получение общедоступного и бесплатного общего образования в регионе осуществляется посредством субвенции местным бюджетам. Формирование данного вида расходов осуществляется на основе принципа нормативно-подушевого финансирования в расчете на одного обучающегося. Величина нормативов устанавливается Законом Калужской области от 27.12.2006 № 272-ОЗ с учетом типов и видов основных общеобразовательных программ, ступеней обучения, местом расположения общеобразовательных учреждений – городское и сельское поселение. Нормативы подлежат ежегодной корректировке. Применение нормативов бюджетного финансирования для общеобразовательных учреждений позволило создать равные финансовые условия при распределении бюджетных средств, зависящие, прежде всего от количества обучающихся. Данный способ финансирования позволяет соизмерить полученные результаты с произведенными затратами. Таким образом, создание условия для увеличения числа обучающихся позволит привлечь больше финансовых ресурсов и повысить конкурентоспособность образовательного учреждения.

Таким образом, государство по-прежнему гарантирует полное финансирование образовательных учреждений и бесплатное образование в рамках государственного стандарта. Государственные и муниципальные школы, как и раньше, получают бюджетное финансирование на реализацию государственного стандарта в полном объеме в соответствии с государственным (муниципальным) заданием.

В целом изменение условий функционирования образовательных учреждений решает важные задачи: для учреждений – это свобода в управлении ресурсами; для государства – повышение ответственности учреждений по своим обязательствам; для населения – повышение качества предоставляемых услуг. Следует отметить, что в условиях применения нового механизма финансирования учредители должны строго контролировать выполнение государственного заказа – это является залогом того, что бесплатные услуги школ не будут сокращаться.

Однако на практике возникает ряд проблем, а именно, нежелание учредителя предоставлять дополнительную свободу подведомственным учреждениям, отсутствие квалифицированных специалистов, управляющих образовательным учреждением не только с точки зрения организации образовательного процесса, но и обладающих компетенциями менеджера.

Таблица 2

Нормативы бюджетного финансирования общеобразовательных учреждений Калужской области

Ступень образования в общеобразовательном учреждении	Вид класса	Поселение	Норматив на одного обучающегося в год (руб.) по состоянию на:	
			01.07.2012 г.	01.01.2013 г.
Дошкольное образование	Классы предшкольной подготовки	городское / сельское	8058,1 / 17 208,7	8541,2 / 18 241,2
Начальное общее образование (первая ступень обучения)	Общеобразовательные	городское / сельское	30 419,2 / 57 649,2	32 244,3 / 61 108,1
	Лицейские, гимназические	городское	34 982,1	37 081,0
	Коррекционные, компенсирующего развития	городское	182 198,2	193 130,1
	Общеобразовательные в школе-саду	городское / сельское	36 503,0 / 69 179,0	38 693,2 / 73 329,7
	Индивидуальное обучение на дому	городское / сельское	69 500,8 / 83 118,1	73 670,8 / 88 105,1
	Общеобразовательные в школе-интернате	городское / сельское	80 077,0 / 134 228,0	84 881,6 / 142 281,6
Основное общее образование (вторая ступень обучения)	Общеобразовательные, с углубленным изучением предметов, профильные в общеобразовательной школе	городское / сельское	34 538,9 / 68 533,7	36 611,2 / 72 645,7
	Лицейские, гимназические	городское	39 719,7	42 102,9
	Коррекционные, компенсирующего развития	городское / сельское	199 877,7 / 222 100,0	211 870,4 / 235 425,9
	Индивидуальное обучение на дому	городское / сельское	90 351,0 / 108 053,5	95 772,1 / 114 536,7
	Общеобразовательные в школе-интернате	городское / сельское	120 342,1 / 191 662,1	127 562,6 / 203 161,7
Среднее (полное) общее образование (третья ступень обучения)	Общеобразовательные, с углубленным изучением предметов, профильные в общеобразовательной школе	городское / сельское	33 755,2 / 67 200,0	35 780,5 / 71 232,0
	Лицейские/гимназические	городское	38 818,5	41 147,6
	Индивидуальное обучение на дому	городское / сельское	106 567,8 / 127 447,7	112 961,9 / 135 094,5
	Общеобразовательные в школе-интернате	городское / сельское	125 509,3 / 199 767,4	133 039,9 / 211 753,3

Источник: составлено автором.

С 1 июля 2012 г. все бюджетные учреждения определились со своим правовым статусом. Несмотря на то, что переходный период завершен, подводить первые итоги пока рано. Исследования удовлетворенности населения результатами деятельности органов местного самоуправления, а именно, качеством общего образования необходи-

мо продолжить. Это позволит оценить эффективность работы образовательных учреждений в новых условиях и соответственно успешность реформ в сфере образования.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 03.11.2006 г. №174-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «Об автономных учреждениях».
2. Федеральный закон 08.05.2010 г. №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
3. Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
4. Закон Калужской области от 27.12.2006 г. № 272-ОЗ «Об установлении нормативов обеспечения государственных гарантий прав граждан на получение общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования, а также дополнительного образования в общеобразовательных учреждениях путем выделения субвенций местным бюджетам в размере, необходимом для реализации основных общеобразовательных программ в части финансирования расходов на оплату труда работников в общеобразовательных учреждениях, расходов на учебники и учебные пособия, технические средства обучения, расходные материалы и хозяйственные нужды (за исключением расходов на содержание зданий и коммунальных расходов, осуществляемых из местных бюджетов)».
5. Федорова И.Ю. Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации // Научно-практическое издание «Путеводитель предпринимателя». Выпуск XVI. Москва, 2012. С. 295–304.

Завьялова Т. С.
аспирант,
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г. И. Носова»

Особенности формирование цены на услуги в период кризиса

В статье раскрыты особенности механизма формирования цен предприятий, занятых в сфере услуг. Представлены возможные пути управления ценами, как со стороны предприятия, так и со стороны государства.

Ключевые слова: ценообразование, сфера услуг, кризис, методика расчета затрат, государственное регулирование.

Features of formation of prices for services in times of crisis

The article disclosed specifics of pricing mechanism of enterprises engaged in the service sector. Presents possible ways to control prices, both by businesses and by the State.

Keywords: pricing, services, crisis, methods of calculating costs, government regulation.

Организации, предоставляющие платные услуги, нуждаются в грамотном механизме установления цены продажи, поскольку цена в условиях рыночной экономики — один из важнейших факторов, определяющих прибыльность предприятия. В связи с этим, ценовая политика должна быть хорошо продумана и обоснована, для того чтобы достичь результатов, направленных на цели, которые ставят перед собой предприятия, предоставляющие свои услуги на рынке. При этом необходимо отметить, что потребители уделяют большое внимание соотношению цены, качества и необходимости услуги.

Механизм формирования цены опирается на следующий расчет: фактическая полная себестоимость, которая увеличивается на сумму запланированной прибыли и к полученной величине прибавляют налоги и получают цену продажи¹. Необходимо иметь в виду, что некоторые продавцы услуг не уделяют должного внимания вопросам обеспечения конкурентных преимуществ предлагаемых услуг посредством фокусирования на определенную цену для отдельных групп потребителей. Такой подход может привести к убыточности предприятия по причине низкого уровня продаж.

¹ Салимжанов И.К. Цены и ценообразование. М.: Финстатреформ, 2001.

В современных условиях процесс ценообразования стал скорее искусством, чем наукой. При этом искусство определения цены состоит в позиционировании предприятия на рынке в целом и в предсказании реакции потребителя на предлагаемую услугу и её цену. Устанавливая цену, в первую очередь, прогнозируют уровень спроса на данную услугу по предполагаемой цене. Если высока вероятность низкого или недостаточного спроса на услуги, то цена снижается до уровня, удовлетворяющего приобретателя услуг, при одновременном снижении фактических затрат на выполнение услуги.

Ценообразование в сфере оказания услуг имеет ряд особенностей, поскольку, в отличие от товаров, услуги нематериальны, не имеют четкой единицы измерения. При выборе метода формирования цены на предоставляемые организацией услуги организации необходимо не только учесть указанную специфику, но и определиться с целями ценообразования, проанализировать спрос на рынке и цены конкурентов, рассчитать издержки.

Субсидии потребителям, льготы и дотации производителям — именно такие финансовые инструменты помогают определить цены на услуги. Такие финансовые рычаги необходимо применить к услугам образования, культуры, здравоохранения.

Необходимо совмещать платность и бесплатность на услуги, применять ценовые ограничения для определенных сегментов рынка.

Зависимость предоставляемых услуг от складывающейся на рынке экономической ситуации требует эластичности ценообразования, определения цены в зависимости от колебания спроса, применения скидок с цен. Изменения в количестве предоставляемых услуг приводят к изменению уровня прибыльности, т.к. в составе себестоимости услуг большая часть относится на постоянные расходы (примерно 60%).

Тема особенности формирования цены на предоставляемые услуги в период кризиса актуальна тем, что в условиях кризисных ситуаций в стране спрос на услуги зависит от доходов населения и роста цен на продовольственные товары, что приводит к резкому падению потребления всех видов услуг, а в дальнейшем может привести к сокращению количества предприятий, занятых в сфере услуг и тем самым повлечет за собой увеличение количества безработных и уменьшение собираемости в бюджет. Чтобы этого не происходило, должна присутствовать возможность управления ценами, как со стороны предприятия, так и со стороны государства.

Для предприятия это заключается в том, чтобы четко определяя для себя методику расчета затрат на свои услуги, иметь возможность регулировать цены и снижать их до минимальных.

Со стороны государства необходимо регулирование налогообложения и установление регулируемых цен на определенные виды услуг.

Практические работники используют два основных механизма ценообразования².

В основе затратного находятся расчеты границ рентабельности, фактических затрат, маржинального дохода, переменных расходов.

Второй механизм использует расчет верхних (по спросу) и нижних (по затратам) порогов цены на услуги.

В последнем механизме выделяют два способа определения цены:

- установление привлекательной для покупателя цены;
- определение, управление и использование приемлемой для себя цены, ориентируясь на цены конкурентов.

На практике затратная цена на услуги рассматривается как более надежный механизм установления реальной цены, поскольку она позволяет достаточно точно формировать величину прибыли в цене на услуги.

На услуги могут быть установлены следующие виды цен и тарифов:

- обязательные для продавцов услуг официальные цены;
- одинаковые для всех пользователей установленные на определенный вид услуги регулируемые цены. Как и предыдущие эти цены определяются обоснованными затратами;
- разные цены в каждой конкретной, отдельно взятой сделке, установленные договором. Такие цены зависят от изменений спроса и предложения, либо фактически понесенных затрат.

Во время кризиса формирование реальной цены на услуги осложняется спадом деловой активности предприятия, наличием на отдельных предприятиях лишних неиспользуемых основных средств, расходами на их содержание, уменьшением производительности труда, инфляцией и несовершенной методикой исчисления НДС.

Для установления экономически обоснованных цен необходимо решить ряд проблем:

- а) утвердить оптимальный состав калькуляционных статей затрат;
- б) выбрать оптимальную методику расчета фактической себестоимости услуги;
- в) установить уровень расширения бизнеса, при котором постоянные затраты достигают минимальных значений;
- г) рассчитать оптимальную сумму прибыли предприятия.

²Абакумова О.Г. Цены и ценообразование. М.: Приор-издат, 2007.

С точки зрения затратного механизма ценообразования на услуги, крайне важным является вопрос выбора оптимальной методики расчета себестоимости услуг.

Оптимальная методика расчета себестоимости услуг позволит вновь создаваемым предприятиям уйти от скрытых необоснованных затрат, тем самым оптимизировать расходы, входящие в цену предоставляемого продукта.

Методика расчета стоимости услуги должна предусматривать анализ процедуры предоставления услуги, выбор единицы измерения предоставляемой услуги, выявление фактических затрат на предоставляемые услуги, распределение затрат по видам оказываемых услуг.

Потребителю часто не предоставляют надлежащую информацию о качестве предоставляемой ему услуги, отсюда цена для потребителя является главным аргументом и качественным показателем оказываемой ему услуги.

Специфика сферы услуг определяет индивидуальность цены предоставляемой услуги и заключается в том, что, являясь в своей основе оптовой, она совмещает в себе и оптовую и розничную цены.

Цена на предоставляемую услугу может рассчитываться на единицу потребляемой услуги. Цена может быть рассчитана как сумма цен на разные виды работ, нужные для оказания данной услуги. Цена может рассчитываться как комплексная, используемая при предоставлении взаимодополняющих услуг. Цена на услуги может быть сформирована по абонементному принципу, который предоставляет право пользования услугой на протяжении определенного срока без ограничения объема.

Анализ предоставляемой услуги должен включать четкий регламент по предоставлению услуги, которого на сегодняшний день не существует. Потребитель, получая услугу и оплачивая её, не знает, что он должен при этом получить. В регламенте предоставляемой услуги должен быть прописан перечень, включающий в себя ряд мероприятий, входящих в предоставляемую услугу. Все это позволило бы потребителю, сделав выбор в пользу той или иной услуги, ждать от неё того, что описано в регламенте по предоставлению услуг.

Предоставляемая услуга должна иметь единицу измерения, для того чтобы четко понимать её цену. Имея единицу измерения услуги, предприятию легче будет рассчитать входящие в её состав расходы.

Также, было бы целесообразнее группировать затраты по отнесению непосредственно к предоставлению услуги для выявления фактических затрат. Возможная группировка может включать два вида затрат:

прямые, непосредственно связанные с выполнением услуги (материалы используемые в изготовление предоставление услуги, заработная плата работников и отчисления с неё) и прочие расходы (включаются все остальные расходы предприятия), причем косвенные должны быть нормируемыми по отношению к прямым в размере не более 10–20%.

Для снижения цен на услуги необходимо ввести норму прибыли, которая будет зависеть от объема оказанных услуг и не должна превышать 30–35%. Объем оказания услуг, в свою очередь, должен определяться по точке безубыточности работы предприятия.

Если в бухгалтерском учете не разработать четкую методику расчета стоимости услуги цена будет завышена и развитие сектора услуг обречено.

Со стороны государства возникает необходимость в реформе режимов налогообложения для малого предпринимательства. Создание правил разграничения продаж услуги для потребителя и производственных целей других предприятий. Следуя логике конечного потребления, услуги, которые приобретаются не для осуществления предпринимательской деятельности, следует исключать из перечня объектов налогообложения.

Это позволит разграничить продажи одних и тех же услуг конечному покупателю и промежуточному перепродавцу, а также исключить возможный каскадный эффект, когда реализация одной и той же услуги облагается налогом несколько раз.

Это касается налогообложения налогом на добавленную стоимость. Малое предпринимательство, применяющее в основном ЕНВД (50% от общего числа малых компаний), а также упрощенную систему налогообложения (упрощенную систему налогообложения на основе патента с 2013 года) реализует конечному потребителю свои услуги, не облагают их налогом на добавленную стоимость, выделяя отдельной строкой. Но фактически этот налог попадает в цену для конечного потребителя. Так как приобретая материалы или работы для выполнения своих услуг предприниматель платит за них, а они включают в себя налог на добавленную стоимость, который потом он включает в себестоимость услуги. И фактически это увеличивает цену товара. Реформа со стороны государства могла бы заключаться в том, чтобы ввести механизм возврата налога на добавленную стоимость, уплаченную ими при приобретении товаров, работ и услуг, для специальных налоговых режимов. Иначе получается, что налог на добавленную стоимость теряет свою косвенность и входит в цену услуги конечного потребителя.

Наполняемость бюджета от неуплаты налога на добавленную стоимость конечным потребителем не уменьшится, так как налог на до-

бавленную стоимость не будет попадать в расходы предприятия, тем самым увеличит его доходность, а значит, увеличит и налог с доходной части. Такая мера позволит снизить цену реализуемой услуги конечному потребителю на рынке.

Поддержкой со стороны государства могут являться льготы по налогообложению для малого бизнеса.

Для малого бизнеса можно применить вариант льгот по примеру налогообложения крестьянских (фермерских) хозяйств (п. 14 ст. 217 НК РФ), где не облагаются НДФЛ доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства, в течение пяти лет, считая с года регистрации хозяйства³.

Применение льгот по налогообложению в виде освобождения по налогам в период становления малого бизнеса облегчило бы создание собственного предприятия. А рост количества создаваемых предприятий в области сферы услуг, дало бы возможность снизить цену услуги на рынке и сделать услуги наиболее качественными и конкурентными, создаст новые рабочие места, тем самым окажет положительное влияние на пополнение бюджета. Освобождение предприятий от налогообложения в период становления малого бизнеса не повлечет за собой снижения поступлений налогов в бюджет. Так как на стадии становления предприятия малого бизнеса есть вероятность его убыточности, а значит, налог на прибыль и другие аналогичные платежи так и так не будут поступать в бюджет. В отличие от этого создание рабочих мест и получение заработной платы повлекут за собой новые поступления в бюджет налогов по заработной плате.

Делаем вывод о необходимости применения различных методов формирования цены на услуги и их законодательное закрепление. Это позволит предприятиям сферы услуг использовать свои методы формирования цены, а производственным предприятиям другие методы и отпадет необходимость контроля со стороны государства за использованием различных механизмов ценообразования для предприятий различных сфер деятельности.

Используемые источники

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп. вступившими в силу с 29.01.2010 г.). Принят ГД ФС РФ 19.07.2000.
2. Абакумова О.Г. Цены и ценообразование. М.: Приор-издат, 2007.
3. Салимжанов И.К. Цены и ценообразование. М.: Финстатреформ, 2001.

³ Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп. вступившими в силу с 29.01.2010 г.) // принят ГД ФС РФ 19.07.2000.

Казаченко Л. Д.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Институциональная среда совершенных технологических изменений

В статье рассматриваются вопросы современного состояния институциональной среды совершенных технологических изменений, что характеризуются качественным изменением существующих общественных отношений и появлением новых форм, включая инновации и нововведения.

Ключевые слова: модернизация; институциональная среда; технологии; инновации; фронтальный пояс.

Institutional environment of perfect technological changes

In article questions of a current state of the institutional environment of perfect technological changes that are characterized by high-quality change of the existing public relations and emergence of new forms, including innovations and innovations are considered.

Keywords: modernization; institutional environment; technologies; innovations; frontier belt.

Развитие и модернизация экономики характеризуются качественными изменениями существующих общественных отношений, появление их новых форм характеризуют процесс развития и модернизации экономики. При этом, развитие, выражая, в первую очередь, процессы изменений, предполагает и изменение институциональной среды в экономике.

В процессе эволюционного развития общество стремится сохранить исторические традиции и создать новые институты, заимствовать различные технологии и создать инновации. Многие модернизационные проекты включают в качестве основы институциональные механизмы развития, которые соответствуют исторически обусловленным целям, в связи с чем, считаем необходимым, обосновать значение институциональной среды с учетом возможных технологических изменений в мировой экономике.

В рамках формирования институциональной среды во взаимосвязи с процессом технологической модернизации важно понимать причины и наиболее значимые права, которые обуславливают возникновение новых институтов в рамках научно-технического процесса.

Формирование новой институциональной среды связано и с изменением технологических укладов в самом обществе. Технологический уклад – это совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства в конкретной стране и в определенный период времени¹. Научный и технико-технологический прогресс является основой перехода от укладов низкого уровня к более высоким, прогрессивным укладам. Следовательно, развитие институциональной среды в конкретном государстве будет опосредованно связано с развитием ее технологического уклада в связи с колебаниями деловой активности в обществе.

Следуя теории технико-экономических укладов, с учетом инновационных волн развития, в обществе создаются институты, основная задача которых заключается в трансформации изобретений, открытий и достижений научно-технического прогресса. В научно-технологической сфере создаются научно-исследовательские институты и организации, научные кластеры и технопарки. В образовательной сфере появляются новые программы обучения и развития общества; в законодательной сфере формируются новые нормативно-правовые документы и правила. Однако влияние технологической модернизации на институциональную среду, проявляется не только в создании соответствующих институтов и инфраструктуры, формирующих ее основу. Развитие технологий, неизбежно приводит к отказу или сокращению использования ручного труда, что, в конечном счете, сказывается и на социальной сфере, где аккумулируются такие институты, как рынок труда и занятости, образовательная сфера и сфера миграции населения. Таким образом, технологический прогресс, с одной стороны, формирует новые рабочие места с учетом потребностей рынка, а с другой, приводит к сокращению или закрытию ранее существовавших предприятий, технологии которых оказались не востребованными.

Как показывает мировая история развития технологических укладов, указанная нами тенденция приводит к институциональной модернизации. Как совершенно справедливо отмечает Нарышкин С.Е.², технологическая модернизация, и в этом нас многократно убеждает исторический опыт, невозможна лишь за счет манипулирования чисто

¹ Глазьев С.Ю., Микерин Г.Н., Тесля П.Н. и др. Длинные волны: Научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1991.; Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Владар, 1993.

² Нарышкин С.Е. Инвестиционные аспекты модернизации // Журнал российского права. 2010. № 12. С. 27–37.

экономическими рычагами, действиями в «чисто экономическом» пространстве, вне обновления важнейших институтов и предпосылок социально-экономического развития в целом. Технологическая модернизация должна быть подкреплена обновлением институтов права, государства (в том числе государственного управления), гражданского общества.

При этом если институциональные изменения создают необходимый фон или предпосылки технологической модернизации, то ее двигателем, несомненно, является технологический процесс, но только когда он нацелен на реализацию различных технологических, продуктовых и иных инноваций. В этом смысле все институциональные изменения можно считать соответствующими стратегии технологической модернизации лишь при условии, если они будут не только способствовать активизации технологического процесса, но и влиять на его качественное улучшение, особенно в аспекте ориентации на оптимизацию социальной среды в обществе.

Иными словами, не институты должны создаваться для развития новых технологий, а технологии должны быть направлены на развитие новых институтов, в первую очередь нацеленных на улучшение качества жизни граждан. Такая тенденция должна сохраняться и на макро-, мезо- и микро уровнях. Собственно основная цель научно-технического прогресса и заключается в оптимизации качества жизни, такое социализированное понимание технологической модернизации широко используется сегодня в скандинавских странах, странах западной Европы и наиболее развитых странах Центральной Азии. Созданные там институты не насаждаются в систему государственного управления, а являются встроенным компонентом развития и продвижения технологий.

Скажем, образовательный процесс не должен существовать на уровне абстрактной функции обучения и получения знаний. Вовлечение образовательного процесса в научные технологии и их последующее развитие, например на уровне научно-технологических кластеров и технопарков, с одной стороны, позволяет повысить качество обучения, а с другой – получить независимое финансирование научно-образовательного процесса от непосредственных заказчиков в лице предприятий, заинтересованных в получении новых разработок, патентов и продуктов.

В свою очередь развитие инноваций и новых технологий не должно осуществляться изолированно от государства, функции которого должны заключаться в стимулировании инноваций посредством создания институтов-партнеров государства и бизнес структур. Как показывает мировой опыт, такие альянсы частно-государственного парт-

нерства, позволяют получить не только финансирование на развитие новых технологий, но и реализовать долгосрочные проекты, которые не под силу осуществить отдельным предприятиям без гарантий государственных структур.

Таким образом, совершенствование технологических задач, неизбежно порождает поиск новых видов партнерств и альянсов, которые в свою очередь, приводят к неизбежной модернизации институциональной среды на уровне отдельного региона, страны и мирового сообщества.

Как полагают некоторые специалисты³, в условиях общемировой глобализации, когда вся система общественных институтов будет нацелена на технологическую модернизацию, можно рассчитывать, что силы и средства, направленные на инновационное обновление национальной экономики, дадут зримый хозяйственный и социальный эффект. При этом если институциональные изменения создают необходимые предпосылки технологической модернизации, то двигателем, несомненно, является технологический прогресс.

В связи с этим считаем, что главная проблема «институционального подхода» применительно к общемировой глобализации экономики с учетом необходимости технологической модернизации, заключается в том, что никакая среда сама по себе не создаёт субъекта. Институциональные решения могут стать инструментами для субъекта технологической модернизации, если он уже существует. Для формирования субъекта технологической модернизации необходимо, чтобы сетевые группы, вовлеченные в процессы модернизации в разных областях, приобрели конкретный опыт стратегического целевого действия. Лишь после его получения и осмысления он может быть закреплён институционально.

С нашей точки зрения, для этих целей необходимо разработать стратегический сценарий развития конкретного государства и последовательно его реализовать. В частности, при наличии в государстве определенной научно-технологической платформы речь может идти о создании принципиально новых отраслей, продуктов и изобретений на основе инновационных технологий. Применительно к мировым державам примерами могут служить США, страны Центральной и Юго-Восточной Азии. В тоже время, в мире существуют страны, не развивающие технологии, а импортирующие их, поэтому их стратегия должна быть ориентирована на их использование во благо государства.

³ Каширкина А.А., Морозов А.Н., Мещерякова М.А. Проблемы экономики и социологии знания: комплексные подходы к технологической модернизации на современном этапе // Журнал российского права. 2010. № 12. С. 125–132.

Речь может также идти о создании мирового технологического фронта с целью сосредоточения и развития конкретных институтов, реализующих процесс технологической модернизации во всем мире. Как полагает Морозов Д.⁴, мировой технологический фронт — это технологические рынки, научно-технологические центры и лаборатории, технологическое экспертное сообщество, венчурные фонды, которые создают, проводят экспертизу, финансируют и придумывают системы употребления для новых технологий, а также включают их в обновление промышленно-технологических систем. Фронтально-институциональный пояс или мировая зона технологического прорыва должна включить международные технологические группы, корпорации, фирмы. Здесь будут генерироваться инновационные решения технологического, институционального и антропологическо-стилевого характера, которые в последующем будет перенимать все остальное человечество. В случае непопадания страны в глобальный фронтальный пояс приведет к её изоляции, консервации её производительных сил, включая промышленность, научные институты и образование.

Данная идея сегодня очень широко обсуждается в научных кругах. Как считает Полтерович В.М.⁵, мировой фронтальный технологический пояс — это своеобразная футуросфера, экспериментальная площадка формирования нового техно-промышленного и социокультурного уклада. Именно на этой площадке в переплетении технологических, проектно-инфраструктурных решений, финансовых капиталов, новых опробываемых действий, вызревающих новых институтов и определяется, что станет основой новых стилей жизни, форм производства и потребления.

С нашей точки зрения, появление понятия «мировой технологический фронтальный пояс развития» существенно меняет существовавшее ранее представление о роли и функциях национального государства в мировом социально-экономическом развитии. Высокоразвитые индустриальные страны уже не одно десятилетие выстраивают инфраструктуру технологической модернизации именно на основе идеи технологического-фронтального пояса. Происходящий в настоящее время процесс глобализации сделал теорию мирового фронтального пояса развития новой реальностью. Что собственно дает такое сосредоточение инфраструктуры на отдельно взятой территории? С нашей точки зрения — это экономия на масштабе технологий, снижение трансак-

⁴ Морозов Д. IT-инфраструктура для повышения эффективности бизнеса // Финансовая газета. 2011. № 4. С. 15.

⁵ Полтерович В.М. Элементы теории реформ, М., 2007. С. 255.

ционных издержек, связанных с внедрением новых технологий, возможность увеличения финансирования научных разработок в связи с привлечением транснациональных компаний и пр.

Следовательно, наши рассуждения о роли и месте институциональной среды в процессе технологической модернизации позволили нам сделать вывод о том, что в мире создано достаточно институциональных механизмов для продвижения новых технологий и ускорения научно-технического прогресса. Каждая страна может выбирать собственный путь формирования институциональной инфраструктуры, вместе с тем, важно чтобы данные институты не насаждались на уровне отдельного государства, а были гармонично встроены в процессы технологической модернизации. При этом совершенствование технологий не должно сопровождаться деформацией укладов в социальной среде и порождением таких проблем, как неполная занятость, безработица и трудовая миграция. Процесс технологической модернизации должен способствовать развитию социальной среды, а не деформировать ее уклады. Волнообразное развитие технологических укладов, обоснованное научными теориями, позволяет утверждать что современный (новый) технологический уклад, который уже сформировался в мировом пространстве, будет постоянно сопровождаться влиянием процессов глобализации, которая, в конечном счете, и определит инфраструктуру будущего технологической модернизации. Будь то фронтирное развитие, или инновационные институты нового поколения (такие как, институты государственно-частного партнерства, научно-технологические кластеры или технопарки, научные лаборатории) — все они определяют будущее развитие технологической модернизации на наднациональном уровне. Однако, в конечном счете, дальнейшее развитие технологий сопровождается двумя принципами — технологии создаются для человечества или человечество является «заложником» технологий. Безусловно, приоритет должен оставаться всегда за первым принципом, поскольку сами технологии являются продуктом человеческого труда и, следовательно, должны служить ему во благо.

Капашаров В. И.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Стратегические ориентиры политики экономической безопасности в системе национального надзора

В статье приводятся основные аспекты формирования стратегических ориентиров безопасности государства в системе национального надзора приводиться классификация угроз бюджетно-финансовой безопасности национальной экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность; финансовый контроль и мониторинг; коррупция; бюджетные ресурсы; бюджетно-финансовая безопасность.

Strategic reference points of policy economic safety in system of national supervision

In article the main aspects of formation of strategic reference points of safety of the state are given in system of national supervision to be brought classification of threats of budgetary and financial safety of national economy.

Keywords: economic safety; financial control and monitoring; corruption; budgetary resources; budgetary and financial safety.

Формирование стратегических ориентиров безопасности государства, предопределено обостряющимися угрозами глобальных экономических потрясений, выпавших на Россию за последнее десятилетие. Достаточно сказать, что кризисные явления в мировой экономике влияют не только на финансовую стабильность государства, но и значительно ослабляют национальный суверенитет. Не менее существенными задачами в сфере экономической безопасности остаются коррупционные механизмы, которые наряду с внешними финансовыми проблемами, создают внутренние угрозы для формирования стабильного развития государства.

Ослабление контроля за экспортом и импортом капитала в экономику на фоне либерализации валютного законодательства грозит «вымыванием» стратегически важных отраслей для России. В связи с чем, роль национального надзора, под которым мы понимаем не только совокупность институтов финансового контроля и мониторинга, но и качественно иные формы взаимодействия бюджетного, валютного, антилегалитационного законодательства на уровне федеральных законов и

нормативно-правовых актов, заключается в возможности предотвращения системных рисков дестабилизирующих экономику России.

Понимание государством важности указанных проблем, обусловило появление в 2009 году Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года¹, а затем Федерального закона от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности»².

Бюджетно-финансовая безопасность как неотъемлемая часть экономической безопасности несет в себе ряд угроз, которые мы классифицировали в таблице 1.

Таблица 1

Внешние и внутренние угрозы бюджетно-финансовой безопасности национальной экономики [авторская разработка]

Источник угроз	Примеры угрозы
Внешние угрозы	
Мировой финансовый рынок	Зависимость внутренних бюджетно-финансовых процессов от его состояния
	Использование многообразия финансовых инструментов в интересах стран-лидеров и мировых финансовых групп
	Легализация государственных финансовых средств полученных незаконным путем
Мировой рынок капитала	Изменение миграционных потоков капитала, значительные объемы экспорта или импорта капитала из/в экономику
	Растущая зависимость от иностранных инвесторов, влияние на экономику транснациональных и иностранных компаний подрывающих национальный суверенитет
Макроэкономика	Глобализация мировой экономики, обуславливающая появление новых угроз и рисков для страны
	Наличие единого торгового пространства и усиление конкурентной борьбы между странами за использованием рычагов давления на экономику определенной страны
	Повторяющиеся мировые экономические кризисы, цикличность экономики и высокое давление на национальную валюту
Внутренние угрозы	
Микроэкономика	Ассиметричное региональное развитие, обусловленное разнонаправленным геоэкономическим потенциалом, а также односторонним развитием отраслевого комплекса

¹ Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «О стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года».

² Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» // СЗ РФ от 3 января 2011 г. № 1 ст. 2.

Продолжение таблицы 1

	<p>Формирование источников бюджетных ресурсов за счет природной составляющей с одновременным отсутствием стимулов к модернизации экономики</p> <p>Сокращение размера ВВП за счет оттока капитала из экономики, концентрация портфельных инвестиций при одновременном сокращении прямых инвестиций в экономику</p> <p>Наличие неблагоприятного инвестиционного и бизнес-климата, провоцирующего отток капитала в оффшорные и оффшоропроводящие страны</p>
Административно-бюджетная система	<p>Наличие административных и коррупционных барьеров мешающих полноценному развитию предпринимательского и промышленного сектора</p> <p>Нестабильное поступление доходов в бюджет и нецелевое использование бюджетных ресурсов</p> <p>Слабая финансовая и платежная дисциплина</p> <p>Отсутствие надлежащего финансового контроля за крупными инфраструктурными проектами национального масштаба</p> <p>Диспропорции в распределении бюджетных средств между региональными и федеральными субъектами</p> <p>Отсутствие практики публичного мониторинга экспорта государственного капитала под налоговые юрисдикции оффшорных экономик</p> <p>Нерациональное использование бюджетных ресурсов и коррупционные механизмы по их легализации</p>
Система государственного финансового надзора	<p>Слабое взаимодействие органов национального финансового надзора в целях пресечения коррупционных схем по выводу бюджетных ресурсов из экономики</p> <p>Разнонаправленное развитие и подходы по выявлению нарушений и преступлений в сфере экономики и государственных финансов</p> <p>Отсутствие единой стратегии государственной экономической безопасности</p> <p>Либерализация валютного законодательства на фоне усиления борьбы с незаконным выводом капитала из экономики</p>

Исходя из классифицированных угроз бюджетно-финансовой безопасности национальной экономики становится вполне очевидно, что наряду с внешними угрозами, возникающими стихийно в мировой экономике, внутренние угрозы в той или иной мере связаны с нерациональным контролем за движением государственного капитала и фак-

тическим использованием бюджетных ресурсов, что с нашей точки зрения позволяет говорить о качественно ином понимании процессов государственного регулирования.

Дело в том, что фактически нелегальный оборот капитала не поддается как таковому государственному регулированию, в том числе и со стороны Банка России, отвечающего за сферу денежно-кредитного регулирования в экономике. Бесспорность данного вывода подтверждают и различия в оценке объема выведенного капитала из экономики в различных министерствах и ведомствах курирующих финансовые потоки. Отметим также не менее интересную тенденцию, связанную с идентификацией финансовых потоков, характеризующих преимущественно как частный капитал, тогда как вывод государственного капитала не является объектом столь пристальных статистических наблюдений. Этим же фактором объясняется и различие в понимании источников капитала в статистических оценках.

По прогнозам Банка России³, чистый отток капитала из страны в 2012 году может составить от 65 до 70 млрд. долларов, что на 13% меньше, чем годом ранее, а это 80,5 млрд. долл. За десять лет из России утекло около 500 млрд. долл. Наибольший отток был зафиксирован в последние три года — от 50 до 80 млрд. долл. В то же время, ряд экономистов указывают на произошедшие изменения в структуре оттока капитала, обусловленной возросшей покупкой населением и российскими компаниями иностранной валюты, а также увеличившимся объемом вложений в объекты зарубежной недвижимости. В связи с чем, закономерной задачей государственного финансового надзора, с нашей точки зрения должна стать задача по выявлению случаев незаконного вывода государственного капитала за рубеж, преимущественно контролируя расходы государственных служащих.

Как справедливо отмечает Крылов О.В.⁴, оценка и анализ данных, полученных из территориальных учреждений Банка России, правоохранительных органов, позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на положительные тенденции экономического оздоровления и снижения уровня преступности, криминогенная обстановка в Российской Федерации остается сложной. За 9 месяцев 2012 г. зарегистрировано более 1 млн. 746 тыс. преступлений. Ущерб от преступной деятельности достиг более 175 млрд. руб., превысив аналогичный показатель про-

³ <http://www.cbr.ru> [Официальный сайт Банка России]

⁴ Крылов О.В. Отдельные аспекты криминогенной обстановки в финансово-кредитной сфере // Деньги и кредит. № 12. 2012. С.12–15.

шлого года. Почти половина всех преступлений (47,7%) составляют хищения государственного имущества.

По данным Следственного Комитета, за 9 месяцев 2012 года преступления, связанные с коррупцией, нанесли ущерб экономике в размере 7,9 млрд. руб.⁵ Исходя из данных открытых источников, мы классифицировали перечень наиболее резонансных коррупционных дел, выявленных только за период 2012 года (таб.2.)

Таблица 2

Перечень наиболее резонансных коррупционных дел с государственным имуществом по итогам 2012 года

Коррупционное дело	Предварительная сумма хищений
Росагролизинг	39 млрд. руб.
Олимпиада в Сочи	17 млрд. руб.
Саммит АТЭС	6,5 млрд. руб.
ГЛОНАСС	6,5 млрд. руб.
Закупка противогололедных реагентов в Москве	3,5 млрд. руб.
Хищения на строительстве и капремонт объектов тепло- и водоснабжения в Санкт-Петербурге	3 млрд. руб.
Оборонсервис	2,6 млрд. руб.
Росреестр	1 млрд. руб.

Исходя из приведенного перечня вполне очевидно, что некоторая часть финансовых средств могла быть легализована посредством вывода капитала из страны, кроме того, не менее значимым фактом являются и масштабы коррупции сопоставимые с бюджетом развивающегося государства мира.

В рейтинге стран по уровню коррупции Россия получила 133 место из 174 возможных – таков итог очередного исследования, проведенного международной организацией Transparency International⁶. В прошлом году страна заняла 143-ю позицию, правда несколько отличалась и методика расчета, а потому самих строчек было больше – 182. Так что говорить о каком-либо заметном улучшении не приходится.

⁵ «СК подсчитал ущерб от коррупции», 9 декабря 2012 г. [http://kremlnews.ru/news.html?p2_articleid=1012].

⁶ <http://www.transparency.org/> [Официальный сайт Transparency International].

Стратегическим ориентиром политики экономической безопасности в структуре национального надзора должно стать изучение специфики легализации незаконных доходов от коррупционной деятельности, что требует применения такого инструмента противодействия, который бы позволил проводить систематический сбор, обработку и анализ информации о трансграничных финансовых операциях и транзакциях, связанных с движением денежных средств и других государственных активов.

С нашей точки зрения, для того чтобы система финансового контроля и мониторинга стала стратегическим ориентиром экономической безопасности необходимо соблюдение следующих основных условий:

1. Обеспечить единообразие подходов между всеми участниками надзорного процесса, а также сформировать сводный реестр финансовых нарушений для цели ее использования в практической деятельности.

2. Обеспечить координацию задач системы финансового контроля и мониторинга с системой управления государственными ресурсами на всех уровнях власти.

3. Формализовать все источники получения информации для систематизации элементов финансового контроля и мониторинга.

4. Структурировать основные финансовые нарушения, связанные с коррупционной деятельностью в единую информационную базу для цели сопоставления уже существующих данных с данными получаемыми различными органами финансового надзора и мониторинга.

Сложившаяся практика осуществления финансовых операций, связанных с трансграничным движением капитала, показывает, что зачастую выделить легальные и нелегальные доходы бывает достаточно сложно. И здесь существуют объективные причины, в т.ч. связанные с особенностями учета; форм отчетности и принципов сбора и систематизации полученной информации из различных надзорных ведомств. Представляется, что более правильным подходом следует считать четкое дифференцирование контроля и мониторинга государственных и частных средств, причем как в наличной, так и безналичной форме.

В этой связи дополнительным стратегическим направлением политики экономической безопасности в структуре национального надзора должна корректировка методологических основ государственного финансового контроля и мониторинга в части:

- расширения сферы финансового контроля и мониторинга, включая сферу налогового и валютного законодательства на

предмет определения причастности операций к легализации и выводу капитала, а также коррупционных механизмов по операциям с бюджетными средствами;

- формирования единой мета базы по всем нарушениям в сфере финансового контроля и мониторинга с целью обеспечения оперативного обмена информации между всеми заинтересованными лицами;
- использования единых принципов учета и контроля за операциями участников финансового рынка, с целью пресечения нарушений, а также обязательной идентификации всех участников транзакций, включая государственные структуры;
- выявления признаков свидетельствующих о выводе за рубеж государственного капитала в структуре национальной отчетности надзорных органов.

Реализация предложенных мер позволит обеспечить комплексный, системный характер финансового контроля и мониторинга в рамках обеспечения политики экономической безопасности, а также создать условия для повышения качества управления государственными финансами, рационального использования бюджетных ресурсов, что обеспечит финансовую стабильность и устойчивый экономический рост в стране.

Используемые источники

1. Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «О стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года».
2. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности»//СЗ РФ от 3 января 2011 г. № 1 ст. 2.
3. Крылов О.В. Отдельные аспекты криминогенной обстановки в финансово-кредитной сфере//Деньги и кредит. № 12. 2012. С. 12–15/
4. «СК подсчитал ущерб от коррупции», 9 декабря 2012 г. [http://kremlnews.ru/news.html?p2_articleid=1012]
5. <http://www.transparency.org/> [Официальный сайт Transparency International]/
6. <http://www.cbr.ru> [Официальный сайт Банка России]

Киселева О. Н.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Итоги социально-экономического развития России в 2012 г.: тенденции и проблемы

В статье показано, что главной особенностью 2012 г., несмотря на высокие цены на нефть, стало замедление социально-экономического развития России, вызванное не только ухудшением динамики мировой экономики и глубоким кризисом в Европе, но и наличием серьезных внутренних проблем, тормозящих посткризисное оживление российской экономики.

Ключевые слова: Экономический рост, потребительский спрос, инвестиции, экспорт, импорт, социально-экономическая дифференциация домашних хозяйств.

Results of social and economic development of Russia in 2012: tendencies and problems

In article it is shown that delay of social and economic development of Russia, caused not only deterioration of dynamics of world economy and deep crisis in Europe, but also existence of the serious internal problems which are slowing down post-crisis revival of the Russian economy became the main feature of 2012, despite high prices of oil.

Keywords: Economic growth, consumer demand, investments, export, import, social and economic differentiation of house farm.

Завершился третий год с момента острой фазы финансово-экономического кризиса. Достигнув дна во второй половине 2009 г., экономика, как показывает таблица 1, в 2010–2011 гг. стала понемногу восстанавливаться, что послужило основанием полагать, что начавшееся оживление экономики не только сохранится, но и ускорится. К сожалению, 2012 г. не только для России, но и для многих развитых стран оказался очень трудным. Замедление экономической динамики ведущих экономик, угроза дефолтов госдолга в странах Европейского Союза, распада еврозоны, а также довольно сильная вероятность наступления второй волны кризиса существенно затормозили посткризисное развитие как национальных экономик, так и мирового хозяйства.

Итак, 2012 г., несмотря на высокий уровень нефтяных цен, оказался провальным по всем основным социально-экономическим показателям. ВВП сократился с 104,3% до 103,4%, индекс промышленности упал с 104,7% до 102,6%. По такому базовому виду экономической

Таблица 1

Динамика основных показателей российской экономики ¹
(в процентах к предыдущему году)

	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП	105,2	92,2	104,0	104,3	103,4
Индекс потребительских цен за период, к концу предыдущего периода	114,1	111,7	106,9	106,4	106,6
Индекс промышленного производства	100,6	90,7	108,2	104,7	102,6
Индекс обрабатывающих производств	103,2	84,0	111,8	106,8	103,2
Инвестиции в основной капитал	109,9	84,3	106,0	108,3	106,7
Реальные располагаемые денежные доходы населения	103,8	101,8	104,7	100,2	104,2
Реальная заработная плата	111,5	96,7	105,2	102,8	107,8
Оборот розничной торговли	113,6	94,9	106,3	106,7	105,9
Объем платных услуг населению	104,3	97,5	101,5	103,2	103,5
Экспорт товаров, млрд. долл. США	134,1	64,3	131,4	131,2	101,7
Импорт товаров, млрд. долл. США	134,8	65,7	129,7	130,1	103,6
Средняя цена за нефть Urals, долл. США/баррель	94,4	61,1	78,2	100,0	110,0

деятельности как «обрабатывающие производства» темп прироста составил 3,2% вместо 11,8% и 6,8% в предыдущие годы.

Не менее критическая ситуация и в инвестиционной сфере. Кризис довольно сильно обвалил рынок инвестиций, который в 2009 г. упал почти на 16%. Восстановление их объема идет крайне трудно. В 2010 г. рост инвестиций составил 6%, а в 2011 г. – 8,3%. В 2012 г. он вновь сократился до 6,7%, а производство продукции инвестиционного спроса все еще на 14% ниже предыдущего объема ².

Сильное падение инвестиционного спроса со стороны реального сектора в значительной степени – результат крайне негативного воздействия мирового финансово-экономического кризиса на российскую экономику. Когда стали рушиться финансовые, сырьевые и товарные рынки, многие российские предприятия для того, чтобы выжить,

¹ РСЕ-2011, С. 34. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2011 г., М., 2012 г. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2012 г., М., 2013 г.

² Ведомости, 20 февраля 2012 г., С. 6.

стали в спешном порядке сокращать инвестиционные проекты. Даже стратегические корпорации оказались на грани дефолта, так как их балансы были обременены высокими не только внутренними, но и внешними долгами. Спасать их пришлось государству за счет налогоплательщиков.

Сегодня драматизм кризисной ситуации снижен, но по прежнему отсутствуют реальные стимулы для роста инвестиционного спроса со стороны государства, бизнеса и населения.

Считается, что фундаментальной причиной вялого инвестиционного спроса – плохой деловой климат, в частности наличие многих серьезных экономических, правовых, политических барьеров для развития бизнеса и предпринимательства. Поэтому борьба с коррупцией, создание независимой судебной системы, повышение качества управления на всех уровнях, как считают многие отечественные и зарубежные аналитики, являются главными инструментами ускорения социально-экономического развития России.

Обращает на себя внимание и динамика экспорта и импорта. Из таблицы 1 видно, что в 2009 г. стоимостной объем экспорта сократился на 37,5%, а импорта – на 34,3%. Почти на 38% уменьшилось сальдо внешней торговли. 2010–2011 гг. для внешней торговли были весьма благоприятными, темпы роста импорта и экспорта выросли до 130% и выше. И вдруг в 2012 г. они резко упали. Прирост экспорта – 1,7%, импорта – 3,6%. По мнению многих экспертов, падение темпов экспорта – результат ухудшения мировой экономической динамики, сопровождавшееся снижением спроса на основные экспортные российские товары. Ухудшение же динамики импорта объясняется падением спроса на импортные инвестиционные товары.

Из общего понижательного тренда выбивается позитивная динамика доходов населения. Особенно высокими темпами росла реальная заработная плата. Ее темп прироста составил 7,8%, что на 5% выше, чем в 2011 г. Реальные располагаемые доходы выросли на 4,2%. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, по оценке Росстата, увеличилась на 14,2%, составив 26 690 руб.³

Статистика показывает, что заработная плата в прошлом году росла практически по всем видам экономической деятельности. Наиболее высокие темпы роста заработной платы отмечались в видах деятельности с большой долей государственного участия и в отраслях

³ Основные показатели социально-экономического развития российской Федерации в 2012 г., 2013 г.

топливно-энергетического комплекса, наиболее низкие — в финансовой деятельности и подвидах обрабатывающей промышленности.

Так, заработная плата в производстве нефтепродуктов в январе-ноябре 2012 г. относительно аналогичного периода 2011 г. выросла на 16,3% и превышает среднюю заработную плату по экономике в 2,2 раза (самый высокий уровень оплаты труда среди наблюдаемых видов деятельности).

Несмотря на умеренные темпы роста заработной платы (рост за январь-ноябрь 2012 г. всего на 7,5%), финансовая деятельность остается одним из самых оплачиваемых видов деятельности. Среднемесячная заработная плата в финансовой деятельности превышает среднемесячную заработную плату в целом по экономике в 2,2 раза. Одной из причин темпов роста заработной платы в финансовой деятельности является устойчивое увеличение численности работников данного вида деятельности.

В аутсайдерах по уровню заработной платы остаются текстильное и швейное производство (48% от среднероссийской заработной платы), производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (49%) и сельское хозяйство (53%).

Ускоренному росту заработной платы в образовании и здравоохранении способствовала реализация Указа Президента РФ от 7 мая 2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». Так, заработная плата в образовании за январь-ноябрь 2012 г. выросла на 20,2%, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг — на 16,8%. Реализация мер по повышению оплаты труда работников бюджетной сферы способствовала снижению разрыва между оплатой труда в бюджетных отраслях и в обрабатывающих производствах. По последним данным, уровень среднемесячной начисленной заработной платы работников здравоохранения и предоставления социальных услуг за январь-ноябрь 2012 г. к ее уровню в обрабатывающих производствах составил 83%, работников образования — 76% (в январе-ноябре 2011 г. — соответственно 80% и 71%).

Увеличение в 2012 г. заработной платы сотрудников органов внутренних дел, а также индексация фондов оплаты труда работников федеральных государственных учреждений в октябре 2012 г. существенно отразились на темпах роста заработной платы в государственном управлении и обеспечении военной безопасности. Так, в ноябре 2012 г. относительно предыдущего месяца заработная плата в данном виде деятельности выросла на 14,3%, а за январь-ноябрь относительно аналогичного периода 2011 г. прирост заработной платы составил 29,2%.

Для поддержания материального положения всех категорий пенсионеров с 1 февраля 2012 г. трудовые пенсии увеличены на 7% и с 1 апреля – на 3,41%. Кроме того, социальная пенсия с 1 апреля 2012 г. проиндексирована на 14,1%.

С учетом проведенных мер средний размер трудовой пенсии в 2012 г., по данным Пенсионного фонда России, составил 9282 руб. и увеличился по сравнению с 2011 г. на 10%. Средний размер социальной пенсии вырос на 12,9% и составил 5756 руб.

В рамках реализации Федерального закона от 30.11.2011 г. №360-ФЗ «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений» с 1 июля 2012 г. начато назначение и осуществление выплат за счет средств пенсионных накоплений.

По данным Пенсионного фонда Российской Федерации, по состоянию на 1 декабря 2012 г., 1,6 млн. граждан обратились за указанными выплатами, из них 1,3 млн. человек назначены соответствующие выплаты, из них 1,295 млн. человек получают средства пенсионных накоплений одновременно (средний размер выплаты – 6212 руб.), 3,0 тыс. человек назначена накопительная часть трудовой пенсии (средний размер 548 руб.), 0,4 тыс. человек – срочная пенсионная выплата (средний размер 554 руб.)⁴.

Кроме того, в 2012 г. Минэкономразвития России совместно с Минтрудом России и Минфином России начата работа по подготовке проекта государственной программы Российской Федерации «Развитие пенсионной системы», которая должна быть завершена в 2013 г. Принятие указанной госпрограммы позволит учитывать все средства бюджетной системы Российской Федерации, направляемые на выполнение обязательств по выплате пенсий, а также регулировать общие принципы и пропорции развития различных компонентов пенсионной системы в части предоставляемых гарантий и их ресурсного обеспечения.

В целях поддержания материального положения отдельных категорий граждан в 2012 году на 6% проиндексированы размеры ежемесячных денежных выплат отдельным категориям граждан, государственных пособий гражданам, имеющим детей, ежемесячных страховых выплат по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, что позволило увеличить денежные доходы граждан и сохранить покупательную способность указанных социальных выплат.

⁴ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2012 г., 2013 г., С. 39–40.

Кроме того, Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации» руководителям высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации рекомендовано установить дополнительные меры социальной поддержки в виде ежемесячной денежной выплаты нуждающимся семьям в связи с рождением третьего ребенка или последующих детей.

В целях повышения адресности социальной помощи принят Федеральный закон от 25.12.2012 г. № 258-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной социальной помощи», устанавливающий правовые основания для оказания государственной социальной помощи малоимущим гражданам на основе социального контракта, заключаемого между гражданином и органом социальной защиты в регионе на основании программы социальной адаптации, разработанной уполномоченным органом совместно с гражданином и включающей комплекс мер по выводу семьи из трудной жизненной ситуации.

Однако, несмотря на относительно высокие темпы роста денежных доходов населения в тучные годы, размеры многих социальных выплат, реальной заработной платы, назначенных пенсий, прожиточного минимума и минимальной заработной платы просто мизерные, что усиливает разрыв между богатыми и бедными. В 2012 г. на долю 10% наиболее обеспеченного населения приходилось 30,8% общего объема денежных доходов населения (30,7% — в 2011г.), а на долю 10% наименее обеспеченного населения — 1,9%, как и в 2011г.⁵ По уровню дифференциации доходов Россия занимает одно из ведущих мест в мире. Разница в уровне доходов 10% наиболее богатых и бедных, даже согласно официальной статистики, составляет 17 раз вместо 5—10 раз во многих высокоразвитых странах, а масштабы абсолютной бедности просто зашкаливают.

Согласно официальной статистики, наиболее значимым достижением прошедших лет является сохранение сравнительно низких темпов (менее 7%) потребительской инфляции. Но, по мнению многих независимых аналитиков и широких масс потребителей, официальные показатели инфляции не соответствуют реальной действительности. Так, научно и практически доказано, что инфляция существенно разнится по отношению к различным социальным группам. По экспертным оценкам, рост потребительских цен для низкодоходных домаш-

⁵ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2012 г., 2013 г., С. 41—42.

них хозяйств в 2011–2012 гг. составляет не менее 18–20%, так как они являются основными потребителями продуктов, по которым наиболее быстро растут цены. Продуктовая инфляция неизбежно ведет к тому, что многие жизненно необходимые продукты питания становятся недоступными для немалой части бедных, среди которых многодетные и неполные семьи, пенсионеры, низкооплачиваемые бюджетники, численность которых составляет несколько десятков миллионов. Общеизвестно, что инфляция – это дополнительный налог на бедных.

Заметный вклад в снижение покупательной способности населения вносят естественные монополии, тарифы на услуги которых растут более высокими темпами, чем инфляция.

Стоит отметить, что снижение инфляции не является абсолютным благом для экономики, так как она, как и любое другое экономическое явление, оказывает на хозяйственную деятельность противоречивое воздействие. С одной стороны, низкая инфляция ведет к снижению процентных ставок, тарифов, повышению покупательной способности национальной валюты, с другой стороны, ее снижение уменьшает налогооблагаемую базу, способствует укреплению курса национальной валюты, что, в свою очередь, стимулирует рост импорта и дестимулирует экспорт, ухудшает платежный баланс.

Но, самое главное, пожалуй, состоит в том, что тенденция снижения темпов роста потребительских цен, начавшаяся в кризисный 2009 г., – результат не уменьшения издержек производства, а сокращения потребительского спроса, вызванного падением денежных доходов. Как видно из таблицы 1, в 2009 г. оборот розничной торговли упал почти на 9%. В 2010–2011 гг. его темпы прироста выросли до 6,3–6,7%. В 2012 г. они снизились до 5,9%, но все равно были выше, чем темпы роста ВВП и доходов населения. Статистика показывает, что россияне удовлетворяли свои потребности в значительной мере за счет сбережений и бурного роста потребительского кредитования, объемы которого росли на 35–40%. Большая часть денежных доходов (76%) уходит на покупку товаров и оплату услуг. При этом более 30% – расходы на питание. Для сравнения: в развитых странах на продукты питания уходит всего лишь 14–18%.

Потребительский спрос – главный драйвер роста российской экономики. Начиная с 2004 г. он обеспечивает почти 80% прироста ВВП. В прошлом году потребление домашних хозяйств обеспечило 3,3 процентного пункта из 3,4% прироста ВВП ⁶.

⁶ Ведомости, 6 февраля 2013 г.

Важная особенность потребительского спроса в России состоит в том, что он в значительной мере покрывается за счет импорта. Согласно данным Минэкономразвития, за январь—октябрь 2012 г. к соответствующему периоду 2011 г. объем ввоза мяса и птицы свежего и мороженого увеличился на 15,8%, рыбы свежей и мороженой — на 4,8%, макаронных изделий — на 22,6%, кондитерских изделий — на 16,8%, алкогольных и безалкогольных напитков — на 13,5%. Среди непродовольственных товаров выросли поставки автомобилей легковых на 2,5%, одежды трикотажной и текстильной (в стоимостном выражении) — на 13,2%, мебели (в стоимостной выражении) — на 11,1%. Рост объемов импорта потребительских товаров привел к увеличению в структуре товарных ресурсов розничной торговли доли импортных товаров. Так, в I квартале 2012 г. она составила 44%, во II квартале — 43% в III квартале — 45%, (в I квартале 2011 г. — 43%, во II квартале — 42%, в III квартале. — 43%). В объеме товарных ресурсов продовольственных товаров доля импорта составляет свыше 30%⁷.

Стоит отметить, что высокая доля импорта оказывает противоречивое влияние на социально-экономическое развитие. С одной стороны, это позволяет сбалансировать спрос и предложение на потребительском рынке, что способствует его стабильности и сдерживает рост цен. С другой стороны, высокие расходы на импорт сдерживают развитие отраслей, производящих потребительские товары и стимулируют экономику зарубежных стран, а самое главное — высокая доля импорта представляет серьезную угрозу не только продовольственной, но и национальной безопасности. Сильная зависимость российской экономики от конъюнктуры зарубежных рынков продовольственных и потребительских товаров делает ее весьма уязвимой. Так что существенные негативные последствия высоких темпов роста импорта многократно превышают его позитивное влияние на экономику. Поэтому представляется, что импортозамещение должно стать приоритетным направлением развития российской экономики.

На первый взгляд, социально-экономическая динамика российской экономики, несмотря на свое замедление, на фоне более низких темпов развития многих стран выглядят довольно прилично. Но это только видимость некоего благополучия, так как темп роста, по своей сути, относительный, расчетный показатель, который довольно сильно зависит от методологии счета расходов и доходов, а также от достиг-

⁷ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2012 г., 2013 г., С. 48.

нутого уровня развития. Известно, что в слабой экономике темп роста выше, чем в сильной. Поэтому принято учитывать так называемый эффект базы. Наиболее точным показателем уровня развития экономики служит ВВП на душу населения по паритету покупательной способности и абсолютный размер каждого процента роста. С этой точки зрения темпы российского роста представляют гораздо меньшую экономическую значимость, чем темпы роста экономики США и других развитых стран. Что касается подушевого ВВП, то в России в 2012 г. он чуть ниже 14 000 долл., что в 3–3,5 раза меньше, чем в США и более чем в 2 раза, чем в Германии⁸. По уровню конкурентоспособности, согласно индексу глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, Россия занимает 122-ое место среди 144 стран⁹.

Но дело не только в этом. Многие отечественные и зарубежные аналитики считают, что для России нынешние темпы роста ВВП и других базовых социально-экономических индикаторов совершенно недостаточны для перевода ее на инновационный путь развития и решения сложных социальных задач. По их мнению, чтобы войти в мировую хозяйственную систему на равных условиях, темпы роста нашей экономики должны составлять не менее 5–6%, для чего нужны совершенно другие технологические, финансовые, социальные, политические и геополитические условия. С большей степенью уверенности можно утверждать, что достижение таких темпов роста в ближайшее время маловероятно.

Главная интрига нынешней социально-экономической ситуации состоит в том, почему, если в годы экономического бума нефтяные цены, по оценке Минэкономразвития, обеспечивали 20–25% прироста ВВП, а в лучшие годы до 40%, то сегодня, когда они существенно выше докризисных, они практически не оказывают такого благотворного влияния на экономический рост и повышение уровня жизни.

На наш взгляд, на то есть несколько причин. Во-первых, нынешний экономический кризис не выполнил в полной мере свою созидательно-разрушительную функцию, так как он был купирован огромными вливаниями денег в финансовую сферу и экономику.

Как известно, разрушительная функция циклического кризиса состоит в ликвидации неплатежеспособных хозяйствующих субъектов путем массового банкротства не только юридических и физических лиц, но и стран. Также как в соответствии с дарвинским законом естественного отбора выживают только те, чей организм приспосабливается к

⁸ Ведомости, 1 февраля 2013 г.

⁹ Ведомости, 29 января 2013г .

окружающей среде, в экономике, согласно закону стоимости, выживают лишь платежеспособные и конкурентоспособные хозяйствующие субъекты. Объективную же, реальную оценку их финансовой устойчивости дает лишь кризис. Убыточные предприятия, неспособные выполнять свои финансовые обязательства, как правило, становятся банкротами и уходят из экономической жизни страны.

В эпоху свободной конкуренции, когда преобладали средние и мелкие предприятия, промышленные кризисы перепроизводства, происходящие примерно каждые 8–10 лет, сопровождались масштабными банкротствами, сохраняя жизнь только тем хозяйствующим субъектам, рентабельность которых была не ниже средней нормы прибыли. При этом выживание, сохранение жизнеспособности было личным делом каждого.

Сейчас совсем другая ситуация. В экономике господствуют горизонтально и вертикально интегрированные транснациональные компании, банкротство которых в силу их огромных масштабов и ключевых позиций на рынке по определению невозможно. Как показало банкротство Lehman Brothers, ликвидация финансово-экономических монстров чрезвычайно опасна, поскольку это ведет к краху всей финансово-экономической системы. Поэтому их спасение стало главной целью антикризисной политики в США и Европе. За счет средств налогоплательщиков были произведены огромные денежные вливания в финансовую сферу и экономику. Такая мера позволила избежать коллапса, оставив без изменения сложившуюся долговую модель хозяйствования.

Сохранение статус-кво означает, что сохраняются фундаментальные причины, приведшие к нынешнему глубокому финансово-экономическому кризису, а экономика продолжает оставаться тяжелой, больной, немощной и неспособной к скорому выздоровлению.

Аналогичная ситуация сложилась и в России. Перед реальной угрозой дефолта оказались корпорации, занимающие ключевые позиции в жизненно важных отраслях. Их банкротство привело бы не только к краху экономики, но и к потере государственной безопасности. Так что правительству пришлось их срочно спасать, а потому кризис и у нас практически не изменил структуру экономики и модель экономического роста. Российская экономика по-прежнему находится в сильной зависимости от внешней конъюнктуры, что существенно снижает ее инвестиционную привлекательность. Кроме того антикризисные меры не позволили кризису в полной мере осуществить свою функцию принуждения хозяйствующих субъектов к обновлению основного капитала, без чего невозможно восстановление и тем более оживление экономики.

Другим не менее важным фактором ослабления положительного влияния высоких нефтяных цен на реальную экономику служит заметное ухудшение динамики внешнеторгового оборота (таб.2).

Таблица 2
Динамика удельного веса сальдо текущих операций и чистого экспорта¹⁰
(в процентах к ВВП)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сальдо текущих операций платежного баланса	17,4	11,1	9,6	6,0	6,2	4,0	4,6	5,3
Чистый экспорт товаров и услуг	20,1	13,7	12,8	8,7	9,0	7,3	8,1	-

Итак, начиная с 2005 г. сложился устойчивый понижательный тренд этих важнейших макропоказателей. К 2011 г. удельный вес сальдо текущих операций в ВВП снизился до 5,3% вместо 17,4% в 2000 г. Существенно уменьшился и вклад в ВВП чистого экспорта.

Основной фактор стагнации экспорта энергоносителей – падение темпов добычи и экспорта нефти, нефтепродуктов и газа, на долю которых приходится почти 70% российского экспорта. Даже в период экономического бума 2005–2008 гг., темпы роста добычи нефти колебались в диапазоне от 1,9% до 2,4%, а в 2006 г. и 2008 г. были отрицательными. Слабый рост (1,2–1,5%) в последующие годы, скорее всего, – небольшая коррекция, а не улучшение ситуации. В 2012 г. объем добычи нефти, включая газовый конденсат, составил 516,8 млн.т., что на 0,9% больше, чем в 2011 г., экспорт же нефти сократился на 2,3% по сравнению с 2011 г.¹¹

Примерно такими же низкими темпами растет и добыча природного газа. Но в отличие от добычи нефти, которая в кризисный 2009 г. сохранила небольшой положительный рост, добыча газа сильно (на 14,2%) упала. Правда, в 2010 г. она выросла на 12,5%, в 2011 г. на 7,4%, а в 2012 г. уменьшилась на 2,7%. Тем не менее, несмотря на довольно высокие темпы роста добычи газа в 2010–2012 гг., по физическому объему она все еще меньше, чем в 2008 г. Стагнация спроса на российский газ на внешнем рынке привела к сокращению его экспорта до 178,2 млрд. куб.м. вместо более 200 млрд. куб.м. в предыдущие годы¹².

¹⁰ РСЕ-2005, С. 333, 700, РСЕ-2009, С. 318, РСЕ-2011, С. 336–364, расчеты авторов.

¹¹ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2012 г., 2013 г., С. 68.

¹² Там же, С. 70.

Согласно официальным и неофициальным прогнозам, затухающая динамика производства и экспорта нефти и газа не только сохранится, но и усилится, в результате чего возникает реальная угроза обнуления сальдо текущих операций платежного баланса или даже уход его в отрицательную зону.

И, наконец, третья серьезная причина снижения чувствительности российской экономики к уровню нефтяных цен — ожидание новой волны кризиса. Наступит ли в ближайшее время новый кризис доподлинно никому не известно. Слишком много в нашей жизни неопределенности и непредсказуемости. Неслучайно как официальные, так и неофициальные прогнозы даже на один год постоянно меняются и противоречат друг другу.

В России первые заявления о возможном наступлении новой волны кризиса появились уже в 2009 г. Тогда А. Кудрин заявил, что существует большая вероятность снижения цен на нефть, чуть ли не до 65–70 долл. Но затем по мере обострения кризиса госдолга в Европе, главной причиной наступления очередной рецессии стала угроза краха Евросоюза.

Начиная со второй половины 2011 г., когда усилилась вероятность наступления суверенного дефолта Греции и по сей день идет огромный поток пугающей информации о скорой кончине евро, а, следовательно, и Евросоюза. Страх перед такой угрозой в значительной мере усиливается тем, что ее предсказывают эксперты МВФ, Мирового Банка, лауреаты Нобелевской премии по экономике Н. Рубини, П. Кругман, другие известные экономисты. Так что сегодня весь мир живет в ожидании катаклизмов и шоковых потрясений.

На наш взгляд, это довольно сильный перебор крайне негативной информации, создающей впечатление, что мировое сообщество зашло в тупик. Между тем историческая практика показывает, что выход всегда есть. Безусловно, и сегодня мировое сообщество найдет выход из нынешней чрезвычайно тяжелой ситуации. Главный вопрос, какую цену придется платить человечеству за допущенные серьезные ошибки и просчеты в управлении экономикой и обществом.

Сегодня на краю краха оказались те страны, которые на протяжении десятилетий жили в долг, что создавало иллюзию благополучия и надежду, что так будет всегда. Финансово-экономический кризис разрушил эту иллюзию и заставил всех вернуться в реальную рыночную экономику, главным постулатом которой является равенство доходов и расходов не только на микро, но и макроэкономическом уровне.

Нагнетание страха наступления коллапса европейской, а, следовательно, и всей мировой экономики, на наш взгляд, является решающим фактором, ухудшающим инвестиционный климат в России.

Если в предкризисный период высокие сырьевые, и прежде всего нефтяные цены, стимулировали укрепление рубля и приток капитала, то сегодня ситуация принципиально иная. Курс рубля сильно колеблется. Периоды его укрепления неожиданно сменяются ослаблением, и наоборот, а потому экспертные оценки и прогнозы по этому важнейшему макропоказателю крайне противоречивы и неубедительны.

Надежда на то, что благоприятная ценовая конъюнктура на товары российского экспорта будет стимулировать значительный приток капиталов, оказалась призрачной. По итогам 2012 г. из России, по оценке ЦБ РФ, ушло 57 млрд. долл., из них 35 млрд. долл. — это криминальные деньги, полученные в результате различных сомнительных операций¹³. Примечательно, что Россия — единственная страна среди БРИКС, являющаяся экспортером капитала. Другие развивающиеся страны на протяжении 2005—2012 гг. являются чистыми импортерами капитала.

Боясь наступления новой волны кризиса, многие корпорации сокращают свои инвестпрограммы, откладывают IPO, слияния и поглощения. Напуганное внезапностью наступления кризиса 2008—2009 гг., правительство также принимает упреждающие меры. Так, в бюджете 2012 г. был заложен антикризисный резерв в 310 млрд. руб. (200 млрд. руб. — на поддержку населения и системообразующих предприятий и 110 млрд. руб. — на госгарантии), что на самом деле означает задержку финансирования уже заложенных в бюджете расходов. Наряду с этим увеличились поступления в резервный фонд и фонд благосостояния, которые сильно поиздержались в период острой фазы кризиса.

Новый министр финансов Силуанов А.Г. во всех своих публичных выступлениях заявляет о готовности России к наступлению очередного кризиса, что невольно напоминает слова первых лиц страны в 2008 г. о «ихой гавани».

Стоит отметить, что снижение чувствительности российской экономики к уровню нефтяных цен совсем не означает ослабления ее сырьевой зависимости. Напротив, все говорит о том, что она усиливается. Сегодня, как показывают расчеты, сбалансированный бюджет страны возможен лишь при цене на нефть не ниже 117 долл. за баррель. Так что существует большая доля вероятности консервации сырьевой модели

¹³ Ведомости, 20 февраля 2013 г., С. 9.

экономики, но уже лишенной тех ресурсов, которые она имела в предкризисный экономический бум.

Представляется, что эта принципиальная особенность нынешней российской модели экономического роста и есть фундаментальная причина возникновения такого странного феномена, каким является слабopоложительная социально-экономическая динамика в условиях высоких нефтяных цен.

В связи с тем, что нынешняя экспортоориентированная модель экономического роста исчерпала свой ресурс, многочисленные прогнозы на 2013 г. и ближайшее будущее довольно пессимистичны. По мнению многих аналитиков, при существующих институтах, масштабной коррупции и структуре экономики максимальный потенциал роста — не более 3-х процентов.

Что касается правительства, то, согласно «Основным направлениям его деятельности до 2018 г.», в основу которых положены инаугурационные указы Президента, существуют три сценария развития: инновационный, форсированный и консервативный, которые в зависимости от рыночной конъюнктуры различаются темпами роста, колеблющиеся в диапазоне 2,5—5,5%. Главный вывод «Основных направлений...» состоит в том, что потенциал экспортно-сырьевой модели исчерпан, поэтому дальнейшее ее использование чревато снижением темпов роста до 2—3% и консервацией социально-экономической отсталости. Поэтому, несмотря на все сложности и трудности, необходимо переходить к новой модели экономического роста, фундаментальной основой которой служат высокие технологии и ресурсосбережение.

Согласно Основным направлениям», к 2018 г. ВВП на душу населения должен достигнуть 30000 долл. вместо 21000 долл. в 2012 г. Производительность труда должна увеличиться в 1,5 раза. Поставлены и другие не менее амбициозные задачи.

Представленные Д.А. Медведевым Госсовету в конце января 2013 г. «Основные направления» вызвали неоднозначную реакцию. На наш взгляд, более реалистичную их оценку дают пессимисты, которые сомневаются в достижении поставленных задач, так как они сильно оторваны от реальной действительности и несоизмеримы с имеющимися угрозами и рисками, с высокой степенью неопределенности и непредсказуемости.

Клепалов Н. Н.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Совершенствование механизма устойчивого развития промышленных предприятий на основе формирования конкурентной среды

В статье рассматриваются вопросы устойчивого развития промышленных предприятий в условиях высококонкурентной внешней среды.

Ключевые слова: устойчивое развитие, конкурентная среда, конкурентоспособность, конкуренция.

Improvement of the mechanism of a sustainable development of the industrial enterprises on the basis of formation of the competitive environment

In article questions of a sustainable development of the industrial enterprises in the conditions of highly competitive environment are considered.

Keywords: sustainable development, competitive environment, competitiveness, competition.

Управление устойчивостью развития первичного звена экономики – предприятия – является основой стратегии устойчивого развития экономики России. Именно предприятия оказывают первоочередное влияние на все элементы устойчивого развития страны и заслуживают наибольшего внимания при изучении данной проблемы.

Под устойчивостью развития промышленного предприятия такой способ его функционирования, который обеспечивается преобразованиями внутренней среды предприятия с целью самосохранения и воспроизводства социально-экономических процессов путем гармонизации взаимоотношений с внешней средой.

Конкуренция – соперничество (борьба) производителей товаров и услуг за потребителя и более широкую долю на рынке при ограниченной возможности каждого из них воздействовать на общие условия обращения товаров и услуг на соответствующем рынке.

Конкурентная среда – условия, в которых производители товаров и услуг ведут борьбу за потребителя, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке.

Во многом конкуренция растет в связи с объективными макроэкономическими процессами. Оценки в контексте международного сопоставления показывают достаточно негативную тенденцию. Так, по данным международного сравнительного исследования ВЭФ «Глобальная конкурентоспособность 2011», место Российской Федерации за год в рейтинге снизилось на 3 позиции с 63 на 66 место из 142 стран мира, участвующих в исследовании. По показателю «интенсивность конкуренции» на товарных рынках положение России в рейтинге опустилось со 115 места в 2010 году до 124 места в 2011 году, по показателю «уровень доминирования на рынке» – опустилось с 88 до 101 места, по показателю «эффективность антимонопольной политики» – опустилась со 108 до 111 места. Среди стран БРИКС, в исследовании ВЭФ, Россия занимает последнее место, после Китая (26 место), ЮАР (50 место), Бразилии (53 место) и Индии (56 место). Таким образом, в части динамики улучшения конкурентного климата Россия отстает от других стран.

В таблице приводятся результаты анализа конкурентной среды в экономике России.

Таблица

Анализ конкурентной среды в экономике России

Недостатки	Потребности
Распространенность «ручного» госуправления в ущерб системному управлению	Модернизация системы государственного управления
Недостаточно по мировым меркам развитая нормативно-правовая база	Приведение нормативно-правовой базы к мировым стандартам
Бюрократизация процедур взаимоотношений власти и бизнеса	Развитие институтов Электронного правительства
Гипертрофированная доля государственного регулирования вместо рыночной самоорганизации	Снижение госдавления на негосударственный бизнес
Слабость большинства бизнес-структур без государственного участия	Поддержка гос. властью негосударственного бизнеса
Широкая криминально-коррупционная практика в конкурентных стратегиях бизнес-структур	Снижение роли нелегитимных факторов конкурентоспособности
Отличия нормативно-правовой базы и реальной практики бизнеса	Повышение равноправности и легитимности условий бизнеса

С учетом результатов анализа конкурентной среды в экономике России можно сделать вывод о том, что конкурентные процессы являются важным экономическим фактором, влияющим на решение социально-экономических проблем.

Основным органом, осуществляющим в России регулирование конкурентной деятельности, а также ее контроль является Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации (ФАС России).

Анализ правоприменительной практики зарубежных антимонопольных органов показывает, что количество дел, рассматриваемых ФАС России ежегодно, значительно превышает количество дел, рассматриваемых антимонопольными органами США, Великобритании, Германии и Еврокомиссией вместе взятыми. Так, согласно данным ФАС России, суммарное количество возбужденных дел составило в 2011 году 11276 дело. Для сравнения, за тот же период суммарное количество дел, возбужденных Офисом справедливой торговли и Министерством юстиции США составило 67 дел; Офисом справедливой торговли Великобритании – 11 дел, Бундескартельамт ФРГ суммарно с ведомствами земель – 242 дела а Европейской Комиссией – 14 дел.

От благоприятности конкурентной среды будет зависеть качество экономического роста после окончания глобального кризиса и возможность достижения долгосрочных целей социально-экономического развития нашей страны. Для этого необходимо обеспечить значительное смещение акцентов в сторону модернизационной политики, переориентировав ее на задачи достижения качественного нового уровня благоприятности конкурентной среды в экономике России путем перехода от национальной моносегментной среды конкурентной деятельности к международной полисегментной среде конкурентной деятельности на уровне Таможенного союза.

Обеспечение устойчивого развития промышленных предприятий, отраслей, комплексов можно реализовать на основе совершенствования механизма взаимодействия государственных ведомств в сфере регулирования и надзора за конкурентной деятельностью на базе (комплекса) мониторинга конкурентной деятельности, обеспечивающего необходимое информационное обеспечение и основу координации мер формирования благоприятной конкурентной среды.

На рисунке 1 предложена функциональная структура системы мониторинга конкурентной деятельности.

В рамках императивов формирования единого конкурентного пространства и координированной защиты конкурентной среды единых товарных и финансовых рынков Таможенного союза целью мониторинга конкурентной деятельности с учетом мировых тенденций является реализация задач дальнейшего повышения эффективности регулирования и надзора за конкурентной деятельностью на основе совершенствования конкурентных норм, внедрения новейших инфор-

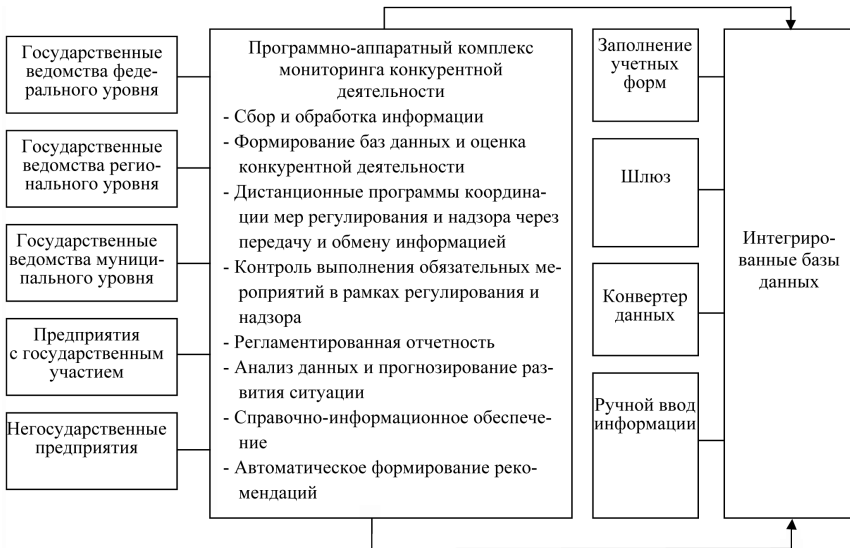


Рис. 1. Функциональная структура системы мониторинга конкурентной деятельности

мационных технологий и услуг, развития и совершенствования систем стандартизации и сертификации, использования накопленного отечественного и международного опыта в области организационного, нормативно-правового и технологического обеспечения регулирования и надзора за конкурентной деятельностью.

Центры мониторинга конкурентной деятельности будут способствовать на трансграничном уровне формированию благоприятной конкурентной среды для физических лиц и хозяйствующих субъектов, расширению спектра конкурентной деятельности с учетом потребности в них общества, развитию здоровой конкуренции. Для этого необходимы: разработка и внедрение в действие соответствующего нормативно-правового обеспечения государств-участников Таможенного союза, реализация программ и иных возможных направлений поддержки институтов надзора за конкурентной деятельностью.

На рисунке 2 предложена схема взаимодействия мониторинговых центров конкурентной деятельности при формировании единого конкурентного пространства.

Решение задач формирования комплексного механизма формирования благоприятной конкурентной среды для регулирования и надзора за конкурентной деятельностью предполагается обеспечить поэтапно:

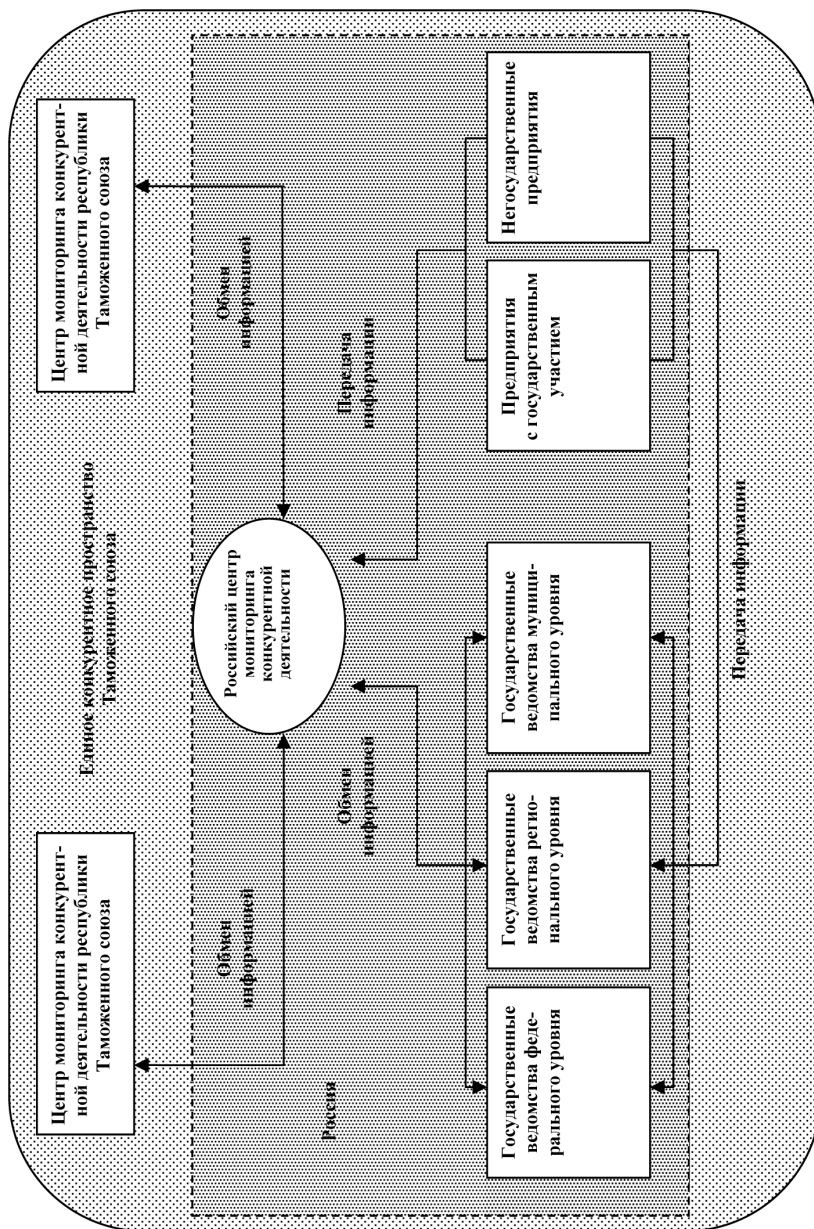


Рис. 2. Взаимодействие центров мониторинга конкурентной деятельности при формировании единого конкурентного пространства

- на первом этапе (в 2012 году) основными целями совершенствования механизма регулирования конкурентной деятельности будут являться преодоление негативных тенденций, кризисных явлений, возникших в российских рыночных процессах и создание объективных предпосылок для повышения эффективности механизмов регулирования и надзора за конкурентной деятельностью на основе формирования Центра мониторинга конкурентной деятельности России;
- на втором этапе (2013–2017 годы) наряду с закреплением достижений первого этапа предполагается завершить процесс реорганизации механизмов регулирования и надзора за конкурентной деятельностью путем организации и развития объединенной системы на основе Центра мониторинга конкурентной деятельности России, налаживания их взаимодействия для формирования единого конкурентного пространства и координированных действий по оздоровлению конкурентной среды.

В связи с высокой динамичностью участников финансово-хозяйственных операций на товарных и финансовых рынках необходимо продолжить политику формирования благоприятной конкурентной среды через:

- активизацию работы государственных ведомств в сфере регулирования и надзора за конкурентной деятельностью в Российской Федерации посредством выработки эффективных механизмов обеспечения добросовестной конкуренции на товарных и финансовых рынках;
- расширение надзорных полномочий государственных ведомств в отношении хозяйствующих субъектов, чья деятельность выходит за рамки антимонопольного и иного регулирования конкурентной деятельности, включая госкорпорации;
- усиление штрафных санкций и расширение спектра уголовной ответственности за злоупотребления, недобросовестную конкуренцию и монопольные действия, задевающие интересы более 10% населения соответствующего региона;
- установление специальных конкурентных требований к российским предпринимательским структурам [резидентам] транснационального характера, имеющим ДЗО [нерезидентов] за рубежом;
- создание объединенной для единого конкурентного пространства Таможенного союза дифференцированной системы санкций, применяемых к предпринимательским структурам за нару-

шение предъявляемых к ним нормативных и иных требований, направленных на обеспечение добросовестной конкуренции;
- совершенствование статистических форм учета и отчетности путем перенесения их в электронную среду и синхронизации с программами развития Электронного правительства.

Используемые источники

1. Аналитическая записка Минэкономразвития России «О состоянии конкуренции в Российской Федерации» // <http://competition.gov.ru>
2. Артеменков И.Ю. Проблемы формирования механизмов устойчивого развития экономики России на основе совершенствования регулирования и надзора за конкурентной деятельностью // Экономические науки. 2011. № 3. С. 19–26.
3. Горшенина Е.В., Хомяченкова Н.А. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия// Российское предпринимательство. 2011. № 01–02. С. 63–67.
4. Доклад «Итоги работы ФАС России за 2011 год и задачи на 2012 год» // <http://www.fas.gov.ru>

Помазунова А. Б.
аспирант,
ГБОУ ВПО «Сургутский государственный
университет – ХМАО-Югры»

Основные теоретические подходы к процедуре восстановления бухгалтерского учета в организации

В статье рассмотрено понятие восстановления бухгалтерского учета, выявлены основные этапы восстановления. Особенностью этой статьи является то, что в ней раскрывается сущность и содержание каждого этапа восстановления, комплекс мероприятий по приведению бухгалтерского и налогового учета в соответствие с законодательством РФ.

Ключевые слова: восстановление бухгалтерского учета, процедуры.

The main theoretical approaches to the recovery procedure of accounting in an organization

In the article the concept of restoration of accounting, identified the main stages of recovery. A feature of this article is that it reveals the essence and content of each recovery phase, a complex of measures to bring financial and tax accounting in accordance with Russian law.

Keywords: restoration of accounting procedures.

Восстановление бухгалтерского учета представляет собой сложный процесс, направленный на исправление допущенных ошибок, влекущих за собой обновление информации в налоговых, аналитических и синтетических регистрах с целью приведения данных бухгалтерского и налогового учета в соответствие с действующим законодательством Российской Федерации.

Процедуру восстановления бухгалтерского учета предлагается условно разделить на три этапа:

Подготовительный этап начинается с ознакомления с учредительными документами восстанавливаемого предприятия и определения индивидуальных особенностей статуса этого юридического лица в рамках действующего законодательства. В соответствии с действующим законодательством учредительные документы предприятия включают в себя устав, решение единственного учредителя о создании предприятия или, в случае, когда несколько учредителей – договор об учреждении.

Устав юридического лица представляет собой документ, определяющий порядок и условия функционирования предприятия. Устав

содержит сведения об организационно-правовой форме предприятия, его наименовании, местонахождении, размере, составе и порядке формирования уставного капитала, порядке распределения прибыли и формирования фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия.

В учредительном договоре учредители принимают решение о создании юридического лица, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава.

Так же на подготовительном этапе проверяется наличие таких документов как:

- Свидетельство о постановке на учет в налоговых органах;
- Свидетельство о государственной регистрации в налоговых органах;
- Информационное письмо из органов статистики;
- Уведомление о регистрации юридического лица в территориальном органе Пенсионного фонда РФ по месту нахождения на территории РФ;
- Уведомление о регистрации в качестве страхователя в территориальном органе Фонда социального страхования РФ;
- Приказ о назначении руководителя на должность, а также копия паспорта руководителя.

Данные документы содержат следующую, необходимую для бухгалтера, информацию: индивидуальный номер налогоплательщика (ИНН), код причины постановки на учет (КПП), основной государственный регистрационный номер (ОГРН), код вида экономической деятельности (ОКВЭД), регистрационный номер в Пенсионном Фонде и Фонде Социального страхования.

Выше перечисленные документы и информация которую из них может получить бухгалтер необходимы для того чтобы вид деятельности организации и режим налогообложения были строго определены. В соответствии с законодательством РФ, при отсутствии этих документов, предоставление отчетности считается не возможной.

Далее бухгалтеру необходимо проверить наличие учетной политики, под которой понимается принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Отсутствие учетной политики у организации может иметь достаточно серьезные последствия. Так в случае, если законодательство содержит альтернативные способы учета в конкретной ситуации, и налогоплательщик не закрепил ни один из них в учетной политике, налоговый орган выберет наиболее выгодный для бюджета способ и применит его к операциям налогоплательщика. Последствия таких действий налоговиков могут быть выражены в виде значительных доначислений налогов и соответствующих им размеров пени и штрафов. Поэтому, во избежание негативных последствий, бухгалтер, который взялся за восстановление бухгалтерского учета, должен создать учетную политику, приняв во внимание все особенности вида деятельности организации. Следует отметить, что вновь созданные организации обязаны составить учетную политику для целей налогообложения до конца первого налогового периода (в худшем случае – это конец календарного месяца, когда зарегистрировано юридическое лицо), для целей бухгалтерского учета – в течение 90 дней со дня государственной регистрации.

В случае если организация имеет учетную политику, бухгалтеру необходимо внимательно с ней ознакомиться, поскольку этот документ является очень важным инструментом, который при грамотном использовании позволит оптимизировать расходы на уплату налогов.

Важным моментом является наличие у организации электронной базы. Если база имеется, то следует оценить насколько она «правдива» и возможно ли работа в ней в дальнейшем или же легче создать новую, чтобы не тратить время на исправление старых ошибок.

Далее следует оценить состояние первичных документов. Как правило, у действующей организации в наличие должны быть нижеперечисленные документы, но в зависимости от специфики, активности финансово-хозяйственной деятельности, организационной структуры организации некоторые из них могут отсутствовать:

- выписки банка с приложением первичных документов (платежные поручения, инкассовые требования);
- кассовая книга, отчет кассира с приложениями (приходные, расходные кассовые ордера);
- товарные накладные;
- акты оказанных услуг (выполненных работ);
- расчетные ведомости по заработной плате;
- табеля учета рабочего времени;
- приказы по кадрам
- и др.

Следует обратить внимание не только на наличие документов, но и на правильность их оформления, так например, первичные учетные документы должны приниматься к учету, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, а документы, форма которых не предусмотрена в этих альбомах, должны содержать следующие обязательные реквизиты:

- наименование документа;
- дату составления документа;
- наименование организации, от имени которой составлен документ;
- содержание хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении;
- наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильности ее оформления;
- личные подписи указанных лиц.

Таким образом, подготовительный этап представляет собой процесс ознакомления бухгалтера с деятельностью организации, а также оценки правильности оформления первичных документов и состояния бухгалтерского учета в целом для определения проблем в ведении бухгалтерского учета, возможных последствий такого состояния и путей их решения.

На основе полученной информации формируется программа восстановления бухгалтерского учета — **основной этап**. Данный этап восстановления бухгалтерского учета на предприятии является самым трудоемким и длительным по времени исполнения.

Он может включать в себя:

- формирование учетной политики;
- восстановление первичной документации;
- инвентаризацию основных средств, товарно-материальных ценностей, расчетов с контрагентами;
- регулирование входящих остатков на начало периода восстановления на основе проведенной инвентаризации;
- постановка системы документооборота бухгалтерских документов;
- восстановление регистров бухгалтерского учета;
- составление уточненных налоговых деклараций (составление отчетности).

В зависимости от специфики деятельности восстанавливаемого предприятия, объема первичных документов и особенностей хозяйствования, а также от операций осуществляемых предприятием количество шагов

основного этапа восстановления может быть либо сокращено, либо увеличено. Процедура восстановления бухгалтерского учета должна охватить все участки учета, по которым осуществлялись хозяйственные операции.

Заключительный этап.

На заключительном этапе восстановления подводятся результаты восстановления и формируется отчет по итогам восстановления. Отчет по итогам восстановления должен содержать следующие разделы:

1. Описание организации, в которой проводится восстановление (наименование, ИНН, КПП, ОГРН, дата регистрации, виды предпринимательской деятельности и т.д.)

2. Описание работы (описание объема проведенных работ, приведение реестров восстановленных первичных документов и регистров бухгалтерского учета, корректирующих налоговых деклараций и т.д.)

3. Результаты работы (описание изменения начисленных сумм налогов за восстанавливаемый период, изменения остаточной стоимости основных средств, остатков материалов на складах и т.д.).

При восстановлении бухгалтерского учета предприятия важно довести до руководителя (собственника, заинтересованного лица) результаты восстановления и полученные выгоды от приведения состояния бухгалтерского учета в соответствие с действующим законодательством РФ и действительным состоянием имущества и обязательств восстанавливаемого юридического лица на конкретную дату.

Таким образом, восстановление бухгалтерского учета представляет собой трудоемкий процесс, включающий комплекс мероприятий по приведению бухгалтерского и налогового учета в соответствие с законодательством, а так же формирование по итогам восстановления бухгалтерской и налоговой отчетности, в соответствие с фактическими итогами финансово-хозяйственной деятельности организации за определенный период. В связи с тем, что законодательством не установлены нормы, правила и процедуры восстановления, предложенные этапы и шаги восстановления бухгалтерского учета призваны помочь оптимизировать трудозатраты, а также сократить время на осуществление восстановления бухгалтерского учета предприятия.

Используемые источники

1. Бетге И. Балансоведение. М.: Бухгалтерский учет, 2000.
2. Блейк Дж., Амант О. Европейский бухгалтерский учет. Справочник: пер. с англ. М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997.
3. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. М.: Финансы и статистика. 2000.

Роман М. И.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Практическая оценка конкурентоспособности региона с учетом оптимизации монопрофильного характера его развития

В статье рассматриваются вопросы практической оценки конкурентоспособности региона с устойчивой тенденцией развития нефтегазового сектора.

Ключевые слова: регион; область; нефтегазовый сектор; рейтинг; конкурентоспособность.

Practical assessment of competitiveness of the region with accounting of optimization of monoprofile nature of its development

In article questions of a practical assessment of competitiveness of the region with a steady tendency of development of oil and gas sector are considered.

Keywords: region; area; oil and gas sector; rating; competitiveness.

В России на протяжении последних десятилетий сохраняется устойчивая тенденция по развитию нефтегазового сектора. Доходы от реализации углеводородов составляют наибольшую часть доходов государственного бюджета. Безусловно, в этом нам видится не только положительная, но и отрицательная тенденция, поскольку такой монопрофильный характер развития отечественной экономики, не позволяет развиваться другим производствам, проводить технологическую модернизацию.

Существующая в России реальность такова, что регионы-доноры, на фоне положительной динамики ВРП, фактически оказались «оторванными» от структурной модернизации экономики как раз по причине монопрофильного характера своего развития. Безусловно такая ситуация не может настораживать нас, особенно в условиях выхода России в ВТО, когда другие отрасли экономики, в сущности окажутся неконкурентоспособными на мировом рынке.

В связи с чем, в рамках данной публикации, мы попытаемся смоделировать на примере одного из крупнейших нефтегазовых регионов РФ – Тюменской области, возможности его развития с учетом имеющегося кон-

курентного потенциала, одновременно выделив отраслевые кластеры, позволяющие обеспечить качественный рост непрофильных производств, в случаях глобальных рисков на сырьевом рынке. Решение данной задачи требует соблюдения следующих условий в регионе: наличие принципа децентрализации при организации управления регионом, позволяющего в зависимости от конкретной ситуации приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка и в целом – внешней среды; наличие конкурентоспособной модели регионального развития, позволяющей максимально использовать существующий технологический, территориальный и человеческий потенциал; наличие конкурентоспособных кластеров и технопарков в регионе, позволяющих определить наиболее перспективные направления экономического развития и повышения их конкурентоспособности.

Экономика региона имеет многоотраслевую структуру. В составе валового регионального продукта, который растет достаточно высокими темпами, наибольший удельный вес занимают добыча полезных ископаемых, промышленность, транспорт, торговля, сельское хозяйство (рис.)¹.

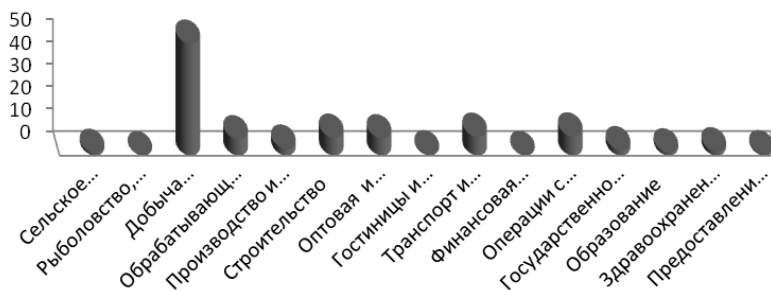


Рис. Отраслевая структура ВРП Тюменской области по состоянию на 01.01.2011 г. (в текущих ценах в процентах к итогу)

Если проанализировать показатель – превышение темпов роста выпуска продукции по виду деятельности над темпом роста ВРП, то в целом можно отметить, что по некоторым отраслям промышленности он соблюдается таких отраслей как, обрабатывающие производства, строительство, транспорт и связь, операции с недвижимостью, однако по основным отраслям темпы роста выпуска продукции над темпом ВРП – ниже.

¹ Отраслевая структура ВРП по субъектам РФ за период 2010 года [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/].

Анализируя локализацию основных видов деятельности в экономике региона, следует отметить, что ключевую роль играет промышленный комплекс. В структуре промышленности доминирующее положение занимает добыча полезных ископаемых².

Следует также отметить, что индекс промышленного производства за январь—октябрь 2010 года составил 129,8% (по РФ – 108,6%), в том числе в добыче полезных ископаемых – 169,5%, в обрабатывающих производствах – 121,5%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 102,3%³.

Сравнение основных значений показателей региона со среднероссийскими показателями по соответствующим видам деятельности, проведенное нами на основе агрегированных социально-экономических показателей регионов России за период 2010 года⁴, позволило нам получить и выделить следующие основные проблемы и положительные тенденции конкурентоспособности данного региона:

- на фоне других российских регионов в Тюменской области наблюдается недостаточное развитие производственной, транспортно-логистической, таможенной и социальной инфраструктуры;
- анализ оборотных активов показал острую нехватку оборотных средств на предприятиях;
- в сравнении со среднестатистическими показателями, в Тюменской области наблюдается недостаточный уровень поддержки инфраструктурного развития региона из средств федерального бюджета;
- выявлен дефицит свободных земельных участков, размещаемых на единых прозрачных условиях;
- продолжается рост численности населения как за счет естественного, так и миграционного прироста. Росту численности населения способствует положительная тенденция превыше-

² Прим. автора. Коэффициент локализации рассчитывается как отношение производства отрасли на душу населения в области к производству на душу населения в России (эмпирически определенное минимальное значение – 1,25). При характеристике наличия или отсутствия условий для формирования кластеров на территории в первую очередь учитывается производственная специализация региона, обеспечивающая концентрацию на территории определенных видов производства, рабочей силы, обладающей необходимыми квалификациями, и т. п.

³ Информационная стратегия экономического и инвестиционного потенциала Тюменской области для зарубежных инвесторов [<http://www.economy.gov.ru/>].

⁴ Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов [<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/>].

ния рождаемости (темп роста – 102,2%) над смертностью (98,9%). В результате естественный прирост населения за январь–июль 2010 года составил 2303 человека, что на 19,7% выше аналогичного прошлогоднего показателя. Миграционный прирост за этот период составил 4596 человек, что на 38,7% больше, чем за 7 месяцев 2009 года. Растет продолжительность жизни населения. В целом за 2009 год она увеличилась на 0,7 года, в том числе на 1,1 года у мужчин и 0,2 года у женщин. Следует констатировать, что перечисленные нами показатели региона соответствуют средним показателям по России.

В структуре предприятий, наиболее высокооплачиваемыми являются сотрудники нефтегазовой отрасли и предприятий связанных с обработкой и добычей полезных ископаемых, среднемесячные затраты на рабочую силу в Тюменской области по итогам 2010 года составили 51 578 рублей (для сравнения за аналогичный период средняя начисленная заработная плата в России составляла 20 383 рублей). Темп роста экспорто-ориентированных видов экономической деятельности в регионе по отношению к высокооплачиваемым рабочим местам экспортно составляет соотношение 1,2 (в % к предыдущему периоду).

Основные отраслевые и рыночные риски рассматриваемого нами региона – Тюменской области будут сконцентрированы с учетом следующих основных тенденций.

Основа конкурентоспособности региона – это одновременно и основной источник рисков для развития в будущем. Высокая степень зависимости нефтегазового сектора от мировой конъюнктуры цен на углеводороды создает дополнительные риски, так как устойчивое социально-экономического развитие области, зависит в основном от внешних для области факторов.

Специализация базового сектора на разведке и добыче углеводородов, а также жесткая привязка к Европейскому рынку существенным образом снижают его устойчивость. При падении цен на сырье, истощении месторождений базовый сектор оказывается не в состоянии компенсировать потери за счет других видов продукции либо за счет выхода на новые рынки импорта сырья и пр. Возникает риск утраты устойчивости не только нефтегазодобычи, но и всей экономики области в случае рыночных колебаний цен на углеводороды или снижения добычи из-за падения продуктивности эксплуатируемых месторождений.

Базовый сектор безраздельно доминирует в экономике области. Он единственный является в полной мере глобально конкурентоспособным, о чем свидетельствует структура экспорта региона все остальные отрас-

ли («небазовые сектора») оказываются чрезвычайно чувствительны к уменьшению или увеличению поступлений от базового сектора. В момент подъема цен на нефть и газ базовый сектор поглощает инвестиции, людей, сосредотачивает все сколько-нибудь значимые стратегические проекты, деформируя структуру экономики региона.

Особенность пространственной организации Тюменской области – наличие большого числа моногородов, ориентированных на базовый сектор. Города другого типа сконцентрированы на юге области. Развитие нефтегазовой промышленности (базовый сектор) в долгосрочной перспективе будет оказывать наибольшее влияние на систему расселения всего региона (через размещение основных фондов, инженерных инфраструктур и трудовых ресурсов и через бюджеты поселений, в которых размещена хозяйственная деятельность компаний базового сектора и проч.).

Дополнительный фактор нестабильности системы расселения – ее несовершенство с градостроительной точки зрения, которая связана с тем, что: вся система расселения (а не только отдельные города), создавалась вновь и под нужды промышленного освоения области, а не наоборот и принципиально отличается от системы расселения старожильческих регионов; значительная часть территории области лежит в районах с экстремальными климатическими условиями.

Риски для развития области связаны с тем, что в округах из-за их природно-климатических особенностей и технологической специфики базового сектора первоначально планировалось создавать вахтовые поселения и стационарные поселения со сменным (со сроком проживания от 2 до 7 лет) населением из пришлых контингентов.

Стационарные поселения предполагалось развивать как монопрофильные при градообразующих предприятиях. Полифункциональные поселения и диверсифицированная экономика проектировались только на юге области. Однако в настоящий момент на область транслирована схема управления (бюджетная система, распределение полномочий между различными уровнями власти), характерная не для сырьевой территории в арктической зоне, а для обычного субъекта РФ. В результате возникают риски деформации системы расселения (значительных бюджетных вложений в развитие поселений по старожильческому типу, в развитие полифункциональной экономики, в масштабные социальные проекты и проч.). Юг Тюменской области, для которого нефтегазовый сектор все равно остается базовым, имеет ограниченные возможности влиять на его развитие и использовать его конкурентный потенциал для диверсификации экономики всей области. Таким обра-

зом, «двухсекторная» экономика конвертируется в «двухсекторную» территориальную организацию, где взаимодействие между секторами управленчески не выстроено.

Бюджетная система еще сильнее повышает неустойчивость системы расселения. Высокие доходы базового сектора и высокие доходы бюджета дают неверные сигналы населению региона. Вместо того чтобы гибко въезжать/выезжать из городов в зависимости от развития нефтегазодобычи, население, получая высокие зарплаты в бюджетном секторе и используя искусственно развитую городскую инфраструктуру, въезжает и оседает в монопрофильные городах (значительная часть из которых в 1960-х; 1970-х годах была спроектирована градостроителями с учетом жизненного цикла расположенных рядом месторождений). Появление избыточного населения будет усугублять социальные проблемы при снижении объемов добычи.

С учетом обобщенного анализа количественных и качественных критериев оценки конкурентоспособности региона, проведем итоговый расчет рейтинга региона (таб.).

Таблица

Оценочная шкала для количественных и качественных критериев конкурентоспособности региона [авторская разработка]

Количественные и качественные критерии	Балльная оценка
Количественные критерии	
Превышение темпов роста выпуска продукции по виду деятельности над темпом роста ВРП.	5 баллов
Определение коэффициента локализации как отношение доли вида деятельности в экономике региона к доле этого же вида деятельности в экономике России в целом.	5 баллов
Сравнительный анализ производительности труда по видам экономической деятельности; рентабельности предприятий по видам экономической деятельности.	
Сравнение значений показателей региона со среднероссийскими показателями по соответствующим видам деятельности.	4 балла
Выявление экспортных видов деятельности по отношению к высокооплачиваемым рабочим местам.	5 баллов
Качественные критерии	
Возможность эффективного использования территориальных ресурсов и инфраструктуры региона.	5 баллов
Возможность конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей за счет регулирования мобильности производства и создания условий для инновационной активности на основе региональных кластеров.	5 баллов

Количественные и качественные критерии	Балльная оценка
Наличие возможности повышения экономического, социального, институционального, правового качества региональной экономической политики в рамках региона.	5 баллов
Оценка уровня административных барьеров и ограничений, формирования зон предпринимательства.	3 балла
Оценка возможности внедрения децентрализованной системы управления регионом (внедрение частично децентрализованной системы управления)	3 балла
Итоговая оценка конкурентоспособности региона	40 баллов (высокая)

Обобщение конкурентных возможностей Тюменского региона позволило нам сделать вывод о том, что основные приоритеты развития области связаны преимущественно с промышленным и нефтегазовым сектором, тогда как другие направления отраслевого развития слабо развиты и не входят в перечень основных направлений развития области. Можно также отметить слабый рост малого предпринимательства в регионе и наличие проблем коррупционно-бюрократического характера не стимулирующих его развитие.

Несмотря на достаточно позитивную динамику темпов роста ВРП, а также динамику внешней торговли, считаем, что в регионе необходимо развивать и проводить последующую адаптацию других направлений социально-экономического и промышленного развития, среди которых могут быть: туристический и рекреационный бизнес; научно-технологический комплекс и сфера инновационного бизнеса, а также учитывая наличие сформированной научно-образовательной среды — в области целесообразно развивать сферу высоких технологий (включая формирование бизнес-инкубаторов; научно-промышленных кластеров и технопарков с учетом использования возможностей малого и среднего бизнеса).

Используемые источники

1. Отраслевая структура ВРП по субъектам РФ за период 2010 года [<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/>]
2. Информационная стратегия экономического и инвестиционного потенциала Тюменской области для зарубежных инвесторов [<http://www.economy.gov.ru/>]
3. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов [<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/>]

Тарасов В. А.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Финансовый менеджмент в корпоративном секторе — концептуализация понятия

В статье рассматриваются концептуальные понятия корпоративного финансового менеджмента, включающие методические подходы к мониторингу активов, технологии их факторного анализа, оценочные критерии, целевой управленческий инструментарий и другие составляющие для принятия взвешенных управленческих решений.

Ключевые слова: корпоративный финансовый менеджмент; активы; управление; предприятия.

Financial management in corporate sector — concept conceptualization

In article the conceptual concepts of corporate financial management including methodical approaches to monitoring of assets, technologies of their factorial analysis, estimated criteria, target administrative tools and other components for adoption of the weighed administrative decisions are considered.

Keywords: corporate financial management; assets; management; enterprises.

Ключевым контуром корпоративного финансового менеджмента является управление активами предприятия, включающее методические подходы к мониторингу активов, технологии их факторного анализа, оценочные критерии, целевой управленческий инструментарий и другие составляющие для принятия взвешенных управленческих решений.

Большинство зарубежных экономистов, занимающихся вопросами корпоративного финансового менеджмента, выделяют три его взаимосвязанных компонента: принятие и реализацию финансовых решений, принятие и реализацию инвестиционных решений, а также разработку и осуществление контрольных мероприятий, которые, в частности, достаточно глубоко и подробно были рассмотрены английским экономистом Кнотом¹.

В отечественной финансовой науке функции корпоративного финансового менеджмента выделяются, однако к настоящему времени сложилось несколько точек зрения на их систему.

¹ Knot G. Understanding financial management. London—Sydney: Pan Books, 1985.

Первая из них сводится к полному или частичному отождествлению функций корпоративного финансового менеджмента и финансов хозяйствующего субъекта.

В частности, Павлова Л.Н. выделяет воспроизводственную, распределительную и контрольную функции корпоративного финансового менеджмента². Воспроизводственная функция заключается в обеспечении сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота капитала в процессе простого и расширенного воспроизводства, распределительная функция — в формировании и использовании денежных фондов, поддержании эффективной структуры капитала, а контрольная — в контроле рублем за реальным денежным оборотом в форме контроля за изменением финансовых показателей, состоянием платежей и расчетов либо в форме контроля за реализацией стратегии финансирования.

В свою очередь Шеремет А.Д. и Ионова А.Ф.³ полагают, что основными функциями корпоративного финансового менеджмента являются воспроизводственная функция, обеспечивающая эффективность воспроизводства авансированного капитала; производственная функция, заключающаяся в регулировании деятельности по обеспечению эффективного размещения капитала и созданию необходимых источников финансирования текущей деятельности; контрольная функция, предполагающая контроль рублем за использованием финансовых ресурсов.

Вторая точка зрения предполагает отождествление функций финансового менеджмента и менеджмента (управления) опять-таки с некоторыми вариациями. Иногда к функциям управления добавляется одна или две функции финансов.

Ковалев В.В. отмечает⁴, что управление финансами по некоторым базовым параметрам вписывается в общую теорию управления, а при описании и структуризации финансового менеджмента общие функции управления находят адекватное отражение, в частности, в методах финансового планирования, анализа, контроля и др.

Третья точка зрения заключается в разделении функций объекта управления (управляемой подсистемы) и субъекта управления (управляющей подсистемы) в корпоративном финансовом менеджменте.

² Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. М.: Финансы и статистика, 1993. С.14.

³ Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2006.

⁴ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2008.

Некоторым своеобразием в рамках третьей точки зрения характеризуется подход Бланка И.А.⁵, который указывает, что функции, осуществляемые корпоративным финансовым менеджментом, подразделяются на две группы, определяемые его комплексным содержанием:

1) функции финансового менеджмента как управляющей подсистемы (состав этих функций в целом характерен для любого вида менеджмента, хотя и должен учитывать его специфику): разработка финансовой стратегии, создание соответствующих организационных структур, формирование эффективных информационных систем, анализ различных аспектов финансовой деятельности, ее планирование, стимулирование реализации принятых управленческих решений и эффективный финансовый контроль;

2) функции финансового менеджмента как специальной области управления хозяйствующим субъектом (состав этих функций определяется конкретным объектом финансового менеджмента): управление активами, управление капиталом, управление инвестициями, управление денежными потоками, управление финансовыми рисками и предотвращение банкротства.

С учетом рассмотренных научных взглядов считаем, что корпоративный финансовый менеджмент — является своего рода «областью пересечения» менеджмента и финансов хозяйствующего субъекта, в связи с чем, ему должны быть присущи основные характеристики каждой из этих его составляющих, в том числе и функции, которые должны быть взаимосвязаны между собой.

Таким образом, корпоративный финансовый менеджмент имеет двойную систему функций:

- с позиции менеджмента: финансовое планирование, организация управления финансами, финансовое регулирование, мотивация финансовых менеджеров и финансовый контроль (основные функции), а также бухгалтерский учет и финансово-инвестиционный анализ (обеспечивающие функции);
- с позиции финансов хозяйствующего субъекта: обеспечивающая, распределительная и контрольная.

При этом корпоративный финансовый менеджмент как процесс управления финансами предприятия можно рассматривать сквозь призму, как функций менеджмента, так и финансов хозяйствующего субъекта. Однако необходимо учитывать, что в корпоративном финансовом

⁵ Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. К.: Ника-Центр, 1999.

менеджменте объектом управления являются финансы предприятия, которое осуществляется посредством воздействия на них с помощью основных функций менеджмента. Таким образом, это дает своего рода приоритет управленческой составляющей корпоративного финансового менеджмента над его финансовой составляющей, делая более целесообразным рассмотрение корпоративного финансового менеджмента, прежде всего с позиции эффективности менеджмента.

В эмпирических работах к определению эффективности функционирования корпоративного финансового менеджмента подходят с двух сторон. В первом случае под эффективностью работы предприятия понимается управленческая результативность (*performance*), которая означает выполнение планов, целей, превращение их в конкретные результаты, сравниваемые с определенными стандартами, нормами и (или) заранее определенными значениями тех или иных показателей результата»⁶. В этом случае оцениваются результаты деятельности предприятия и перспективы их развития. В свою очередь сами предприятия, упорядочивают по типу, размеру, надежности, а также профилю основной деятельности. После этого тщательно анализируют показатели их функционирования путем рассмотрения основных индикаторов, определяющих уровень их доходности, надежности и ликвидности.

Однако при анализе управленческой результативности, несмотря на простоту и удобство данных расчетов, не учитываются многофакторность, относительность и стохастичность продуктовой эффективности. Кроме того, большая часть традиционных количественных показателей (например, соотношение расходов и доходов предприятия) не раскрывает, какие факторы вызвали рост (или сокращение) финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта.

Среди всех видов экономической эффективности в последнее время в исследованиях большее внимание уделяется эффективности издержек, уровень которой характеризует отношение минимальных затрат предприятия к фактически понесенным⁷. При этом анализ эффективности корпоративного менеджмента предприятия в зарубежной научной литературе традиционно связывают именно с уровнем издержек, которые можно оптимизировать за счет организации грамотного управления бизнесом.

⁶ Ойнер О.К. Оценка результативности маркетинга с позиций системы управления бизнесом // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 2. С. 32.

⁷ Berger A., Mester L. Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions? // Journal of Banking and Finance. 1997. №. 21. P. 895–947.

Кроме того, на основе анализа уровня эффективности корпоративного менеджмента становится возможным изучить структурные изменения, происходящие в операционной системе; степень влияния конкурентной среды, включая продуктовую и географическую диверсификацию, вертикальную продуктовую интеграцию и консолидацию и др.

Все изучаемые факторы роста эффективности корпоративного менеджмента можно разбить на две группы: на внешние факторы, которые характеризуют макросреду, где предприятия развивают свой бизнес, и внутренние факторы, которые определяют особенности функционирования предприятий. При этом внешние факторы не подлежат регулированию со стороны корпоративного финансового менеджмента, тогда как внутренние — являются объектом его пристального изучения и управления.

К первой группе факторов можно отнести уровень развития технологий, характеристики социально-экономического развития регионов (например, ВРП на душу населения, денежные доходы на душу населения, безработицу), финансовые показатели. Под воздействием данных факторов граница эффективности по издержкам может менять не только свое положение, но и форму⁸.

Вторая группа факторов включает в себя операционные характеристики, например размер предприятия, структуру активов, форму собственности. Здесь оценивается, под влиянием, каких внутренних факторов предприятие отклоняется от оптимальной траектории (границы минимальных издержек). Среди данных переменных, как правило, особое внимание финансовый менеджмент обращает на влияние активов на деятельность предприятия. И в этом случае внимание корпоративного финансового менеджмента фокусируется не столько на физической (материально-вещественной) составляющей активов и натуральных измерителях, сколько на стоимостных характеристиках имущества, включая структурные и динамические параметры. Причем оценка одних и тех же активов (одинаковых по потребительским качествам в определенный момент времени) может быть представлена по-разному не только в балансах различных предприятий, но и в пределах одного предприятия (например, внесение объекта в качества уставного капитала и покупка его на рынке).

Из вышесказанного следует, что основными функциональными задачами корпоративного финансового менеджмента являются: мак-

⁸ Caner S., Kontorovich V. Efficiency of the Banking Sector in the Russian Federation with International Comparison // HSE Economic Journal. 2004. № 3. P. 357–375.

симизация стоимости активов в целом и фундаментальной стоимости предприятия в частности, с учетом ограничений по объемам продаж и генерируемой прибыли, с одной стороны (в соответствии с «золотым правилом экономики предприятия»), а также с учетом не только балансовых, но и рыночных оценок, с другой стороны; оптимизация агрегированной структуры активов (внеоборотные/оборотные) и их состава в соответствии со спецификой деятельности предприятия и корпоративной стратегией; рационализация воспроизводства активов и формирование грамотной амортизационной политики с учетом альтернатив замещения амортизируемого имущества; обеспечение сбалансированности внеоборотных и оборотных активов с долгосрочными и краткосрочными источниками их финансирования соответственно.

Используемые источники

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. К.: Ника-Центр, 1999.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2008.
3. Ойнер О.К. Оценка результативности маркетинга с позиций системы управления бизнесом // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 2. С. 32.
4. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. М.: Финансы и статистика, 1993.
5. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2006.
6. Berger A., Mester L. Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions? // Journal of Banking and Finance. 1997. №. 21. P. 895–947.
7. Caner S., Kontorovich V. Efficiency of the Banking Sector in the Russian Federation with International Comparison // HSE Economic Journal. 2004. №. 3. P. 357–375.
8. Knot G. Understanding financial management. London–Sydney: Pan Books, 1985.

Федорова И. Ю.
кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Новый финансовый механизм управления временно свободными бюджетными средствами

В статье рассматривается новый финансовый механизм управления временно свободными денежными средствами единого казначейского счета, Пенсионного фонда, накопленных средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Оценивается возможность вновь созданной в форме Росфинансирования структуры и его функции по управлению общественными фондами государства в условиях рынка и с учетом рисков. Рассматриваются новые финансовые инструменты для увеличения доходности временно свободных бюджетных средств и накоплений общественных фондов.

Ключевые слова: казначейство, кассовый разрыв, временно свободные остатки денежных средств, единый счет бюджета, эффективность использования средств, управление ликвидностью единого счета, Росфинансирование, финансовый механизм управления, новые финансовые инструменты.

New financial mechanism of management of temporarily available budgetary funds

In article the new financial mechanism of management is considered by temporarily free funds of the uniform treasury account, the Pension fund, the saved-up means of Reserve fund and National welfare fund. Possibility of structure again created in shape Rosfinancing and his functions on management of public funds of the state in the conditions of the market and taking into account risks is estimated. New financial instruments for increase in profitability of temporarily available budgetary funds and accumulation of public funds are considered.

Keywords: treasury, cash gap, temporarily free remains of money, uniform account of the budget, efficiency of use of means, management of liquidity of the uniform account, Rosfinancing, financial mechanism of the management, new financial instruments.

В условиях реформирования бюджетного процесса и создания нового механизма финансового обеспечения бюджетных организаций в форме субсидий и органов государственного и муниципального управления в форме субвенций меняется порядок предоставления финансовых средств. С целью повышения эффективности управления бюджетными средствами финансирование осуществляется через единый счет бюджета. Суть нового подхода заключается в переводе из федерального бюджета в бюджеты субъектов РФ средств в размере фактической потребности на день платежа из бюджета субъекта РФ¹. Средства дол-

¹ Горшенина О.В. «Федеральное казначейство на пути к «бюджетному банку». М., Бюджет 15.04.2011 г.

жны перечисляться из федерального бюджета в пределах фактической потребности бюджета субъекта РФ, сформированной предварительно на данный день по заявкам на кассовый расход, т.е. под документы о фактической потребности. В 2012 году был начат процесс по использованию новой модели финансового обеспечения в контакте с отдельными главными распорядителями бюджетных средств с последующим его распространением. Эффект от использования данного подхода по словам руководителя федерального казначейства Р.Е. Артюхина должен составить 275 млрд.руб.

В процессе реформирования Федеральным казначейством РФ и Минфином РФ были разработаны и внесены поправки в Бюджетный кодекс РФ, в соответствии с которыми подготовлена нормативная база для управления ликвидностью единого счета бюджета, предусматривающая предоставление органами Федерального казначейства краткосрочных бюджетных кредитов бюджетам субъектов РФ и муниципальным бюджетам например в случае временного кассового разрыва.

Система единого казначейского счета построена на основе модели материального кэш пулинг (Cash Concentration). В общем виде эта модель представляет собой такую систему управления несколькими счетами, остатки на которых физически собираются на один счет (cash concentration), который называется мастер-счет. Модель формирования единого счета представлена на рис. 1.

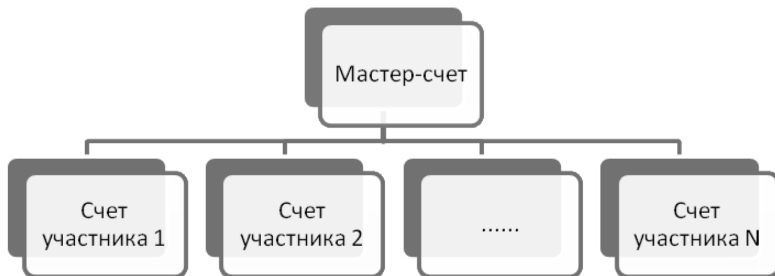


Рис. 1. Модель формирования единого счета бюджета²

Задачи, решаемые моделью Cash Concentration:

- получение дополнительных доходов за счет оптимизации управления консолидированными средствами группы компаний;
- оперативное управление оборотными активами;

² Королев А. А., Ларин А.В. «Расчеты и операционная работа в коммерческом банке», № 6, 2009 г., №6, 2009 г. (<http://bankir.ru/tehnologii/s/bankovskie-raschetnie-prodykti-dlya-sovremennogo-kaznacheistva-3763384>).

- решение проблемы кассовых разрывов;
- сокращение потребности в дополнительном финансировании;
- оптимизация процентных доходов / расходов;
- снижение операционных расходов³.

Материальный кэш пулинг реализует модель автоматического сбора (перечисления на мастер-счет) денежных средств участников пула с избыточной ликвидностью и, при необходимости, осуществляет финансирование с мастер-счета платежи участникам пула при недостатке денежных средств на их счетах.

Cash Concentration дает наибольший экономический результат, так как задача централизации денежных средств решается им непосредственно и наиболее полно. Одновременно такой пулинг требует минимальных расходов на банковское обслуживание, поскольку перечисление денежных средств между счетами — традиционно недорогая услуга на российском рынке, а перечисление денежных средств между счетами, открытыми в одном банке, выполняется практически бесплатно.

Порядок функционирования единого казначейского счета можно представить следующим образом. Все взимаемые налоги и сборы перечисляются на единый счет УФК № 40101, открытый в учреждении Банка России, по кодам бюджетной классификации Российской Федерации и в разрезе администраторов поступлений бюджетных средств. В соответствии со статьей 218 Бюджетного кодекса РФ и приказом Минфина РФ от 05.09.2008 № 92Н⁴ управление федерального казначейства (УФК) распределяет поступившие доходы по уровням соответствующих бюджетов бюджетной системы. Схема распределения представлена на рисунке 2.

УФК осуществляют кассовые выплаты с открытых им счетов на балансовом счете № 40105. Весь неиспользованный остаток на счете, открытого УФК на балансовом счете № 40105, в конце операционного дня перечисляет на счет, открытый Федеральному казначейству на балансовом счете № 40105 (ЕКС). Если между УФК и учреждением Банка России заключен договор банковского счета, включающий в себя

³ Королев А. А., Ларин А. В. «Расчеты и операционная работа в коммерческом банке», № 6, 2009 г.», № 6, 2009 г. (<http://bankir.ru/tehnologii/s/bankovskie-raschetnie-prodykti-dlya-sovremennogo-kaznacheistva-3763384>).

⁴ Приказ Минфина РФ от 05.09.2008 № 92н (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении Порядка учета Федеральным казначейством поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределения между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.09.2008 № 12357).

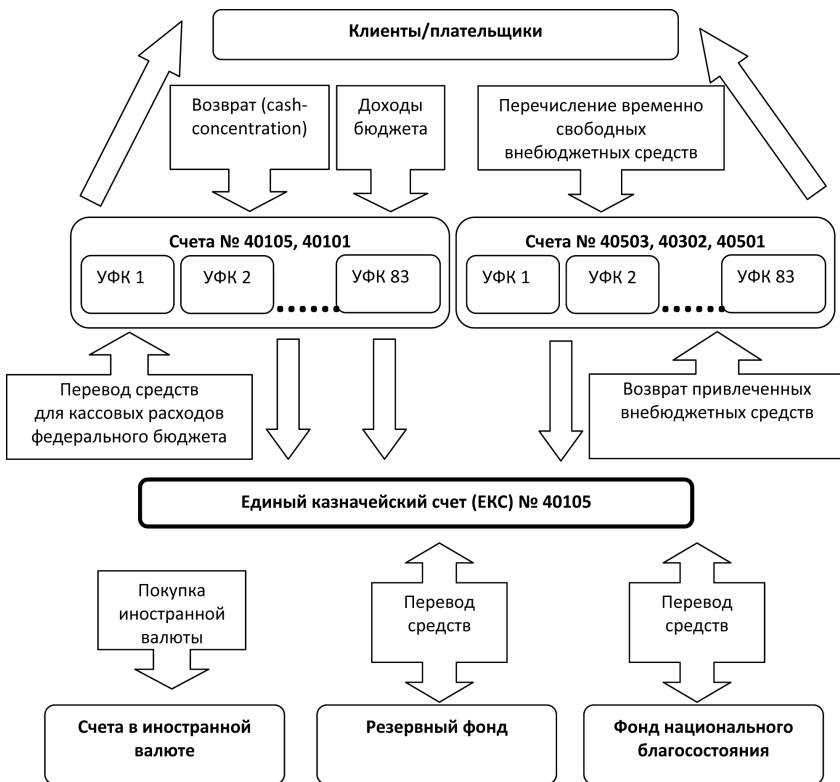


Схема выполнена автором.

Рис. 2. Схема функционирования единого казначейского счета

положения о ежедневном перечислении неиспользованных остатков денежных средств федерального бюджета, то данная операция производится в автоматическом режиме. В противном случае, УФК не позднее 16 часов 30 минут местного времени, направляют в банк расчетный документ на списание остатка неиспользованных в течение дня средств федерального бюджета. Для УФК по г.Москве, УФК по Московской области и МОУ ФК установлено время не позднее 17.30 часов.

Создание механизма финансирования с использованием единого казначейского счета является новым финансовым инструментом управления бюджетным процессом и новым этапом процесса модернизации казначейского исполнения бюджетов с целью оптимизации потоков движения доходов и средств федерального бюджета.

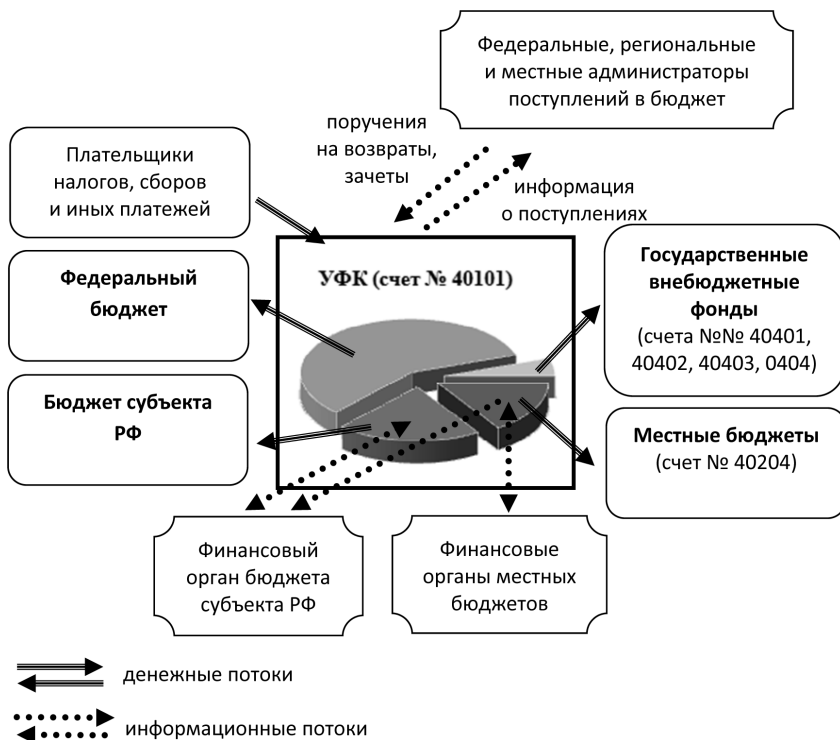


Схема выполнена автором.

Рис. 3. Порядок распределения Федеральным Казначейством поступлений денежных средств по уровням бюджетной системы РФ

В процессе функционирования ЕКС стало возможным следующее:

- ежедневная информация об общем объеме налогов, сборов и иных обязательных платежей, поступающих на территориях субъектов Российской Федерации, а также о соответствии сумм зачисления регулирующих налогов в бюджеты разных уровней бюджетной системы Российской Федерации нормативам их распределения, установленным законодательством Российской Федерации;
- возможность для Правительства РФ ежедневно получать информацию о движении средств федерального бюджета на счетах органов федерального казначейства, включая операции по их расходованию в разрезе главных распорядителей средств федерального бюджета, а также по территориям.

Говоря о платежной системе как о факторе повышения эффективности деятельности Казначейства России, можно констатировать, что 2010 году был завершен десятилетний этап перехода на безбумажную технологию взаимодействия с Центральным банком Российской Федерации. В настоящее время все 83 УФК по субъектам РФ работают с территориальными учреждениями Банка России в режиме электронного документооборота.

Впервые Федеральное казначейство стало использовать систему БЭСП в июле 2009 года, и к настоящему времени большая часть УФК подключены к системе Банковских электронных срочных платежей Банка России. Это создает материальную возможность проведения платежа в любой регион страны всего за одну минуту и формирует предпосылки для проведения дальнейшей централизации остатков средств на ЕКС и способствует повышению ликвидности ЕКС.

Во многих экономически развитых странах помимо казначейств созданы и функционируют специализированные организации, отвечающие непосредственно за управление ликвидностью единого счета и управление государственным долгом. Например, в Германии и Франции создано Финансовое агентство, которое обеспечивает рациональное и эффективное использование средств единого счета, а также управляет государственным долгом. При использовании этого механизма достигается существенное снижение издержек и, следовательно, наблюдается значительная экономия бюджетных средств.

Агентство занимается привлечением финансовых средств на финансовом рынке для покрытия временных кассовых разрывов, а так же занимается размещением временно свободных остатков денежных средств. Этот опыт планируется в ближайшее время частично адаптировать в России. Об этом свидетельствует Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 28.06.12. «О бюджетной политике в 2013–2015 годах», в котором говорится о необходимости создания Российского финансового агентства в форме акционерного общества со 100%-ным участием государства.

Российское финансовое агентство должно приступить к работе в начале 2013 года. Законопроект о создании Росфинагентства был подготовлен в начале 2012 года. Решение о создании агентства было принято ещё в 2008 году, но из-за экономического кризиса пришлось отложить практическое его создание. Предполагается, что Росфинагентство должно получить довольно широкие полномочия по управлению сво-

бодными бюджетными средствами, пенсионными накоплениями, суверенными фондами и долговыми обязательствами⁵.

Росфинагентство должно обеспечить постоянный доступ России на долговые рынки на приемлемых для России условиях. Поставлена задача снизить стоимость заимствований и расходов по долговым государственным обязательствам, получить дополнительные доходы от управления средствами, накопленными в Резервном фонде и Фонде национального благосостояния. Экономический кризис показал, что необходимо переходить к использованию новых инструментов в разработке стратегии инвестирования средств фондов. Считается, что агентство сыграет большую роль в создании правильного восприятия кредитного риска России инвестиционным сообществом.

По словам Министра финансов РФ, создание этого агентства очень важно для повышения доходности от вложений государственных средств, в том числе Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. На данный момент в арсенале Правительства РФ только безрисковые инструменты, а они, как известно, дают низкий процент и не работают в долгосрочной перспективе. Для того, чтобы государственные средства в полной мере пользовались преимуществами финансового рынка, ими должны управлять профессионалы, которые в постоянном режиме могут отслеживать ситуацию на финансовых рынках.

В настоящий момент управлением внешним долгом Российской Федерации занимается Банк развития (ВЭБ), а фондами управляет ЦБ РФ. Необходимость создания новой структуры — Росфинагентства — Минфин объясняет тем, что ВЭБ сильно перегружен функциями, а ЦБ РФ не может работать с акциями и корпоративными облигациями, в которых можно было бы держать часть фонда Национального благосостояния. Агентство получило в управление 1,9 трлн рублей (объём Резервного фонда на 01.08.12) и 2,7 трлн. рублей — из ФНБ⁶. В планах Росфинагентства использование не только консервативных финансовых инструментов (облигации и депозиты), но и осуществление вложений в акции с целью увеличения доходности от вложенных средств.

⁵ С 2013 года заработает Российское финансовое агентство. — 29.06.12 (<http://www.bankgorod.ru/about/news/2012/06/s-2013-goda-zarabotaet-rossiyskoe-finansovoe-agentstvo~2022/>).

⁶ Н. Иваницкая, Е.Зубцова. Мировая звезда финансов научит Россию управлять 17 триллионами рублей. — 16.08.12. (<http://www.forbes.ru/sobytiya/finansy/94069-mirovaya-zvezda-finansov-mozhet-pomoch-rossii-upravlyat-17-trillionami-rublei>).

Далеко не все согласны, что эта идея даст хороший результат. Например, бывший заместитель председателя Центробанка, директор по макроэкономическим исследованиям Высшей школы экономики Сергей Алексахенко назвал эту инициативу Минфина «вредным делом»⁷.

По его мнению, главное назначение Резервного фонда заключается в «страховании бюджета». А во время кризиса цена акций российских компаний, как правило, падает. Поэтому, покупать ценные бумаги очень рискованно, учитывая, что экономика России в большей степени является сырьевой, и при ударе очередной волны кризиса она может сильно пострадать, что может привести к значительным потерям.

В то же время, поддержка отечественного бизнеса — дело не только частного капитала, но и прямая задача государства. И это можно делать рационально и эффективно управляя государственными фондами. Это, в отличие от прямого коррупционного расхищения национальных богатств узким чиновничьим кругом лиц, цель благородная и если правильно объяснить обществу намерения Правительства, то идея найдет поддержку широких масс.

Эта инициатива Правительства уместна и своевременна еще и потому, что в момент, когда появляется острая необходимость в финансовых средствах для выполнения обязательств их, как правило из-за разных причин не бывает в достаточном количестве. Затрачивается много времени, для того, чтобы вернуть вложенные ранее средства без потерь, т.к. финансовый рынок восстанавливается и набирает обороты постепенно. Эксперты утверждают, что в таком случае надежнее, если удельный вес ценных бумаг российских эмитентов в инвестиционном портфеле агентства должен составлять не более 20%. Необходимо научиться работать в условиях инвестиционного внутреннего рынка, получить практику, в совершенстве овладеть новыми финансовыми инструментами.

Имеет место опасение — если Российское финансовое агентство и выйдет на рынок акций, будет искусственно создано много ограничений по вложениям. Например, возможно будет покупать акции только компаний с участием государственного капитала, или агентство будет вкладывать средства только в высоко ликвидные российские бумаги — Газпром, Сбербанк, Роснефть, Лукойл и т.д.

⁷ Росфинагентство вложит средства резервного фонда в акции российских компаний. 11.07.12. (<http://www.sberex.ru/news/977>).

Отдельные эксперты предлагают работать не с российскими компаниями, а выходить на зарубежные финансовые рынки, учитывая, что они более развиты и надёжны. Да, с точки зрения эффективности в стабильных экономических условиях они правы, но как же мировой экономический кризис, который не завершился и продолжает наносить удары в разные сектора экономики мировых держав. Об этом забывать нам нельзя.

Создав удачный механизм и применив новые инструменты, мы сразу же стремимся ограничить его деятельность многочисленными нормативными дополнениями к законодательным актам. Часто, применительно к российской действительности, это оправдано. Но, с другой стороны, эффект от ранее произведенных вложений в новые структуры пропадает, а негативные последствия от принятых ранее решений и непонимание в обществе нарастают. Работает мультипликационный эффект, многократно усиливая положительное или отрицательное воздействие от действий центральной власти. Это цена принятого решения и последствий его реализации. Поэтому все решения Правительства должны быть продуманными и взвешенными, а реформы успешными. Именно этого ждет общественность от власти в России.

Используемые источники

1. Приказ Минфина РФ от 05.09.2008 № 92н (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении Порядка учета Федеральным казначейством поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределения между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.09.2008 № 12357).
2. Н. Иваницкая, Е. Зубцова. Мировая звезда финансов научит Россию управлять 17 триллионами рублей. — 16.08.12. (<http://www.forbes.ru/sobytiya/finansy/94069-mirovaya-zvezda-finansov-mozhet-pomoch-rossii-upravlyat-17-trillionami-rublei>)
3. Росфинантсгентство вложит средства резервного фонда в акции российских компаний. — 11.07.12. (<http://www.sberex.ru/news/977>).
4. С 2013 года заработает Российское финансовое агентство.—29.06.12 (<http://www.bankgorod.ru/about/news/2012/06/s-2013-goda-zarabotaet-rossiyskoe-finansovoe-agentstvo~2022/>)
5. Горшенина О.В. «Федеральное казначейство на пути к «бюджетному банку». М., Бюджет 15.04.2011 г.
6. Королев А. А., Ларин А.В. «Расчеты и операционная работа в коммерческом банке», № 6, 2009 г.», №6, 2009 г. (<http://bankir.ru/tehnologii/s/bankovskie-raschetnie-prodykti-dlya-sovremennogo-kaznacheistva-3763384>).

Юденков Ю. Н.
кандидат экономических наук, доцент,
МГУ им. М. В. Ломоносова

Контроль риска ликвидности

В статье рассматриваются основные подходы к управлению ликвидностью в коммерческом банке. Выбор методов управления ликвидностью должен соответствовать ситуации на финансовом рынке и оценке наиболее вероятных сценариев развития событий.

Ключевые слова: ликвидность активов, денежный поток, сценарное моделирование, стресс-тестирование.

Monitoring of liquidity risk

The paper examines the main approaches to the management of liquidity in commercial banks. The choice of methods must meet liquidity situation in the financial market and the assessment of the most likely scenarios.

Keywords: liquid assets, cash flow, scenario modeling, stress testing.

Риск потери ликвидности — неспособность обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Риск потери ликвидности может возникнуть в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств или возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения всех своих финансовых обязательств.

Управление рисками ликвидности лежит в основе доверия к банковской системе. Проблема ликвидности выходит за рамки одного отдельного учреждения, так как нехватка ликвидности в одном учреждении может отразиться на всей системе в целом. Вполне естественно, что банки формируют свои пассивы таким образом, чтобы иметь различные сроки погашения соответствующих активов в балансе. В то же время банки должны погашать свои обязательства (например, депозиты) в установленные сроки. Поступление и отток ресурсов в соответствии с заключенными контрактами могут не отражаться в фактических планах и меняться с течением времени. Банк, таким образом, может испытывать ликвидные несоответствия, что ставит вопрос о ликвидной политике и об управлении рисками ликвидности на первое место в его деловой стратегии.

В результате усложнения банковского дела произошел принципиальный сдвиг в управлении ликвидностью. Органы надзора теперь уделяют внимание не столько соблюдению требований по ликвидности активов, сколько фактическому распределению требований и обязательств банка по срокам погашения и реальности последнего. Для этого рассматриваются таблицы сроков погашения обязательств и требований за определенные периоды, анализируется отток денежных средств в соответствии с заключенными контрактами и в итоге определяются ожидаемые изменения ликвидности.

Управление рисками ликвидности, таким образом, больше связано с «рыночной ликвидностью», требованиями рыночных законов, чем с установленными требованиями по ликвидности. Риск ликвидности означает, что в определенный момент у банка может оказаться недостаточно средств для выполнения своих обязательств. Рисками ликвидности обычно занимается Комитет по управлению активами/пассивами банка, который должен хорошо понимать взаимосвязь между управлением рисками ликвидности и управлением процентными ставками, а также влияние, которое оказывают кредитные риски и риски изменения цен на риски ликвидности или риски движения денежных средств, и наоборот.

Банку необходимо иметь некоторый запас ликвидности для того, чтобы иметь возможность компенсировать ожидаемые и неожиданные изменения в балансе и обеспечить ресурсы для дальнейшего роста. Ликвидность представляет собой способность банка эффективно приспособливаться к снижению депозитов и/или оттоку обязательств, а также к увеличению кредитного портфеля. Считается, что банк имеет достаточный запас ликвидности, если он может добыть необходимое количество ресурсов (путем увеличения обязательств или преобразования активов) вовремя и по разумной цене. Стоимость ликвидности зависит от рыночных условий и степени влияния рисков, включая кредитные риски и риски процентных ставок, на баланс банка.

Уровень ликвидности, который считается адекватным для одного банка, может быть недостаточен для другого банка. Ликвидная позиция одного и того же банка может также меняться и быть достаточной или недостаточной в зависимости от планируемых потребностей в ресурсах. Для того чтобы проанализировать адекватность ликвидной позиции банка, необходимо рассмотреть исторически сложившиеся потребности банка в ресурсах, его текущую ликвидную позицию, предполагаемую потребность в ресурсах в будущем, варианты снижения потребности в ресурсах или привлечения дополнительных средств (за счет каких источников).

Для банка крайне важной является реальная и потенциальная возможность обеспечивать равновесие входящих и исходящих денежных потоков в настоящем и будущем. При этом необходимо отметить, что ликвидность коммерческого банка это динамическое состояние, то есть оно характеризуется не столько статическими показателями баланса (хотя этот фактор необходимо учитывать) сколько способностью банка проводить активную политику в области управления ликвидностью. Она характеризуется умением грамотно подходить к вопросам определению уровня соотношения уровня ликвидных активов и наличием резервных источников, за счет которых может быть покрыт отрицательный разрыв в денежных потоках.

Исходя из этого, ликвидность коммерческого банка — это динамическое состояние банка, характеризующееся способностью обеспечивать равновесие проходящих через него денежных потоков без ущерба для прибыльности.

Каждый банк сталкивается с необходимостью решения проблем управления ликвидностью. Управление ликвидностью — это процесс осознанного воздействия субъекта управления ликвидностью (менеджмент банка) на объект (структура денежных потоков) с целью достижения определенных целей (максимизации прибыли, равновесие денежных потоков, максимизация стоимости бизнеса).

В качестве объекта управления ликвидностью выступает соотношение входящих и исходящих денежных потоков, которые обусловлены структурой активов и пассивов, а также характером проводимых банком операций. На практике основная проблема состоит в выборе метода управления, посредством которого происходит воздействие субъекта на объект. В связи с этим, немаловажным элементом данной системы является информационное обеспечение, так как это позволяет выбрать наиболее подходящий метод управления. То есть в банке должна существовать система оповещения менеджмента банка о состоянии и факторах влияющих на ликвидность. Эволюция методов и подходов к управлению банковской ликвидностью происходила в соответствии с банковской практикой

Для оценки состояния ликвидности используется преимущественно коэффициентный подход¹. Центральным Банком применяется преимущественно подход к ликвидности кредитных организаций «как запас», то есть оценка производится исключительно исходя из данных

¹ См. Инструкция Банка России № 139-И от 3 декабря 2012 г. «Об обязательных нормативах банков».

отчетности по балансу банка. В рамках этого подхода применяется метод анализа различных коэффициентов ликвидности. Однако, нельзя забывать, что ликвидность банка — это, прежде всего, способность обеспечивать равновесие денежных потоков, поэтому рассмотрение только соотношения различных статей баланса банка без планирования и анализа денежных потоков в большинстве случаев нецелесообразно.

Важнейшей проблемой контроля за ликвидностью кредитных организаций является то, что критерии оценки для разных типов банков в рамках системы контроля за ликвидностью ЦБ РФ едины. С этой точки зрения банк с размерами активов 50 млрд. руб должен выполнять те же критерии, что и банк размерами 0,5 млрд. руб. Это зачастую вызывает проблемы прежде всего у средних и мелких банков. Необходимость соблюдения обязательных нормативов на ежедневной основе приводит к дополнительным и значительным для среднего банка затратам (подготовка отчетности, обслуживание различных финансовых схем для соблюдения нормативов), что снижает прибыльность банка.

Конечной целью функционирования системы управления ликвидностью является обеспечение равновесия денежных потоков при достижении максимально возможного уровня прибыльности.

Схема построения системы управления ликвидностью банка в обязательном порядке включает в себя процессы управления внутрисдневной, текущей и структурной ликвидностью.

Эти процессы взаимосвязаны между собой и представляют собой анализ денежных потоков банка соответственно внутри операционного дня; на ближайшую перспективу; в средне и долгосрочной перспективе.

Так, срочная структура обязательств банка является основой для денежных потоков в ближайшей перспективе, а это, в свою очередь, служит основой выполнения банком всех собственных и клиентских платежей в течение операционного дня

Для среднего банка, в зависимости от особенностей взаимодействия с внешней средой, наиболее характерно деление бизнеса на кредитно-депозитный и инвестиционно — межбанковский.

Кредитно-депозитный бизнес состоит в привлечении депозитов (срочных и до востребования) физических лиц и предприятий и размещения их путем формирования кредитного портфеля (в том числе и учет неликвидных векселей сторонних эмитентов).

Инвестиционно-межбанковский бизнес заключается в том, что банк формирует портфель высоколиквидных ценных бумаг и межбанковских кредитов. Это позволяет банку иметь вторичный резерв ликвидных средств. Отток средств, связанный с покупкой этих ценных бумаг, мо-

жет покрываться за счет привлечения краткосрочных ресурсов на денежном рынке (межбанковских кредитов и сделок обратного РЕПО).

Также необходимо учитывать собственные средства кредитной организации за минусом иммобилизованных в основные средства и материалы, которые частично служат источником для формирования ликвидных активов в виде денежных средств. Оставшиеся собственные средства являются источником вложений в инвестиционный и кредитно-депозитный бизнес.

Такое распределение позволяет выявить, какая именно сфера деятельности банка является источником имеющихся или будущих проблем с ликвидностью. Экономическая сущность ликвидности коммерческого банка предполагает управление прежде всего денежными потоками. Поэтому анализ текущей ликвидности должен включать обязательный учет всех будущих денежных потоков на ближайшее время (как правило, 14–30 календарных дней). В этом случае целесообразно составлять прогноз исходя из имеющихся требований и обязательств, но необходим учет также воспроизводства банковского бизнеса, (то есть банк продолжает свою деятельность и это следует учитывать).

Процесс управления ликвидностью небольшого банка связан с высокой степенью неопределенностью, которая возникает из-за невозможности абсолютно точно предсказать характер поведения клиентов банка. Это является серьезной проблемой, так как прогнозирование будущих денежных потоков и операций банка имеет вероятностный характер. Как правило, невозможно предсказать все варианты развития событий в условиях высокой степени волатильности ресурсной базы и объема вложений, что характерно именно для средних банков. Выход из такой ситуации можно найти путем рассмотрения основных и наиболее вероятных сценариев развития событий (сценарный анализ) или проведение стресс-тестов ликвидности коммерческого банка.

По общему мнению специалистов, надлежащая практика стресс-тестирования должна быть интегрирована в общую систему управления рисками банка, внутреннего контроля и корпоративного управления². Однако, в большинстве коммерческих банков основные решения в отношении издержек, рисков, масштабов наращивания дополнительного капитала принимались и принимаются безотносительно итогов стресс-тестирования. Последнее так таковой обязанности проведения вроде бы нигде не прописано, но во многих документах ЦБ везде есть упомина-

² См. например, Бочаров М.Н. «Методология проведения стресс-тестирования» Внутренний контроль в кредитной организации. 2009, № 2.

ние о стресс-тестировании. Например, Письмо ЦБ № 26-Т от 23.03.2007 г. (по рискам), Письмо ЦБ № 15-1-4/536 от 04.02.2009 г. (по риску ликвидности), № 11-Т от 07.02.2007г. (корпоративное управление), № 119-Т от 13.09.2005 г. (корпоративное управление), письмо МГТУ от 15.10.2007г. № 51-12-16/41005 (процентный риск). Также стресс-тестирование является одним из обязательных условий оценки системы управления рисками в свете Указания ЦБР от 16 января 2004 г. № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов».

При оценке эффективности функционирования внутреннего аудита (контроля) помимо независимости и подотчетности, рассматривается его активное поведение (работа на опережение), способность действовать исходя из уровня риска и эффективно определять приоритеты работы. Стресс-тестирование – это и есть работа на опережение и подразумевает оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям.

В рамках стресс-тестирования кредитная организация должна учитывать ряд факторов, которые могут вызвать экстраординарные убытки в портфеле активов, либо предельно усложнить управление его рисками. Источником проблем может быть падение цен на нефть и, как следствие, падение курса рубля, котировок акций, или падение цен на жильё приводит к снижению оценочной стоимости недвижимости.

Описание событий, которые могут катастрофически повлиять на финансовую устойчивость, может быть бесконечным – от импичмента президента до землетрясения. Для конкретного коммерческого банка стресс-анализ должен проводиться применительно к собственным рискам и особенностям деятельности и учитывать наиболее неблагоприятные для него сценарии. Например, падение цен на энергоносители – основной потенциальный фактор макроэкономической нестабильности, но на банки он влияет по-разному, например, если банк кредитует малый бизнес или сельское хозяйство, этот риск может и не иметь судьбоносного значения.

Кризисы на российских рынках обладают глобальным характером, т.е. при возникновении на одном из сегментов финансового рынка быстро распространяются на все остальные. Кроме того, кризисы на отечественных финансовых рынках характеризуются высокой амплитудой колебаний цен, превосходящей волатильность развитых экономик на порядки, поэтому методики стресс-тестирования, предлагаемые зарубежными специалистами, как универсальные, в российских

условиях работают неэффективно, хотя у всех таких моделей общий методический подход – выработка плана действий на случай, если худший вариант все же наступит.

Такой план с указанием источников компенсации потерь капитала и ликвидности надо согласовать с владельцами банка, т.к. функционально контроль выступает средством обратной связи между объектом и системой управления, информируя о существенности всех ее элементов и фактическом выполнении управленческих решений. Ответственность за общую программу стресс-тестирования в банке несёт высший менеджмент и он должен быть вовлечен в процедуру стресс-тестирования для ее эффективной реализации и использования результатов, в том числе для планирования уровня достаточности капитала.

Высший менеджмент также несёт ответственность за согласование и оценку адекватности управленческих мер и действий, предпринимаемых им по результатам стресс-тестов, утверждает программу стресс-тестирования.

Наиболее распространенной методикой стресс-тестирования в коммерческом банке является сценарный анализ (на основе гипотетических событий). Под сценарием понимается описание картины будущего, состоящего из согласованных, логически взаимосвязанных событий и последовательности шагов (ситуаций), с определенной вероятностью ведущих к прогнозируемому конечному состоянию.

Сценарии могут основываться:

1) на характерных изменениях факторов риска и их волатильности, которые возникали во время рыночных кризисов или других экстремальных событий, реально происходивших в прошлом;

2) на возможных изменениях факторов риска и их волатильности, в результате возникновения рыночных кризисов, которых хотя и не было в прошлом, но которые вероятно могут появиться в будущем, вследствие резкого изменения конъюнктуры рынка;

3) на возможных изменениях факторов риска и их волатильности, в результате возникновения гипотетических событий локального характера, отражающих специфику банковских операций.

Сценарный анализ преимущественно нацелен на оценку стратегических перспектив кредитной организации. Он позволяет оценить потенциальное одновременное воздействие ряда факторов риска на деятельность банка в случае наступления экстремального, но вместе с тем вероятного события.

При проведении стресс-тестирования служба внутреннего контроля банка учитывает портфель активов в целом, поскольку при выяв-

лении рисков, присущих отдельным его элементам, могут быть ненадлежащим образом оценены риски, характерные для портфеля активов в целом.

Проведение стресс-тестирования в банке происходит путем анализа и разработки гипотетических сценариев, характеризующихся максимально возможным риском и потенциальными потерями для организации. Возможные сценарии при стресс-тестировании ликвидности коммерческого банка:

- Риск счетов «лоро». Вывод со счетов «лоро» банками-респондентами свыше 90% своих остатков.
- Вероятность невыполнения обязательств контрагентом / несколькими контрагентами, тогда как в КБ считалось, что выполнение обязательств будет гарантированным (техническая просрочка).
- Уменьшение поступлений на расчетные счета клиентов на 40–60% по сравнению с обычным значением.
- Полный вывод средств со счетов крупными клиентами.
- Риск падения имиджа коммерческого банка.

Для моделирования сценариев используется платежный календарь, который включает в себя список всех запланированных и возможных активных операций коммерческого банка, всех возможных к возврату средств из пассива банка, а также возможные сценарии движения средств.

Сценарный анализ позволяет оценить возможные разрывы ликвидности, их причину, оценить риск на капитал Var. Сценарии развития событий с учетом показателя риска на капитал Var:

- «норма» — Var составляет не более 25%;
- «неблагоприятный» — Var составляет 25–50%;
- «стресс» — Var составляет 50–75%;
- «кризис» — Var составляет более 75%.

Сценарий «норма» предполагает деятельность коммерческого банка в условиях обычной деловой активности. Данный сценарий является базовым при оценке риска перспективной ликвидности. При анализе может учитываться осторожный прогноз по приросту активов и пассивов темпами, наблюдающимися за последние 3–6 месяцев.

Сценарий «неблагоприятный» предполагает деятельность в условиях временного кризиса ликвидности. Данный сценарий предполагает возможность неблагоприятного развития событий для коммерческого банка, которая может быть связана с появлением негативных сведе-

ний о банке в средствах массовой информации, поведением некоторых кредиторов и дебиторов, просрочкой активов и проч.

Сценарий «стресс» предполагает деятельность коммерческого банка в условиях общего кризиса рынка. При анализе ликвидности по данному сценарию тестируется устойчивость банка в ситуации резких изменений на финансовых рынках при отсутствии внутренних проблем в кредитной организации, вызванных другими факторами.

Сценарий «кризис» предполагает системный кризис рынка.

В заключении отметим, что внутренний контроль управления риском ликвидности, в том числе разработка планов стресс-тестирования, является необходимым элементом эффективного менеджмента коммерческого банка.

Яхъяев М. А.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Казаченко Л. Д.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Региональное предпринимательство как инструмент технологической модернизации

В статье исследуются проблемы регионального предпринимательства как инструмента технологической модернизации так как именно предпринимательство обладает достаточно широкими возможностями для решения ряда социально-экономических задач.

Ключевые слова: предпринимательство; регионы; модернизация; инновации.

Regional business as instrument of technological modernization

In article problems of regional business as instrument of technological modernization are investigated as nominal business possesses rather ample opportunities for the solution of a number of social and economic tasks.

Keywords: business; regions; modernization; innovations.

В российских регионах предпринимательство развивается крайне неравномерно. В то же время предпринимательство обладает достаточно широкими возможностями для решения ряда социально-экономических задач на региональном уровне, включая проблемы занятости населения, накопление и передача опыта ведения малого бизнеса на межрегиональном уровне, участие в развитии инновационных проектов.

Переход на ускоренную модернизацию экономики и формирование инновационной системы развития требует от территории наличия определенного фундамента и потенциала. Результативность инновационной политики определяется не только осуществлением регулирования сферы инноваций, но и организацией инновационной предпринимательской деятельности в форме организации и финансирования инновационной деятельности государственных предприятий (финансирование НИОКР), государственных закупок продуктов инновационной деятельности за рубежом и реализации на рынке продуктов ин-

новационной деятельности предприятий, находящихся в собственности государства.

Остаются актуальными проблемы налогообложения малого бизнеса. Несмотря на фискальную поддержку малого бизнеса, в регионах России имеются проблемы с налогообложением данных субъектов¹. Государство пока не создало единого стимулирующего механизма налогообложения для предпринимателей, занятых в инновационном бизнесе, за рубежом такая практика существует уже не одно десятилетие и доказала свою экономическую состоятельность.

Считаем, что такую практику необходимо внедрить и в России, безусловно, она будет способствовать стимулированию развития инновационного предпринимательства, что в целом расширяет его возможности в решении задач технологической модернизации экономики.

В рамках дальнейшего развития модернизации экономики перспективным может стать дальнейшее развитие инновационной инфраструктуры предпринимательства, причем как путем создания технопарков, инкубаторов и т.п., так и через создание и функционирование специальных финансовых институтов, или институтов развития. Как показывает практика, недостатками действующих институтов являются: недостаточная поддержка рискованных проектов, ориентация на развитые, устойчивые компании и отсутствие внимания к развитию связей между наукой, малым и крупным бизнесом. Необходимо уделить внимание созданию специальных консорциумов, включающих научно-исследовательские институты или вузы вместе с крупными предприятиями и малыми инновационными компаниями. Финансирование таких консорциумов из бюджета поддержит малый бизнес и упрочит его связи с крупными компаниями. Такой метод финансирования используется в развитых странах и доказал свою эффективность².

Для поддержки малых предприятий, работающих в инновационной сфере на начальных этапах разработки необходимо использование института бизнес-ангелов, т.е. частных инвесторов, вкладывающих деньги в необычные проекты на этапе разработки и создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале. В России институт «биз-

¹ Петрова Н.А. Двойственность индивидуального предпринимательства и проблемы налогообложения // Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение. 2011. № 6. С. 47–53.

² Парасоцкая Н.Н., Азиев З., Чузавков С. Венчурное инвестирование и перераспределение финансовых ресурсов в пользу инновационного развития // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2012. № 4. С. 3–15.

нес-ангелов» только зарождается, причем со значительными трудностями. Во-первых, в стране очень мало людей со значительными свободными средствами, которые были бы достаточны для вложения в зарождающееся предприятие. Во-вторых, еще меньше людей, которые хотели бы серьезно рисковать своими деньгами: неустойчивость экономической жизни в стране заставляет очень осторожно подходить к таким вложениям. В-третьих, что чаще всего мешает любому новшеству, отсутствие законодательства, защищающего права такого инвестора.

Развитие предпринимательской инициативы для обеспечения технологической модернизации в развитых странах обеспечивает проведение венчурных ярмарок, являющихся наиболее эффективным из косвенных методов развития индустрии венчурного инвестирования. Начиная с декабря 2000 года, в России ежегодно проводится венчурная ярмарка, а с 2005 года — Российский венчурный форум. Цель их проведения — привлечение инвестиций в малый наукоемкий бизнес. Участие в венчурных ярмарках и форумах дает возможность предпринимателям установить контакты с потенциальными инвесторами, использовать результаты участия в ярмарке в качестве долговременной рекламной акции, оценить свое место на рынке; осуществить поиск партнеров по кооперации и сбыту.

Анализ конкурсной документация по 628 инновационным проектам, представленным на Российской венчурной ярмарке за период 2000—2010 гг. показал следующее распределение количества проектов по федеральным округам (таб. 1.)³.

Таким образом, наибольшее количество проектов было представлено компаниями из Санкт-Петербурга и Москвы. Подавляющее большинство предприятий, представивших свои проекты на Российской венчурной ярмарке (87,5%) относятся к малому бизнесу, из них доля микро-предприятий составляет более 50%. Доля средних предприятий в общей совокупности составила 9,2%, а крупных — 3,4%.

Безусловно, пока еще рано говорить о полноценном участии малого предпринимательства в инновационных проектах. Для сравнения, рынок прямых и венчурных инвестиций Швеции составляет порядка 1,4% от ВВП, в то время как в России он достигает менее 0,01% или порядка 6—10 млрд. долларов⁴. Однако считаем, что увеличивающаяся ди-

³ Багаева М.В. Анализ участия инновационно-активных компаний в российской венчурной ярмарке за период 2000—2010 гг.//Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. № 5. 2011. С.76—78

⁴ Венчурная индустрия в России и мире: от замысла до воплощения // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2012. № 4. С. 16—21.

**Распределение инновационных проектов, представленных
на Российской венчурной ярмарке за период 2000–2010 гг.
по федеральным округам**

Год и место проведения	ЦФО		СЗФО		ПФО	ЮФО	СФО	УФО	ДФФО	Всего по годам
		В т.ч. в Москве		В т.ч. в С-Петербурге						
2000 – Москва	13	11	14	14	1	0	4	0	0	32
2001 – Санкт-Петербург	7	6	21	18	10	0	6	1	1	46
2002 С-Петербург	18	12	19	19	8	2	4	2	0	53
2003 – Пермь	6	4	7	5	28	0	1	3	0	45
2004 – Санкт-Петербург	31	25	17	16	16	1	4	2	1	72
2005 – Санкт-Петербург	22	18	22	22	12	3	6	3	1	69
2006 – Санкт-Петербург	58	52	22	22	14	3	4	1	3	105
2007 – Санкт-Петербург	14	10	23	21	5	3	7	1	3	56
2008 – Санкт-Петербург	11	8	19	19	11	6	8	0	0	55
2009–Москва	13	13	9	9	9	5	6	0	0	42
2010 – Ростов-на-Дону	1	1	1	1	5	31	6	0	0	44
Всего по округам	194	160	174	166	119	54	56	13	9	619

намика подобных проектов свидетельствует о позитивных сдвигах в региональном масштабе.

Зарубежный опыт показывает также, что одним из основных условий проведения технологической модернизации является рост конкурентоспособности и обеспечение лидирующих позиций национальной экономики на международных рынках наукоемкой (высокотехнологической) продукции. Удельный вес инновационных предприятий малого бизнеса в этом секторе составляет в России менее 6%, в то время как малый бизнес в сфере торговли и услуг превышает 80% (таб. 2.)⁵.

Более подробные показатели инновационной активности субъектов малого предпринимательства за период 2000–2011 гг. приведены нами в таблице 3⁶.

В территориальном разрезе среди регионов-лидеров, реализующих технологические инновации в секторе малого предпринимательства за период 2011 года, можно с уверенностью выделить Алтайский край, Мурманскую и Липецкую области.

⁵ Малый бизнес: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. М.: КНОРУС, 2009. С. 236.

⁶ Статистика инноваций в России [<http://www.gks.ru/wps/wcm/>]

Таблица 2

Сравнительная характеристика показателей развития малых инновационных предприятий (МИП) в развитых странах и России

Показатели	В развитых странах	В России
Доля МИП среди малых предприятий, %	80	5–6
Объем научных исследований и разработок МИП, %	30	5
Объем всех создаваемых новшеств, %	20	2
Доля МИП в обрабатывающей промышленности, %	15	2
Число разработок МИП, которые доходят до реализации	60	3

Таблица 3

Динамика инновационной активности субъектов малого предпринимательства РФ за период 2000–2011 гг.

Показатели инновационной активности	Годы						
	2000	2001	2003	2005	2007	2009	2011
Число субъектов малого предпринимательства, осуществлявших технологические инновации, единиц	673	729	779	919	996	923	1276
Удельный вес субъектов малого предпринимательства, осуществлявших технологические инновации, %	1,3	1,5	1,6	1,6	4,3	4,1	5,1
Объем отгруженных инновационных товаров, работ, услуг субъектов малого предпринимательства, млн. руб. в действующих ценах	927,6	1 087,1	1119,7	3 103,2	12 644,3	10 215,7	16 389,7
на рубль затрат на технологические инновации, руб.	1,1	1,1	0,9	1,6	1,2	1,5	1,7

Среди регионов-аутсайдеров по развитию технологических инноваций в предпринимательском секторе – Пензенская, Московская и Еврейская автономная область. Следует отметить, что аналогичное обследование регионов, проведенное в 2009 году, показало совершенно отличные результаты, где среди регионов-лидеров были отмечены Чувашия и Камчатский край, а среди аутсайдеров – Новгородская, Кировская области и Приморский край (рис. 1).

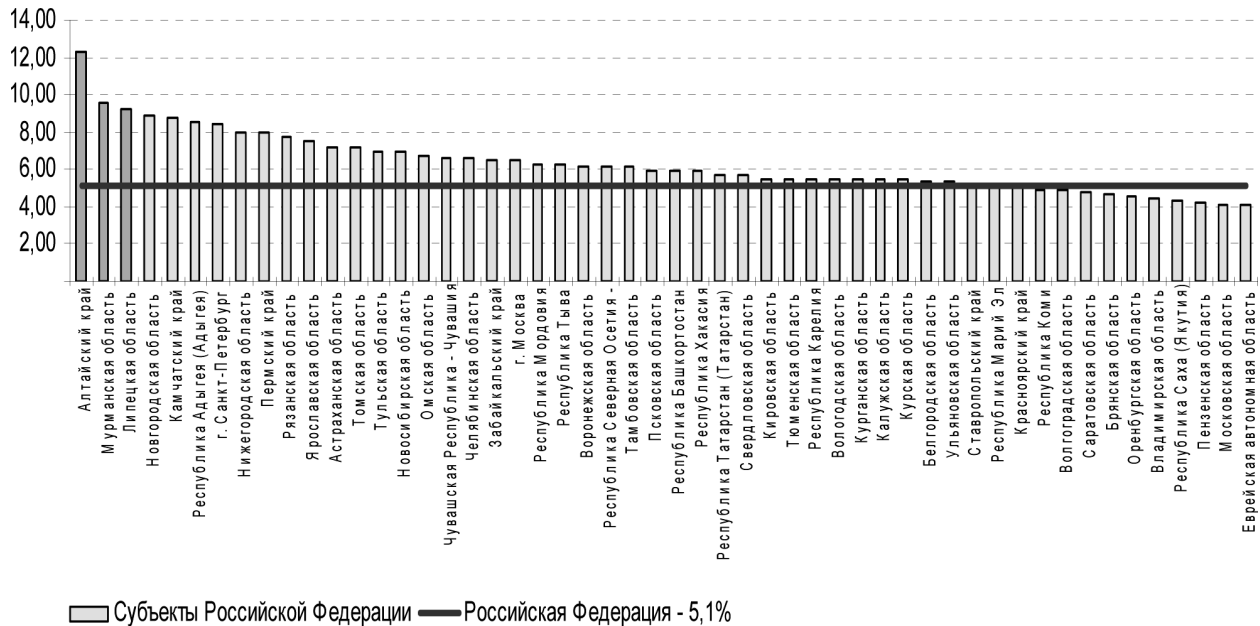


Рис. 1. Удельный вес субъектов малого предпринимательства, осуществляющих технологические инновации в 2011 году (региональная динамика)

Чем же обусловлена такая неустойчивая динамика развития инновационного предпринимательства на региональном уровне. С нашей точки зрения, критичность технологического отставания в некоторых регионах России обусловлена, прежде всего, свойственным российским условиям высокой степенью риска и неопределенностью российского законодательства, а инновационная политика заключается фактически лишь в декларировании общих намерений государства.

Региональное предпринимательство, безусловно, может и должно стать движущей силой технологической модернизации России, вместе с тем, для развития инновационной активности малого бизнеса крайне важно, чтобы государство всемерно стимулировало создание среды потребления инноваций. Как показывает нам опыт Германии⁷ и ряда других стран, законодательство должно стимулировать не только производителя инновационной продукции, но также инвесторов и пользователей этой продукции, тем самым обеспечивая привлечение инвестиций в инновационные отрасли. Это крайне важно для нашей страны, где практически отсутствует спрос на инновационную продукцию.

Необходимо активизировать и оптимизировать государственную поддержку малого и среднего бизнеса. Именно на предприятиях малого бизнеса появляются многие важнейшие изобретения. Благодаря деятельности малых предприятий во всем мире мы имеем возможность пользоваться такими благами цивилизации, как персональный компьютер, ксерокс или вертолет. Важной задачей государства становится создание таких условий, при которых подобные изобретения выводятся на рынок и находят своего потребителя. Чтобы не возникало таких ситуаций, когда российские изобретатели, не найдя поддержки на родине, уезжали на запад и там с успехом реализовывали свои проекты.

Следующий механизм, который активно используется всеми развитыми странами при стимулировании инновационной активности, — налоговые льготы. Активизация использования косвенных механизмов стимулирования инновационной активности постепенно происходит и в российской практике. Однако эти процессы носят пока весьма ограниченный характер и не оказывают должного позитивного влияния на инновационные процессы в нашей стране. Поэтому, на наш взгляд, необходимо более тщательно изучить зарубежный опыт и более активно использовать механизмы налогового льготирования для стимулирова-

⁷ Fotschungsforderung in Deutschland: Stimmen Angebots and Nachfragebedingungen fur den Mittelstand ?: Gutachten der IW Consult GmbH Koln fur die Stiftung Industrieforschung / Kenter M., Lichtblau K. Koln: Institut der deutschen Wirtschaft Consult GmbH, 2006.

ния развития инновационных процессов предпринимательства в Российской Федерации.

Важное значение для развития рынков высоко инновационной продукции малого предпринимательства имеет индустрия венчурного капитала. Во-первых, государство может играть значимую роль в развитии индустрии венчурного финансирования; во-вторых, рыночные инициативы, ориентированные на сектор венчурного капитала, могут быть эффективными лишь в той степени, в какой существует или создается благоприятная окружающая среда.

Крайне важно, чтобы у отечественных предпринимателей существовала идеологическая установка на достижение лидирующего положения на региональных рынках. Кроме того, необходимо активизировать диалог между государственными структурами, научным сообществом, представителями бизнеса и общественностью. По примеру развитых стран, следует проводить широкие информационные кампании, которые бы объясняли важность и нужность мер государственной инновационной политики.

Используемые источники

1. Петрова Н.А. Двойственность индивидуального предпринимательства и проблемы налогообложения // Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение. 2011. № 6. С. 47–53.
2. Парасоцкая Н.Н., Азуев З., Чузавков С. Венчурное инвестирование и перераспределение финансовых ресурсов в пользу инновационного развития // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2012. № 4. С. 3–15.
3. Багаева М.В. Анализ участия инновационно-активных компаний в российской венчурной ярмарке за период 2000–2010 гг. // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. № 5. 2011. С. 76–78.
4. Венчурная индустрия в России и мире: от замысла до воплощения // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2012. № 4. С. 16–21.
5. Малый бизнес: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. М.: КНОРУС, 2009. С. 236.
6. Статистика инноваций в России [<http://www.gks.ru/wps/wcm/>]
7. Fotschungsforderung in Deutschland: Stimmen Angebots and Nachfragebedingungen fur den Mittelstand?: Gutachten der IW Consult GmbH Koln fur die Stiftung Industrieforschung / Kenter M., Lichtblau K. Koln: Institut der deutschen Wirtschaft Consult GmbH, 2006.

Яхъяев М. А.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Роман М. И.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Рейтинг конкурентоспособности региона как базовый компонент формирования отраслевого кластера

В статье рассмотрены важнейшие компоненты анализа конкурентоспособности региональной экономики и прогнозирование ее развития, что является основой для определения профильных и приоритетных для региона видов деятельности, которые могут являться основой создания конкурентоспособного кластера.

Ключевые слова: рейтинг; конкурентоспособность; отрасль; регион; количественные и качественные критерии.

Rating of competitiveness of the region as basic component of formation of a branch cluster

In article the most important components of the analysis of competitiveness of regional economy and forecasting of its development that is a basis for definition of profile and priority kinds of activity for the region which can be a basis of creation of a competitive cluster are considered.

Keywords: rating; competitiveness; branch; region; quantitative and qualitative criteria.

Геоэкономическая и геодемографическая сегментация предприятий основана на том, что определенные группы предприятий, находящиеся в одном региональном субъекте, осуществляют определенный вид деятельности. В России данная сегментация имеет решающее значение для дальнейшего увеличения конкурентоспособности отраслей и экономики в целом.

На современном этапе экономического развития особое внимание уделяется анализу социальной составляющей происходящих процессов в стране как основы построения социально — ориентированной и конкурентоспособной рыночной экономики. Однако с нашей точки зрения, здесь стоит также руководствоваться не столько анализом социальной составляющей, сколько анализом закономерностей

размещения региона и развитием конкретной отрасли. Именно данная тенденция обусловлена сложившейся во всем мире системой оценки конкурентоспособности с учетом стадий экономического развития государства, научно-техническим прогрессом, требованиями экономической рациональности.

В современных отечественных теориях¹ регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система, составляющая важнейшее звено в развитии конкурентоспособных отраслей. Наибольшее распространение получили четыре парадигмы оценки конкурентоспособности региона: регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок (рыночный ареал), регион-социум.

Подход к региону как конкурентоспособному рынку, имеющему определенные границы (ареал), акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенностях региональных рынков различных товаров и услуг, гурда, кредитно-финансовых ресурсов, ценных бумаг, информации, знаний и т.д. Исследования в рамках данного подхода иногда выделяют в особую дисциплину — региональное рынковедение.

Указанные три парадигмы в теории региона включают проблему соотношения рыночного саморегулирования, государственного регулирования и социального контроля. Среди отечественных ученых-регионалистов² редко встречаются приверженцы крайних позиций: или полностью рыночная экономика (радикальный либерализм), или централизованно-управляемая экономика. Множество теоретических оттенков уместается на платформе «социальное рыночное хозяйство», поэтому в таких теориях значительное внимание уделяется преодолению фиаско рынка, принципам развития нерыночной сферы, производству и использованию общественных благ, регулированию естественных монополий, защите от негативных последствий частнопредпринимательской деятельности и т.п.

Интересной также представляется позиция Кудымова В.М.³, который доказал в своих исследованиях взаимосвязь социально-эконо-

¹ Шокалова И.Х., Нагоева Д.Х. Разработка методики оценки наиболее значимых элементов в структуре социально-экономического потенциала региона, как основа эффективного управления устойчивым развитием социально-экономических систем// Экономические науки. 2010. Т. 69. № 8.

² Региональная экономика и управление: Учебник / Под общ. Ред. А.Л. Гапоненко и Ю.С. Дульщикова. М.: Изд-во РАГС. 2006

³ Кудымов В.М. Взаимосвязь социально-экономических процессов с показателем валового регионального продукта/Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 15(54).

мических процессов и повышения конкурентоспособности за счет роста валового регионального продукта. С таким подходом согласна Теплухина Т.П. и Куликова Ю.В.⁴, полагают, что для объективной оценки факторов, которые наиболее тесно связаны с ростом производства валового регионального продукта необходимо провести расчеты коэффициента корреляционной связи между динамикой ВРП и динамикой таких показателей, как число занятых в экономике, темпы изменения среднемесячной заработной платы и индексы физического объема промышленного производства. Ими же была предложена методика прогноза валового регионального продукта, где показатель «оплата труда наемных работников» используется для расчета объемов производства ВРП методом определения искомого целого через известную его часть.

В свою очередь Гранберг А.Г.⁵ полагает, что для косвенной оценки ВРП регионов, по которым отсутствуют прямые данные (по автономным округам), необходимо использовать регрессионную модель, где ВРП на душу населения будет определяться в ней, в зависимости от следующих факторов: объема промышленного производства на душу населения, объема сельскохозяйственного производства на душу населения, розничного товарооборота на душу населения и инвестиций в основной капитал на душу населения.

Бакланова Ю.О., Гудименко Н.С.⁶ предлагают оценивать структуру региона через возможность развития в нем инноваций, поскольку как считают авторы, без инноваций не возможно развитие социальной и социально-трудовой сферы.

Таким образом, исследование научных позиций, позволили нам доказать, что важнейшими компонентами анализа конкурентоспособности региональной экономики является оценка состояния социальной, социально-трудовой сферы и прогнозирование ее развития.

Инструментами финансового анализа социально-трудовой сферы региона являются балансовый и индексный методы, факторный анализ, методы группировок, сравнений, относительных величин, экономико-математические методы. Информационной базой анализа слу-

⁴ Теплухина Т.П., Куликова Ю.В. Оценка производства валового регионального продукта//Вопросы статистики. 2009. № 5.

⁵ Гранберг А., Масакова И., Зайцева Ю. Валовой региональный продукт как индикатор дифференциации экономического развития регионов // Вопросы статистики. 2003. № 9.

⁶ Бакланова Ю.О., Гудименко Н.С. Планирование проекта управления региональными инновациями (на примере Кировской области)// Региональная экономика и управление. № 1 (25). 2011.

жат данные социально-экономической статистики, мониторингов. Для оперативной диагностики состояния исследуемого объекта в динамике все чаще используют мониторинги, представляющие систему сбора данных о сложном явлении (объекте, процессе), описываемом ограниченным числом особо значимых ключевых показателей.

В свою очередь Алехин Э.В.⁷ и Гаврилов А.И.⁸ выделяют в качестве основных методов оценки конкурентоспособности региона, следующие методы:

- Системный метод для изучения структуры отраслей в региональном разрезе.
- Метод систематизации на основе избранных критериев оценки региона.
- Балансовый метод, используемый для анализа экономического развития региона.
- Нормативный метод, основанный на анализе разработанных и установленных норм законодательства.
- Метод экономико-географического исследования.
- Картографический метод.
- Метод экономико-математического моделирования.
- Метод многомерного статистического анализа.
- Метод таксонирования.
- Вариантный метод размещения производительных сил региона.
- Метод социологических исследований.
- Метод сопоставлений.

В исследованиях социально-экономического развития регионов последних лет все чаще используется метод главных кластеров и метод порядковой классификации объектов регионального анализа, служащих важным источником для оценки региональной конкурентоспособности.

При исследовании социально-трудовой сферы региона основная роль отводится факторному анализу. Факторный анализ социально-трудовой сферы региона с позиции Азрилияна А.Н.⁹, может быть ориентирован на выявление причин сложившегося положения или направлен на изучение возможностей изменения сложившейся ситуации. В основу

⁷ Алехин Э.В. Региональная экономика и управление/Учебное пособие. Пенза: Наука. 2007. С. 6–8.

⁸ Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. С. 55–58.

⁹ Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики. 1999. С. 1134.

классификации факторов, воздействующих на социально-трудовую сферу региона, могут быть положены различные признаки, в соответствии с которыми они различаются¹⁰ на общие и специфические, постоянные и переменные, значимые и второстепенные, прямые и косвенные, качественные и количественные, интенсивные и экстенсивные.

С нашей точки зрения, многообразие классификационных признаков социально-экономических показателей конкурентоспособности региона свидетельствует о многофункциональности их использования. Показатели, характеризующие социально-трудовую сферу региона, образуют систему, обладающую внутренними связями на всех уровнях управления и испытывающую влияние внешней среды. Выявление взаимосвязей показателей, характеризующих социально-трудовую сферу региона, создает базу для всесторонней обоснованности результатов анализа конкурентоспособности.

В качестве результата анализа может выступать оценка уровня развития региона в зависимости от заранее заданных параметров. Обобщение многообразия подходов к оценке конкурентоспособности региона позволяет выделять две наиболее общие группы:

- методы, характеризующие данный объект исследования без связи с другими объектами;
- методы, ориентируемые на сравнение показателей исследуемого объекта с максимальными и минимальными показателями всей совокупности объектов.

В свою очередь Трещевский Ю.И.¹¹ также считает, что основным индикатором оценки региональной конкурентоспособности может выступать базовая отрасль, позволяющая развиваться региону в рамках определенных территориальных границ.

Как полагает автор, конкурентоспособность регионов и других административно-территориальных образований субнационального уровня представляет собой пока малоразработанную сферу научных исследований, хотя практический анализ проводится регулярно на основании различных методологических и методических подходов. На взгляд автора, оба аспекта экономического анализа конкурентоспособности регионов, их территориальных и функциональных подсистем

¹⁰ Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М. 2000. С. 416.

¹¹ Трещевский Ю.И. Методология и методика экономического анализа конкурентоспособности региона/Экономический анализ: теория и практика, 2009, № 18.

требуют уточнения.

В большинстве случаев в классификации конкурентных отношений отсутствует представление о множественности типов экономических субъектов. Неявно вводится предположение, что субъектами конкуренции являются только коммерческие организации.

Между тем, на практике конкуренция возникает и между иными категориями субъектов, в частности, моногородами, образующими сложные социально-экономические системы и стремящимися к достижению качественно различных результатов.

Например, предприятие интегрируется в специфически определённую отрасль экономики, которая функционирует в рамках административно-территориального образования (регионального хозяйства), с учётом взаимовлияния и взаимодополнения смежных отраслей. Для создания условий эффективного взаимовлияния и взаимодополнения смежных отраслей необходимо определить доминирующую отрасль, которая раскрывает перманентность детерминант системы общественного производства в формате конкурентоспособности региона.

Среди зарубежных методов оценки конкурентоспособности региональной экономики важно отметить и NRM-метод, основанный на причинно-следственных связях оценки конкурентоспособности региона и потенциала социума, позволяющий проанализировать ситуацию в регионе в зависимости от сложившейся конкретной ситуации. Основные элементы заложенные в оценку конкурентоспособности региона включают его социальные и физические характеристики, такие как инфраструктура и социальная ситуация в регионе.

С нашей точки зрения, NRM-метод, безусловно, интересен, поскольку он позволяет оценить конкурентоспособность региональной экономики через призму человеческого потенциала, который достаточно сложно измерить числовыми значениями, однако достаточно просто определить с помощью индивидуальных/общественных поведенческих характеристик, таких как (уровень образования, семейное положение, сфера занятости и пр).

Исследование существующих методов оценки конкурентоспособности региональной экономики на основе российской и зарубежной практики позволило нам выделить в качестве наиболее эффективного метода метод NRM, основанный на причинно-следственных связях оценки потенциала региона и социума.

С учетом дифференцирования типологии регионов для выделения среди них регионов кластерного типа необходимо выделить количествен-

ные и качественные критерии или индикаторы для оценки развития секторов экономики, являющиеся базовыми для формирования кластеров.

Количественный анализ, позволяющий выявить наличие кластеров, может быть построен на основе следующих индикаторов.

1. Анализ темпов роста продукции по видам деятельности. Критерием при определении базовой отрасли для формирования кластера в регионе является превышение темпов роста выпуска продукции по виду деятельности над темпом роста ВРП.

2. Анализ коэффициентов локализации. Коэффициенты локализации используются для выявления пространственной концентрации предприятий того или иного сектора экономики. Определяется коэффициент локализации как отношение доли вида деятельности в экономике региона к доле этого же вида деятельности в экономике России в целом.

3. Следующим элементом анализа конкурентоспособности региона является сравнительный анализ качественных показателей по видам деятельности. В частности, интересен анализ таких показателей, как:

- производительность труда по видам экономической деятельности;
- рентабельность предприятий по видам экономической деятельности.

Для указанных выше показателей находится отношение значения показателя по конкретному виду деятельности к среднему значению показателя по экономике региона в целом. Очевидно, большее значение данного отношения будет соответствовать приоритетным видам деятельности региона для формирования конкурентоспособного кластера.

4. Сопоставление показателей с аналогичными показателями в целом по Российской Федерации.

5. На данном этапе выявляются экспортные виды деятельности с высокооплачиваемыми рабочими местами. Высокооплачиваемые виды деятельности определяются путем нахождения, так называемого фактора экономического процветания. Фактор экономического процветания — это показатель экономической значимости вида деятельности, определяется он как отношение заработной платы одного работника по виду деятельности к средней заработной плате на одного работника по региону в целом. Если отношение выше единицы, то экономическая значимость вида деятельности в регионе выше региональной средней.

Описанные выше коэффициенты являются основой для определения профильных и приоритетных для региона видов деятельности, которые могут являться основой создания конкурентоспособного кластера.

В свою очередь качественные критерии (индикаторы) могут быть выделены с учетом приоритетов социально-экономического развития региона.

Для этого необходимо:

- выявить наиболее весомые факторы, влияющие на эффективность социально-экономического развития региона с учетом различных вариантов прогнозов;
- выработать рекомендации на уровне региона (внутрирегиональные инструменты реализации региональной политики);
- сформировать предложения на федеральном уровне (инструменты реализации региональной политики на федеральном уровне – федеральная (государственная) региональная социально-экономическая политика).

Спектр качественных критериев по оценке конкурентоспособности региона может охватывать следующие показатели:

1) возможность эффективного использования территориальных ресурсов и инфраструктуры, отказ от политики ограничений и жесткой централизации управления;

2) повышение конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей за счет регулирования мобильности производства и создания условий для инновационной активности на основе региональных кластеров;

3) повышение экономического, социального, институционального, правового качества региональной экономической политики в рамках региона;

4) развитие свойства самодостаточности региона за счет эффективного взаимодействия на региональных рынках, снижения административных барьеров и ограничений, формирование зон предпринимательства.

5) внедрения децентрализованной системы управления регионом в т.ч. и с учетом западной практики, а также выявления причинно-следственных связей оценки потенциала региона и социума.

Таким образом, с учетом рассмотренных методов оценки конкурентоспособности региональной экономики считаем, что можно сформировать рейтинг оценки конкурентоспособности регионов. Каждому количественному и качественному критерию присвоить экспертную оценку (от 0 до 5 баллов), с тем, чтобы формировать базовый рейтинг конкурентоспособности региона. Важно также отметить, что данная оценочная шкала может быть разработана с учетом метода NRM, ос-

нованного на причинно-следственных связях оценки потенциала региона и социума. При этом количественные критерии будут направлены на оценку потенциала региона, а качественные — на оценку социума входящего в него. Применение данного подхода как нельзя лучше отражает не только базовые критерии для оценки конкурентоспособности региона, но и риски присущие его развитию. Таким образом, полученная в результате оценка конкурентоспособности региона, позволит в дальнейшем выявить отраслевые кластеры, способные противостоять в конкурентной борьбе в условиях ближайшей перспективы ратификации основных документов по вступлению России в ВТО.

Используемые источники

1. Шокалова И.Х., Нагоева Д.Х. Разработка методики оценки наиболее значимых элементов в структуре социально-экономического потенциала региона, как основа эффективного управления устойчивым развитием социально-экономических систем// Экономические науки. 2010. Т. 69. № 8.
2. Региональная экономика и управление: Учебник / Под общ. Ред. А.Л. Гапоненко и Ю.С. Дульщикова. М.: Изд-во РАГС. 2006.
3. Кудымов В.М. Взаимосвязь социально-экономических процессов с показателем валового регионального продукта/Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 15(54).
4. Теплухина Т.П., Куликова Ю.В. Оценка производства валового регионального продукта//Вопросы статистики. 2009. № 5.
5. Гранберг А., Масакова И., Зайцева Ю. Валовой региональный продукт как индикатор дифференциации экономического развития регионов // Вопросы статистики. 2003. № 9.
6. Бакланова Ю.О., Гудименко Н.С. Планирование проекта управления региональными инновациями (на примере Кировской области)// Региональная экономика и управление. № 1 (25). 2011.
7. Алехин Э.В. Региональная экономика и управление/Учебное пособие. Пенза.: Наука. 2007. С. 6–8.
8. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. С. 55–58.
9. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики. 1999. С. 1134.
10. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М. 2000. С. 416.
11. Трещевский Ю.И. Методология и методика экономического анализа конкурентоспособности региона/Экономический анализ: теория и практика, 2009, № 18.

Яхьяев М. А.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Тарасов В. А.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Основные задачи корпоративного финансового менеджмента в реструктуризации деятельности предприятий

В статье исследованы проблемы финансового менеджмента в рамках реструктуризации деятельности предприятий, исходя из того что такая практика в отличие от западных стран, получила свое распространение в России лишь в период начала рыночных преобразований.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, реструктуризация, хозяйствующий субъект, синергетический эффект, идентификация активов.

The main objectives of corporate financial management in restructuring of activity of the enterprises

In article problems of financial management within restructuring of activity of the enterprises, proceeding from that that such practice unlike the western countries are investigated, gained the distribution in Russia only in the period of the beginning of market transformations.

Keywords: financial management, the restructuring, the managing subject, synergetic effect, identification of assets.

Не достаточно изученным в отечественной научной литературе является вопрос синергетического взаимодействия хозяйствующих субъектов при реорганизации предприятий. Отметим, что практика реорганизации предприятий в отличие от западных стран, получила свое распространение в России лишь в период начала рыночных преобразований.

Одним из методов измерения синергетического эффекта является способ, предложенный основоположником стратегического управления И. Ансофом¹. В данном случае эффект рассматривается автором с точки зрения приобретения новой фирмы или выхода на новый рынок. Согласно ему, синергетические эффекты группируются по функ-

¹ Ансоф. И. Новая корпоративная стратегия. С-Пб.: Питер-Пресс, 1999. С. 136.

циональным подразделениям фирмы: общее управление, исследование и разработки, маркетинг и оперативная деятельность. Далее внутри каждой категории рассматриваются три возможных эффекта:

- Эффект, связанный с новой товарно-рыночной комбинацией. Эффект может быть незначительным при приобретении небольшой фирмы или если выход на рынок осуществляется собственными силами.
- Вклад материнской компании в новый товар/рынок.
- Дальнейшие товарно-рыночные действия, которые смогут предпринять две компании в результате объединения.

Аналогичной точки зрения придерживаются и другие западные специалисты в области корпоративного финансового менеджмента², полагая, что интеграция и реструктуризация бизнеса должна быть экономически целесообразна для решения следующих задач менеджмента:

- изменение масштаба (сферы деятельности) — например, перефилирование одного вида бизнеса на другой;
- изменение внутренней структуры — например, выделение или образование отдельных бизнес направлений;
- изменение состава и структуры собственности капитала — например, выход на IPO, диверсификация бизнеса, необходимость увеличения капитала и пр.;
- выделение непрофильных активов — например, с целью снижения издержек, изменения бизнес-стратегии, повышения конкурентоспособности и пр.;
- ухудшение качества активов — например, в результате экономического кризиса, банкротства потенциальных клиентов и т.д.

Основные виды существующих трансформаций хозяйствующих субъектов, используемых в российской практике представлены нами на рисунке 1.

Рассмотрим более подробно каждый из них, с тем, чтобы понять процесс образования механизмов интеграции во внешней среде за счет образования новых связей, основанных на законах рынка с учетом специфики деятельности российских предприятий (таб. 1).

Исследуя определение трансформации, свойственной хозяйствующим субъектам, следует отметить, что традиционно, под трансформацией юридического лица понимаются организационно-экономичес-

² Benston G.J., W.C. Hunter, Wall L.D. Motivations for Bank Mergers and Acquisitions: Enhancing the Deposit Insurance Put Option Versus Earnings Diversification. // Journal of Money, Credit, and Banking. Vol. 27. № 3. August 1995.

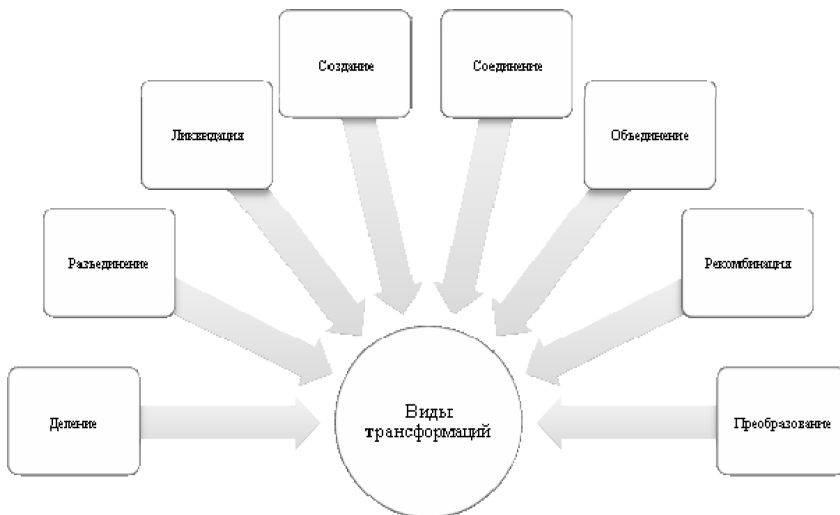


Рис. 1. Основные виды трансформации хозяйствующего субъекта

кие преобразования юридического лица со сменой его участников, с возможностью заключения контрактов с юридическими и физическими лицами (делкоспособность), осуществления производственного процесса, реализации продукции с целью получения прибыли³.

По результатам систематизации основных видов трансформаций, структурированных нами в таблице 1 нами было установлено, что основные виды трансформаций предусмотрены ГК РФ и отражены в статье 57 части первой – это слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование⁴. При этом в соответствии с общерыночной практикой, к указанным видам трансформаций можно добавить и рекомбинацию, а также их объединение с образованием нового юридического лица и противоположный ему процесс разъединения.

Вместе с тем, следует выделить позицию Анненкова П.⁵, который считает что трансформация деятельности предприятия – есть ни что иное как реструктуризация его бизнеса. Автор полагает, что реструкту-

³ Идея трансформации юридического лица в публично-правовую сферу международных экономических отношений. Сборник научных трудов: Современные проблемы управления, экономики и права/Западно-Уральский институт экономики и права. Пермь, 1999. С. 227.

⁴ ГК РФ (часть 1) СЗ РФ от 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

⁵ Анненков П. Банкротство и реструктуризация юридических лиц/Бизнес и закон № 12, 2009.

**Краткая характеристика разновидностей трансформаций
хозяйствующих субъектов в РФ**

ГК РФ ⁶	Виды трансформаций	Характеристика трансформаций
Ст.57 ГК РФ (1 часть)	Деление	Разделение предприятия – предприятие прекращает свою деятельность с передачей всех прав и обязанностей вновь создаваемым предприятиям. Выделение части предприятия – предприятие передает часть своих прав и обязанностей вновь создаваемому предприятию без прекращения своей деятельности.
Ст.57 ГК РФ (1 часть)	Разъединение	Предприятия, выходящие из объединения, не изменяют своего юридического статуса, их права и обязанности остаются без изменения.
Ст.61 ГК РФ (1 часть)	Ликвидация	Ликвидация соответствующего юридического лица, т.е. прекращение действия его прав и обязанностей без перехода к другим лицам.
Ст.51 ГК РФ (1 часть)	Создание	Возникновение нового юридического лица с надением его определенными правами и обязанностями.
Ст.57 ГК РФ (1 часть).	Соединение	Слияние предприятий – несколько предприятий прекращают свою деятельность с передачей всех прав и обязанностей вновь создаваемому предприятию. Состав юридических лиц при этом полностью обновляется.
Ст.57 ГК РФ (1 часть)	Объединение	Объединяющиеся предприятия не изменяют своего юридического статуса, их права и обязанности остаются без изменения.
Ст.57 ГК РФ (1 часть)	Рекомбинация	Создание совместных предприятий и франчайзинг.
Ст.57 ГК РФ (1 часть)	Преобразование	Предприятие прекращает свою деятельность с передачей всех прав и обязанностей вновь создаваемому предприятию.

ризация бизнеса с экономической точки зрения заключается в коренном изменении системы ведения бизнеса, его структуры. В юридическом аспекте и бизнес-консалтинге считается, что реструктуризация может проходить в следующих направлениях:

- изменение масштаба (сферы деятельности) предприятия;
- изменение внутренней структуры предприятия;
- изменение состава и структуры собственности и капитала.

⁶ ГК РФ (часть 1) СЗ РФ от 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

Таким образом, в рамках первого типа реструктуризации могут проводиться действия по реорганизации юридического лица во всех предусмотренных гражданским законодательством формах: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование (ст. 57 ГК РФ). В рамках изменения внутренней структуры предприятия оптимизируется взаимодействие органов управления, а также производственный процесс. В рамках третьего типа может подвергаться изменениям состав участников и акционеров компании, меняются структура собственности (зачастую путем продажи, приобретения и эмиссии ценных бумаг), а также состав и структура активов.

В этой связи считаем, что основным инструментом по коренному изменению деятельности предприятия с учетом соблюдения противовеса по одновременному обеспечению финансовой устойчивости и присоединению новых активов в рамках инвестиционной стратегии в практике корпоративного финансового менеджмента может являться именно финансовая реструктуризация бизнеса, поскольку с одной стороны она обеспечивает изменение состава и структуры собственности и капитала, а с другой, обеспечивает синергетический эффект, связанный с увеличением доходов от основной деятельности, снижением операционных издержек, сокращением налоговых отчислений и снижением дополнительных инвестиций.

Так с позиции Савина В., Тихомирова Д.⁷, финансовая реструктуризация — это инструмент финансового менеджера, помогающий инвесторам и кредиторам, а также руководству компаний, находящихся в сложной финансовой ситуации, при разработке, обсуждении и осуществлении планов реструктуризации задолженности, а также изменений в их финансовой деятельности. Авторы считают, что ошибки, допущенные в ходе реструктуризации, способны привести к снижению стоимости и банкротству компании. В ряде случаев компаниям также может потребоваться операционная реструктуризация бизнеса. В данной ситуации, как правило, разрабатывается антикризисный план, включающий внедрение соответствующих механизмов контроля, управления денежными средствами, сокращения расходов, реализации непрофильных активов и т.д.

С учетом вышеизложенного, следует отметить, что в основе финансовой реструктуризации предприятия лежит правовой, экономический и стратегические аспекты корпоративного финансового менеджмента,

⁷ Савин В., Тихомиров Д. Реструктуризация и оценка стоимости бизнеса в условиях кризиса/Финансовая газета, 2011, № 7. С. 11–12.

поскольку все они в совокупности образуют механизм идентификации активов предприятия, направленного на коренные изменения его деятельности (рис. 2). Однако как нам представляется, указанные аспекты для проведения финансовой реструктуризации не носят исчерпывающий характер и могут дополняться, видоизменяться, в зависимости от специфики деятельности хозяйствующего субъекта.



Рис 2. Механизм идентификации активов с учетом задач корпоративного финансового менеджмента

Например, правовой аспект, носит чисто формализованный характер и связан с юридическим переоформлением прав на тот или иной актив предприятия.

В свою очередь, экономический аспект, определен правилами учетной политики предприятия и может проводиться, как в соответствии с международными, так и российскими стандартами классификации активов.

Стратегический аспект, в первую очередь, связан с бизнес-стратегией предприятия, утверждаемой на долгосрочной основе акционерами и руководством предприятия.

Таким образом, графическое структурирование взаимосвязи различных аспектов деятельности хозяйствующих субъектов, позволил нам

выделить основные задачи корпоративного финансового менеджмента с учетом определения критериев активов в рамках их общеструктурной классификации (таб. 2).

Таблица 2

Основные задачи корпоративного финансового менеджмента с учетом определения критериев активов в рамках их общеструктурной классификации

Определение основных задач корпоративного финансового менеджмента	Виды активов (объектов)	Критерий классификации
Форма функционирования объектов имущественного комплекса	Материальные, нематериальные, финансовые	Экономический аспект
Характер участия в хозяйственном процессе	Основные (внеоборотные средства), основные средства	Экономический аспект
Степень агрегированности имущества как объекта управления	Индивидуальный актив, комплексно управляемый актив, совокупный комплекс активов	Стратегический аспект
Характер участия в различных видах деятельности	Операционные активы, инвестиционные активы	Стратегический и экономический аспекты
Характер формирования финансовых источников	Чистые активы, валовые активы	Экономический аспект
Характер владения объектами имущественного комплекса	Собственное имущество, долевое участие, арендуемое имущество	Правовой аспект
Степень ликвидности	Активы в абсолютно ликвидной форме, высоколиквидные активы, среднеликвидные активы, низколиквидные активы, неликвидные активы	Экономический аспект
Характер использования в текущей производственной деятельности	Используемое имущество, неиспользуемое имущество	Стратегический аспект
Место нахождения имущества по отношению к предприятию	Внутреннее, внешнее	Правовой аспект
Возможность обеспечения реализации направлений бизнеса	Имущество для реализации непрофильных направлений бизнеса, имущество для реализации как профильных, так и непрофильных направлений бизнеса	Стратегический и экономический аспекты

С нашей точки зрения, сформулированные нами задачи для корпоративного финансового менеджмента – представляет собой простейший аналитический инструментарий, который на начальной стадии обзора

активов позволяют с одной стороны, дифференцировать основные направления бизнеса предприятия или любого хозяйствующего субъекта, с другой, рассмотреть возможность проведения финансовой реструктуризации для цели идентификации и структурирования активов.

Используемые источники

1. ГК РФ (часть 1) СЗ РФ от 05.12.1994, № 32, ст. 3301.
2. Анненков П. Банкротство и реструктуризация юридических лиц/ Бизнес и закон, № 12, 2009. С. 34–37.
3. Ансоф. И. Новая корпоративная стратегия. С-Пб.: Питер-Пресс, 1999.
4. Идея трансформации юридического лица в публично-правовую сферу международных экономических отношений. Сборник научных трудов: Современные проблемы управления, экономики и права/ Западно-Уральский институт экономики и права. Пермь, 1999. С. 227.
5. Савин В., Тихомиров Д. Реструктуризация и оценка стоимости бизнеса в условиях кризиса/Финансовая газета, 2011, № 7. С. 11–12.
6. Benston G.J., W.C. Hunter, Wall L.D. Motivations for Bank Mergers and Acquisitions: Enhancing the Deposit Insurance Put Option Versus Earnings Diversification//Journal of Money, Credit, and Banking. Vol.27. №.3 August 1995.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Балабанов В. С.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Дмитриева Е. В.
кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства

Основные показатели развития инвестиционного сектора в промышленности

Высокий уровень инвестиций в основной капитал является свидетельством роста и развития различных отраслей экономики. В статье рассмотрены показатели развития инвестиционного сектора в промышленности, проанализированы возможности увеличения инвестиций в разных отраслях промышленности для ускорения темпов социально-экономического развития РФ.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный сектор, инвестиции в промышленность, основные фонды, капитальные вложения

Key indicators of the investment sector in the industry

The high level of investment in fixed assets is an indication of growth and development of various sectors of the economy. The article describes the performance of the investment sector in the industry, and possibilities of increasing investments in various industries to accelerate the pace of socio-economic development of Russia.

Keywords: investment, investment sector, investment in the industry, fixed assets, investments

Модернизация российской экономики заявлена как основная задача Правительства РФ на ближайшую перспективу. В своей авторской статье В.В. Путин подчеркивает, что необходимо «неуклонное и быстрое обновление всех аспектов хозяйственной жизни — от материально-технической базы до подходов к экономической политике государства»¹.

Необходимость модернизации связана, в первую очередь, с преодолением технологической отсталости и обеспечением поступатель-

¹ Путин В.В. «О наших экономических задачах» // «Известия», 30 января 2012.

ного роста российской экономики. В настоящее время комплексной программы модернизации не существует. «...Обычно приводятся лишь ссылки на сферы, которые должны выступать локомотивами модернизации...»².

В течение двух последних десятилетий российская экономика имела сырьевую направленность: более 25% ВВП создавалось за счет продажи нефти, газа, леса и других сырьевых продуктов. Создание новой экономики с развитым обрабатывающим сектором возможно только при наличии современных основных средств.

Между тем, в стране продолжается процесс старения основных производственных фондов: степень их износа увеличилась с 41,2% в 2001 г. до 51,3% в 2011 г.³

По меркам экономик развитых стран объем инвестиций в основной капитал российской экономики недопустимо мал. Причины низкой инвестиционной активности отечественных предприятий следующие.

Лидером среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, был и остается недостаток собственных финансовых средств (в 2010 г. отметили 67% руководителей, в 2005 г. — 65%)⁴. Второй по значимости фактор — неопределенность экономической ситуации в стране (2010 г. — 32% опрошенных), на третьем месте остается ранг такого фактора как высокий процент по кредиту (2010 г. — 31%)⁷. В 2000 г. на первом месте стояла неопределенность экономической ситуации в стране, на втором — высокий процент по кредиту. Недостаток собственных средств рассматривался как третья по значимости причина отказа от инвестиционных программ⁵.

В послекризисный период темпы социально-экономического развития в России снизились. В сравнении с докризисным периодом в 2010-2011 гг. ежегодный рост валового внутреннего продукта составил немногим более 4%, в то время как среднегодовой темп за пять предкризисных лет — 7%.

Инвестиции в послекризисный период возрастали в год в среднем на 7%, а в докризисный — на 13%. Конечное потребление домашних

² Цветков В.А. Об отправной точке неоиндустриальной модернизации //Экономист. 2010. № 11. С. 17.

³ Россия в цифрах 2009. Стат. сб. М.: Росстат, 2009. С. 71.

⁴ Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. Стат. сб. М.: Росстат, 2011. С. 12

⁵ Ермилина Д.А. Особенности финансирования инвестиций в основной капитал российской экономики. — Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/ermilina12-01.pdf>

хозяйств в 2010 г. увеличилось на 2,5%, а в 2011 г., судя по росту реальных доходов на 0,8%, — менее чем на 1%. В среднем темп роста составил менее 2%. В докризисный период этот показатель рос, примерно, по 11% в год.

Эти низкие темпы надо рассматривать на фоне глубокого падения основных экономических и социальных показателей в кризисном 2009 г., соотнося их с докризисным 2008 г. В 2011 г. объем валового внутреннего продукта в реальном выражении достиг уровня 2008 г., так как в кризис он сократился на 7,8%. Инвестиции в основной капитал в 2011 г. выросли до 10,8 трлн руб., но достигли только 96% докризисного уровня, их сокращение в 2009 г. составило 15,7% к 2008 г., а конечное потребление домашних хозяйств после сокращения на 4,2% в 2009 г. составило в 2011 г. 99% докризисного уровня.

Столь медленное восстановление докризисных показателей происходило при небывалом росте цен на нефть и нефтепродукты и при рекордном притоке за счет этого дополнительной валюты в страну. В 2011 г. экспорт России впервые перешагнул 500-миллиардный рубеж, причем более половины экспортной выручки было получено по линии продажи нефти и нефтепродуктов.

При сокращении ВВП России на 7,8% в 2009 г. темпы роста мировой экономики снизились только на 0,6%. В 2010–2011 гг. экономический рост в мире происходил примерно теми же темпами, что и в России. В результате удельный вес России в мировой экономике сократился с 4, примерно, до 3,7%. Еще более сократилась доля России среди стран БРИК, включающих также Китай, Индию и Бразилию, поскольку валовой внутренний продукт Китая в 2009–2011 гг. увеличивался в среднем на 9–10%, а Индии — в среднем на 8% в год. ВВП Бразилии в 2009 г. практически не снизился и увеличился в 2010 г. на 7,5% и почти на 3% в 2011 году.

Если рассматривать социально-экономический рост в России по сравнению с 2008 г., то из-за более глубокого падения экономики в период кризиса показатели в России оказались примерно такими же, как в США и Германии, и немного (на 1–2%) лучше, чем в Японии, Еврозоне и Великобритании, где темпы послекризисного развития были в 2–3 раза ниже, но и падение экономики в кризисном 2009 г. тоже было примерно вдвое меньшим.

К сожалению, эта сниженная траектория экономического роста в 2010–2011 гг. продолжится в 2012–2014 гг., как следует из детального прогноза на этот период, подготовленного Минэкономразвития. Согласно данному прогнозу, подтвержденному Международным валют-

ным фондом и Всемирным банком, в 2012 г. ВВП России вырастет только на 3,7%, а промышленность и того меньше.

В 2013–2014 гг. рост ВВП лишь ненамного превысит 4% в среднем в год, а в целом за 2009–2014 гг. валовой внутренний продукт России вырастет на 13%, промышленность — на 15%, инвестиции — на 17%, экспорт — на 20%, реальные доходы населения — на 25%. при этом все показатели приведены по лучшему — умеренно-оптимистичному — прогнозу Минэкономразвития. Наряду с этим в разработках Минэкономразвития присутствует и консервативный вариант с существенно более низкими темпами социально-экономического развития ⁶.

При столь низких темпах прироста основных экономических и социальных показателей доля России в мировой экономике и в экономике стран БРИК будет сокращаться и дальше. Конкуренентность отечественной продукции, прежде всего продукции промышленности, намного снизится, так как, по прогнозам Минэкономразвития, при росте промышленности за этот период на 15% импорт промышленной продукции увеличится на 67%. Так что все большая доля потребностей российского общества в промышленных товарах производственного и потребительского назначения будет удовлетворяться за счет импорта. При столь низких темпах экономического роста все доходы — и доходы населения, и прибыль предприятий и организаций, и доходы бюджета будут увеличиваться очень медленно, и у страны не будет финансовых источников для решения назревших, а лучше сказать — перезревших проблем по улучшению жилищных условий населения, развитию здравоохранения и образования, доведению уровня пенсий хотя бы до нижнего международного стандарта, установленного Международной организацией труда (с одобрения России) на уровне 40% от средней заработной платы (сейчас уровень российских пенсий составляет 35% к средней зарплате и имеет тенденцию к снижению). Не будет средств для технического обновления народного хозяйства, перестройки его структуры, строительства автострад и скоростных железных дорог, подтягивания социально-экономического уровня отстающих регионов, приоритетного развития малозаселенных и неудовлетворительно развивающихся (ввиду оттока населения) районов Сибири и Дальнего Востока, экономического и социального преобразования села и многого-многого другого ⁷.

⁶ Доклад Минэкономразвития России «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 годов», размещенного на сайте Министерства.

⁷ Аганбегян А.Г. Инвестиции — основа ускоренного социально-экономического развития России//Деньги и кредит. 2012, № 5.

При столь низких темпах развитие России представляется бесперспективным. Бессмысленным будет выдвижение задач по достижению в исторически обозримой перспективе уровня экономического и социального развития развитых стран мира — авангарда движения человечества к высотам мировой цивилизации. Поэтому четырехпроцентный рост экономики нас принципиально не устраивает, и проблема ускорения экономического и социального развития выдвинулась на первый план среди неотложных стратегических задач нашего общества. Именно с позиций выполнения этих задач в статье рассматриваются инвестиции, их ускоренный рост, значительное повышение нормы инвестиций (ее доли в ВВП) как фундамент ускорения темпов социально-экономического развития России.

Объем инвестиций в основной капитал в России в 2011 г. достиг 10,5 трлн. руб. при объеме ВВП более 54 трлн. руб. Норма инвестиций составляет около 19,5%. Дополнительные инвестиции нам необходимы в первую очередь по направлениям, которые были указаны выше.

Инвестиции в технологическое обновление устаревшей материально-технической базы народного хозяйства. Если поставить задачу за 10—15 лет перевести все основные отрасли народного хозяйства на передовые технологии, применяемые в развитых странах, то это коснется, по-видимому, двух третей экономики, поскольку ряд отраслей в значительной мере эту работу уже выполнил. Речь идет, например, о технологической модернизации черной металлургии, производства труб, пивоваренной промышленности, сборочных заводов по производству легковых автомашин ведущих фирм мира. Успешно развивается материально-техническая база телекоммуникационной, пищевой и ряда других отраслей.

Наиболее крупные вложения, направленные на технологическое обновление, требуются в энергетику и транспортную систему, меньшие — в легкую промышленность, машиностроение, химическое производство, глубокую лесопереработку.

Приблизительные оценки, сделанные исходя из удельных инвестиций на ввод в действие одного мегаватта электростанций или одной гигакалории тепловых установок нового типа в энергетике, возможных инвестиций в других отраслях, с учетом существующей восстановительной стоимости основных фондов, особенно машин и оборудования в их составе, приводят к необходимости дополнительных инвестиций на эти цели в размере 2 трлн. руб. (в добавление к действующим инвестициям). При этом учитывается окупаемость этих инвестиций в течение 6—7 лет за счет повышения эффективности и качества

продукции. Сумма 2 трлн. руб. определена применительно к параметрам развития народного хозяйства по состоянию на 2011 г., и с ростом масштабов экономики она, естественно, будет возрастать.

Инвестиции в перестройку отсталой структуры народного хозяйства. Россия могла бы стать лидером в мире по производству нефтехимии, синтетических материалов и изделий из них, а также по глубокой переработке древесины и изделий из нее. Спрос на эту продукцию растет опережающими темпами. Россия стоит на пороге «синтетической революции», когда начнется массовая замена стальных изделий изделиями из синтетики, например в производстве автомобилей и самолетов (первая «ласточка» — сооружение корпуса Boeing-787 из синтетических материалов, что облегчает вес самолета и удельный расход топлива на 20%).

Предстоит также в разы увеличить строительство атомных электростанций и производство продукции энерго- и электротехнического машиностроения, прежде всего для целей технологического обновления нашей энергетики и на экспорт. Также в разы должен увеличиться объем продукции автомобильной промышленности не только в связи с увеличением объема производства легковых автомашин с 1,7 млн. штук в 2011 г. до 3—4 млн. в перспективе, но и в связи с повышением уровня локализации этой отрасли до 60—70%.

По ряду отраслей существуют перспективные отраслевые планы с примерным объемом инвестиций. По экспертным оценкам, в год применительно к параметрам 2011 г. для перестройки структуры народного хозяйства потребуются дополнительные инвестиции в размере 2 трлн. рублей.

Увеличение ввода в действие жилья до 150—180 млн. м² вместо 62 млн. в 2011 г. Здесь учитываются положения новой концепции жилищного строительства, когда до 70% всего жилья будет строиться в виде малоэтажного жилья каркасного типа из легких теплостойких конструкций полной заводской готовности. При этом стоимость одного квадратного метра такого жилья может быть снижена до 15—20 тыс. руб. в сельской местности и в малых городах и до 20—25 тыс. руб. в крупных городах, кроме Москвы и Санкт-Петербурга.

При расчете учитываются также затраты на сооружение коммунальных сетей с подключением к ним жилья. Дополнительные средства должны быть выделены на развитие всей жилищной инфраструктуры, на строительство сопутствующей жилью социально-бытовой инфраструктуры. Это еще 5 тыс. руб. в расчете на один квадратный метр. При таком удешевлении жилья дополнительно потребуется около 1,5 трлн. руб. инвестиций в год.

Также должно быть значительно удешевлено строительство авто-страд и скоростных железных дорог. Стоимость их сооружения могла бы быть принята на уровне Германии и США. Здесь также потребуются большие дополнительные инвестиции в размере до 1,5 трлн рублей.

На развитие экономики знаний достаточно было бы выделить инвестиции в размере одного триллиона рублей при значительном увеличении текущего финансирования этой важнейшей сферы.

Всего, таким образом, на указанные цели потребуется ежегодно 8 трлн руб. инвестиций в дополнение к существующим 10,5 трлн руб. Таким образом, норма инвестиций должна быть повышена примерно до 35%. При такой норме инвестиций темпы прироста ВВП в России увеличатся с 4 до 5–6% в среднем в год, прежде всего за счет ускоренного роста производительности труда, снижения энерго- и материалоемкости, перехода к современной прогрессивной структуре народного хозяйства, к развитой жилищно-коммунальной и транспортной инфраструктуре при приоритетном развитии экономики знаний. Главными локомотивами ускорения экономического роста являются при этом жилищное строительство и автомобильная промышленность, обладающие наибольшим мультипликативным эффектом, строительство АЭС, автострад и скоростных железных дорог и всей сферы экономики знаний, которые ежегодно будут прирастать по 8–10%

Таким образом, исследование показателей развития инвестиционного сектора в промышленности в России показало, что есть возможности разработки и осуществления эффективных программ технологического обновления устаревшей материально-технической базы и коренной перестройки структуры народного хозяйства на современной основе. Есть источники, прежде всего внутренние, для мобилизации значительных дополнительных инвестиций при повышении нормы инвестиций в 1,5–2 раза.

Используемые источники

1. Аганбегян А.Г. Инвестиции – основа ускоренного социально-экономического развития России//Деньги и кредит. 2012, № 5.
2. Доклад Минэкономразвития России «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 годов», размещенного на сайте Министерства.
3. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. Стат. сб. М.: Росстат, 2011.

4. Путин В.В. «О наших экономических задачах»//«Известия», 30 января 2012.
5. Россия в цифрах 2009. Стат. сб. М.: Росстат, 2009.
6. Цветков В.А. Об отправной точке неиндустриальной модернизации //Экономист. 2010. № 11.
7. Ермилина Д.А. Особенности финансирования инвестиций в основной капитал российской экономики. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/ermilina12-01.pdf>

Болдырев М. М.
независимый эксперт, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Цыганов А. А.
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Ипотечное жилищное кредитование и страхование»,
Финансовый университет при Правительстве РФ

Централизованная модель управления страховой компанией как преимущество при слиянии и поглощении

В статье рассматриваются процессы поглощения и слияния российских страховых компаний, а также предшествующие им тенденции построения централизованной модели управления и реорганизации ИТ-инфраструктуры.

Ключевые слова: централизованная модель, бизнес-процесс, слияние и поглощение, ИТ-инфраструктура, операционные расходы, административный центр.

The centralized model of management of the insurance company as a benefit at merger and acquisition

In article the processes of merger and acquisition of the Russian insurance companies and also previous those tendencies of building of the centralized management model and reorganization of the IT-infrastructure are considered.

Keywords: centralized model, business processes, merger and acquisition, IT-infrastructure, operation costs, administrative center.

В августе 2012 года Россия присоединилась к ВТО и условия протокола предполагают 50% квоту иностранного участия в совокупном капитале российских страховщиков и допуск в Россию прямых филиалов иностранных страховых компаний через 9-летний переходный период при условии соблюдения требований лицензирования и финансовой устойчивости. До этого периода процент иностранного капитала в совокупном УК страховых игроков не превышал 25%, это была максимально допустимая величина, предусмотренная российским законодательством. Кроме того, в 2011 году принят закон о системе сельскохозяйственного страхования, что должно явиться серьезным подспорьем российским фермерам; в 2012 году введены федеральные законы об обязательном страховании владельцев опасных объектов; с 2013 года вступит в силу закон об обязательном страховании ответственности перевозчиков. Все проводимые государством мероприятия по-

зволят рассматривать российский страховой бизнес как привлекательный со стороны зарубежных игроков.

Рынок страхования в России относится к числу быстрорастущих и динамичных отраслей и имеет серьёзный потенциал для роста. По данным Lloyd's в период 2008–2009 годов он достиг максимальной величины, заняв 11 место в мире по объёму собранных премий¹, в после кризисные 2010–2011 годы постепенно восстанавливается и для достижения докризисных показателей, ему необходимо ежегодно расти в объёмах более чем на 10%.

На период 31 марта 2012 года в стране функционирует 556 страховых компаний², основные объёмы бизнеса сконцентрированы у первой двадцатки ведущих игроков.

2010–2012 годы стали периодом укрупнения лидеров рынка, завоевание ими большей доли страхового бизнеса и ухода мелких операторов, отзыва лицензий у компаний, не гарантирующих финансовую устойчивость и уход тех, кто не соответствует новым требованиям к уставному капиталу.

Объективные требования вынуждают российских страховщиков планировать свою работу не только в рамках оптимизации бизнес-процессов, но и за счёт приобретения новых активов и присоединения новых команд, технологических решений (вследствие жёсткой конкуренции и изменений законодательства) и разработки или усовершенствования существующих услуг и расширения их спектра. Кроме того, игроки стараются максимально снизить расходы на ведение бизнеса и конкурируют за счёт тарифов на услуги и величины комиссии. Рыночная конъюнктура толкает страховые компании через снижение операционных расходов к росту качества предоставляемого продукта, что складывается по итогу в стратегическое конкурентное преимущество совершенное иное, нежели только конкуренция по прайсу. В приоритете управления компаний — отношения с клиентами, развитие и существенный рост квалификации сотрудников, оптимизация операционных расходов и рисков. Однако не на все функциональные сферы деятельности компании находились в кризис финансовые возможности и те, кто сумел инвестировать в повышение качества операционных расходов, получили существенное преимущество перед остальными конкурентами.

Консолидация стала сопровождать ежегодные события страхового рынка. Однако её темпы роста будут замедленными в связи с тем,

¹ www.marketing.spb.ru/mr/services/insurance_survey.htm?...

² www.insur-info.ru/press/82460/

что российские страховщики оказались вполне устойчивы к кризисным явлениям в экономике. В 2009 году, по данным ФССН³ (ныне ФССФР), рынок покинули 11% игроков, а в 2010 чуть больше — 13%, в 2011 году — 18%. Стабилизация ситуации сможет сыграть на руку и позволит удержаться длительное время страховщикам с менее уверенными финансовыми позициями. Почти все участники страхового рынка нуждаются в существенных финансовых расходах на поддержание своей деятельности и необходимость эта обусловлена:

- развитием IT-технологии;
- оптимизацией операционных и аквизиционных издержек;
- взаимодействием с профессиональными союзами, например РСА;
- выстраиванием и оптимизацией системы урегулирования убытков;
- созданием инфраструктуры продаж;
- подготовкой и переподготовкой сотрудников, работающих в новых условиях предложения качественных услуг и сервиса компании;
- общим ростом эффективности бизнеса;
- централизацией ряда процессов компании.

Развитие бизнеса в российском страховании сегодня сопровождается процессами слияния и поглощения в сегменте финансово стабильных игроков из топ-листа и в компаниях, главенствующих в специализированных направлениях.

Потенциальные покупатели не заинтересованы в приобретении проблемных активов, им проще не приобретать, а просто забрать их в виде «трофея» у ушедшего с рынка конкурента, испытывающего финансовые сложности, в части той же нехватки УК (уставного капитала). До кризиса активность страховщиков в части поиска инвестора поражала, некоторые из них выстраивали единственную стратегическую цель компании — собрать максимальные взносы и немедленно продать. Тем не менее, не всегда находились желающие сразу купить, а для ловцов капиталов наступало время «ч» — исполнение обязательств. Именно на этой нехитрой стратегии и пострадал целый ряд иностранных инвесторов, купив псевдо-эффективные компании, которые на проверку оказались проблемными во всех областях деятельности, начиная от убыточного портфеля и заканчивая отсутствием внятной стратегии существования на рынке. Да и нелояльный к новому иностран-

³ www.fcsm.ru

ному работодателю менеджмент за 2–3 года превращал этот надутый пузырь с активами в банкрота.

Процессы слияния и поглощения страховых компаний в России сопряжены с целым рядом проблем, среди которых:

- недоверие акционеров, ведь после слияния их участие в управлении компании заметно снижается, акционеры становятся мигрантами;
- уход старой части команды менеджеров;
- осуществление дополнительных издержек на осуществление процесса присоединения, в том числе на ИТ, HR, и PR;
- аудит филиальной сети конгломерата с целью выявления слабых и сильных географических зон присутствия и поглощение сильным филиалом слабого;
- невозможность краткосрочного достижения выгоды компании;
- длительность осуществления процесса консервирует ряд важных сделок и проектов;
- длительная и болезненная адаптация персонала для работы в новых условиях и по новым стандартам;
- адаптация и вероятнее всего отток части клиентов каждой компании из данного конгломерата и возврат незаработанной части страховой премии в случае досрочного расторжения договора страхования;
- пересмотр продуктового портфеля обеих компании в сторону прибыльных продуктов, а также унификация продуктового ряда обеих компаний;
- потеря прежнего динамичного темпа развития компании.

Даже при слиянии и поглощении рентабельность страхового бизнеса пока в России остаётся ещё низкой и её динамичного роста в ближайшей перспективе не предвидится. Сегменты добровольного медицинского страхования (ДМС) и автострахование, занимающие серьёзную долю в структуре продаж большинства компаний, остаются наименее прибыльными, нежели иные. Падение уровня рентабельности зависит и от использования некоторыми компаниями демпинговых схем, довольно высоки издержки на ведение бизнеса и аквизицию. Основные причины текущей низкой рентабельности страховщиков в России заключаются в следующем:

- любой рост эффективности бизнеса связан с высокими затратами на первоначальном этапе, понимая, что основное конкурентное преимущество будет находиться в плоскости качества, а не цены, многие участники рынка пойдут по этому пути,

- ценовая конкуренция затронет только ведущих игроков рынка, динамичный сбор страховых премий в течение последующих 2–3 лет не сможет полностью покрыть резервы и заниженные цены на услуги компаний, образовавшиеся в период кризисных явлений.

Надзорным органам следует разработать антидемпинговые инструменты, дабы не оказались вне рынка добросовестные страховщики и не остались те, чьи услуги привлекательны, но априори убыточны.

В таблице 1 представлены результаты анализа сделок слияния и поглощения на рынке страхования в России за 2010–2012 годы.

Таблица 1

Сделки слияния и поглощения на рынке страхования в России за период 2010–2012 годы, особенности централизации бизнес-процессов

Наименование компаний	Год	Причины	Особенности централизации бизнес-процессов
Страховая группа Адмирал присоединилась к ПСГ ОСНО-ВА	2012 год	Увеличение уставного капитала СГ Адмирал	Системы, внедрённые в компании при централизации бизнес-процессов: электронная система хранения первичных данных, автоматизация страховой отчетности, контакт-центр и CRM. Цели преобразований – повышение качества работы, скорости операций, клиентского обслуживания и увеличение сборов, быстрота решения вопросов, рост прибыли. Централизация бизнес процессов коснулась центров урегулирования убытков (службы клиентской поддержки), финансовых операций, кадрового администрирования, архивного хранения, IT, контакт-центра, юридического и операционного центра
Объединение компании Allianz (Прогресс-гарант, САК Альянс и РОСНО), МСК Тагил-Медсервис, КМС	2011 год	Сокращение затрат за счёт освобождения от дублирующих функций, например, в бэк-офисе	Упрощение внедрения единых стандартов ведения бизнеса и обслуживания клиентов. В Административный центр (АЦ) компании выведены функции урегулирования убытков, операционный и контакт центры. Основные цели централизации бизнес-процессов – повышение качества работы, скорость операции, снижение операционных издержек, прозрачность документооборота, устранение возможности потери документов

Продолжение таблицы 1

Наименование компаний	Год	Причины	Особенности централизации бизнес-процессов
РЕСО-Гарантия и Страховой дом ВСК	2011 год	Расширение бизнеса компания АХА в России	В «ВСК» внедрена централизованная система расчётов выплат урегулирования убытков по ОСАГО и КАСКО, что сократило издержки компании на треть. «РЕСО-Гарантия» закончила централизацию выплат по убыткам, планируются централизации бизнес-процессов кадрового администрирования, архивного хранения, ИТ, юридического и операционного центра. Цели централизации бизнес-процессов в достижении роста качества работы, скорости операций, снижении показателей убыточности, операционных издержек компании, достижении прозрачности документооборота, устранении возможности потери документов, повышении качества отчетности (внутренней и внешней) и качества клиентского обслуживания
Московская страховая компания, СГ Спасские ворота, МСК-Стандарт	2010–2011 годы	Увеличение доли на рынке страховых компаний России	При осуществлении централизации бизнес-процессов в числе функциональных подразделений, выводимых в самостоятельные центры, отмечены: центр урегулирования убытков, финансовых операций, кадрового администрирования, архивного хранения осуществляет хранение документов компании, ИТ, контакт-центр, юридический и операционный центры. Основные цели мероприятий – повышение качества работы, скорость операций; снижение показателей убыточности; снижение операционных издержек компании; прозрачность документооборота, устранение возможности потери документов; повышение качества отчетности (внутренней и внешней) компании и рост клиентского сервиса
АльфаСтрахование, Сибирь, Москва, СКМ, ВИРМЕД, АВИКОС-АФЕС	2010–2011 годы	Лидирующие позиции на рынке страхования в России, в том числе в сегменте авиационного страхования	В самостоятельные центры выводятся функции кадрового администрирования, ИТ, контакт-центр и операционные. Цель централизации бизнес-процессов – управляемость и контроль деятельности компании, жёсткий регламент бизнес-процессов и высокая степень прогнозирования результатов деятельности

Продолжение таблицы 1

Наименование компаний	Год	Причины	Особенности централизации бизнес-процессов
Группа Achmea и ОРАНТА Страхование	2010 год	Расширение бизнеса Группы Achmea в России	Выведение ряда функций в число самостоятельных подразделений в АЦ: центр урегулирования убытков, финансовых операций, операционный, юридический, кадрового администрирования, IT и контакт-центр. Основные цели преобразований: рост качества работы и скорости операций, снижение показателей убыточности, операционных издержек и повышение качества клиентского сервиса

Источник: пресс-релизы компаний, опубликованные в СМИ в 2010–2012 годах, данные экспертного опроса компаний, проведённого в 2011 году.

Централизованная модель управления страховой компанией предполагает локализацию географически распределённой экспертизы в рамках одного Административного центра. При централизации бизнес-процессов филиалы выполняют функции продаж с минимальным комплексом обработки первичных данных. В основе централизации бизнес-процессов страховой компании заложены вполне объективные причины – снижение стоимости предлагаемых услуг продуктовой линейки и предоставление качественного сервиса за счёт повышения эффективности бизнес-процессов. Проводимые мероприятия привлекут внимание более широкой целевой группы клиентов к компании и существенно повысят её прибыльность. Снижение прайс-листа можно достичь путём оптимизации издержек на создание страховых услуг и их продвижение.

Очевидно, что основные цели перестройки бизнес-процессов в страховых компаниях – снижение операционных издержек компании, стандартизация процессов компании/оперативность в получении данных/упрощение управления и прозрачность бизнеса/снижение уровня мошенничества будут замечены и соответствующим образом оценены при предпродажном аудите страховой компании. Исследование сделок слияний и поглощений, а также практики централизации бизнес-процессов в страховых компаниях показало, что имеется как минимум шесть преимуществ централизации бизнес-процессов:

- повышение качества работы и скорости операций;
- снижение операционных издержек компании;
- повышение качества клиентского обслуживания, (прозрачность документооборота, устранение возможности потери документов);
- снижение показателей убыточности;

- повышение качества управленческой и финансовой отчетности компании;
- повышение доверия со стороны надзорного органа, получающего более полную и качественную картину положения дел в страховой компании и ее филиалах.

Мы считаем, что в 2011–2012 гг. финансовый эффект при слиянии и поглощении компаний, использующих в практике управления бизнесом, именно централизованные модели, формировался в том числе за счет:

- снижения выплат, приходящихся на мошенничество;
- общего сокращения издержек на ведение бизнеса;
- роста рыночных долей вновь образованных игроков.

Используемые источники

1. Сайты страховых компаний: www.oranta-sk.ru, www.alfastrah.ru, www.sgmsk.ru, www.sv-m.ru, www.reso.ru, www.vsk.ru, www.allianz.ru
2. Сайт: www.insur-info.ru
3. ФЗ от 22.04.10 г. № 65-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации»
4. ФЗ от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте».
5. ФЗ от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства».
6. Болдырев М.М. Опыт централизации бизнес-процессов (на примере страховых компаний РОСНО и «Цюрих»)// журнал «Финансовая аналитика», № 43, 2012.
7. Болдырев М.М. Централизация и реинжиниринг бизнес-процессов в страховом бизнесе// Журнал «Управление в страховой компании», № 1–2, 2010.
8. Грызенкова Ю.В., Журавин С.Г., Соломатина А.С. Стратегическое управление персоналом в страховых компаниях: проблемы, теория и практика. М., ООО «НПО «МАКСС Групп», Объединенная редакция журналов «Организация продаж страховых продуктов» и «Управление в страховой компании», 2012.
9. Цыганов А., Быстров А. Основы организации страхования в Интернете. М.: Анкил, 2005
10. Страхование образование: XXI век. Монография / Под ред. проф. Л.А. Орланюк-Малицкой. М.: ООО «НПО «МАКСС Групп», Объединенная редакция журналов «Организация продаж страховых продуктов» и «Управление в страховой компании». 2013.

Гафурова Г. И.
консультант,
Международный институт исследования риска

Концессия как метод привлечения частных инвестиций в ЖКХ

В статье рассматриваются преимущества концессионных договоров относительно иных форм частно-государственного партнерства, используемых для инновационного развития ЖКХ.

Ключевые слова: общественная значимость коммунальных услуг, распределение рисков, концессионер, роль органов власти в развитии инфраструктурных отраслей, структура тарифов.

Concession as a method of attraction of private investments into housing and communal services

In article advantages of concession contracts concerning other forms private state partnership, housing and communal services used for innovative development are considered.

Keywords: the public importance of utilities, distribution of risks, the concessionaire, a role of authorities in development of infrastructure branches, structure of tariffs.

Частный бизнес и государство все активнее начинают вступать в сотрудничество в поисках новых путей решения задач общества на условиях партнерства. Вместе с тем, развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) на основе создания эффективных институтов взаимодействия бизнеса и государства, пока слабо используется в качестве инновационного инструмента, способного повлиять на экономический рост и качество жизни россиян.

Развитие ГЧП в регионах сдерживается административными барьерами, отсутствием высококвалифицированных кадров, слабо способствует финансированию стратегических социальных программ и инвестиционных проектов с привлечением частных инвестиций, не обеспечивает эффективное использование концессионных и лизинговых и механизмов.

В литературе присутствует мнение, что проникновение крупного бизнеса, в форме приватизации в сектор ЖКХ, может стать серьёзной угрозой для государства. «По существу финансово-промышленные группы России начали формировать мощную, многоканальную (энергетика плюс коммуналка), простирающуюся на значительную часть страны

систему экономического и политического давления на федеральные, региональные и муниципальные органы власти, которая может быть задействована всегда, когда в этом возникнет необходимость»¹.

Именно по этой причине, на наш взгляд, право собственности на системы жизнеобеспечения должно оставаться за государством. Создание ГЧП позволяет привлечь к управлению инфраструктурными объектами частный менеджмент и частных инвесторов, не отчуждая при этом общественную инфраструктуру в частную собственность. Уполномоченные органы власти оставляют за собой главную роль в определении стратегии развития коммунальной инфраструктуры и задач коммунального обслуживания потребителей и обеспечивают контроль их выполнения. И, наконец, процесс партнерства имеет временные рамки: по окончании указанного в контракте срока либо по исключительным обстоятельствам, возникшим в период действия контракта, системы коммунальной инфраструктуры снова переходят в полное ведение местных властей. Применение ГЧП позволяет сохранить «общественную» сущность коммунального обслуживания. На рис. 1 представлена схема перехода к предоставлению общественных услуг с использованием механизма ГЧП.

Проекты модернизации коммунального сектора почти всегда содержат в себе высокий уровень рисков по причине вовлечения крупных финансовых средств, неопределенности в отношении затрат на модернизацию и эксплуатацию коммунальных систем (в частности, из-за того, что истинное состояние сетей, которые находятся под землей, часто неизвестно), и неопределенности доходов.

Схема создания партнерства основывается на сбалансированном распределении выявленных рисков, позволяет передать определенную долю частному оператору. Обычно частному оператору передаются те риски, которые он способен контролировать лучше, чем его партнер — орган власти. Таким образом, в рамках реализации конкретного договора публичная власть может существенно сократить свои риски (хотя в большинстве случаев целесообразно, чтобы некоторые из рисков власти все же принимали на себя).

Поскольку коммунальные услуги являются жизненно необходимыми и не имеют близких заменителей, ГЧП в этой сфере неизбежно имеет и социальное измерение. Сам принцип ГЧП основывается на том, что именно власть несет ответственность за услуги, предоставляемые гражданам. Этому способствует сохранение общественной (госу-

¹ См. Варнавский В. Г. Частный капитал в коммунальном хозяйстве России // МЭиМО, № 1, 2007, С. 34.

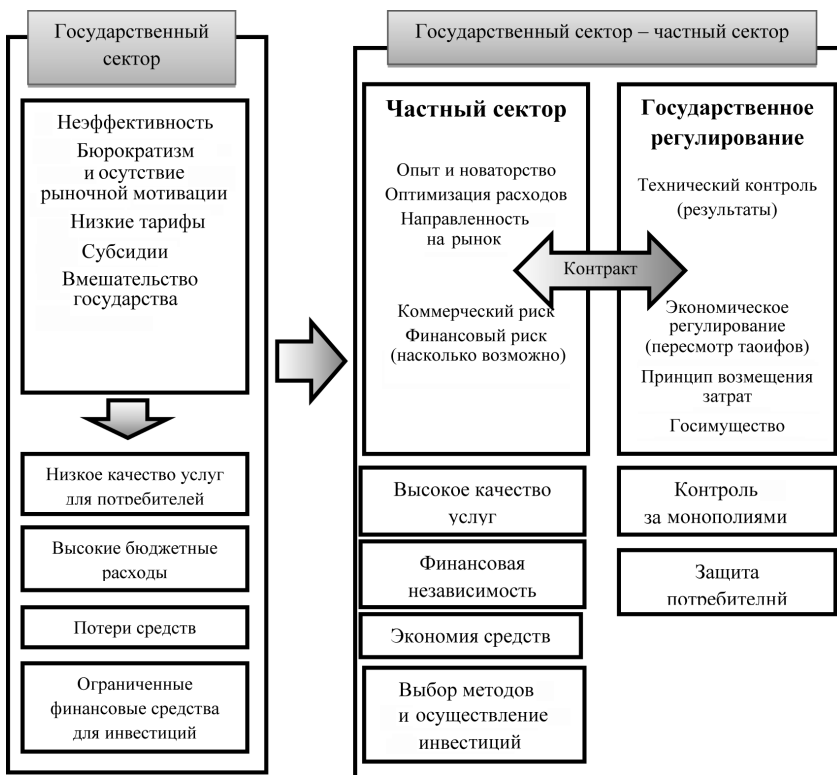


Рис. 1. Переход к государственно-частному партнерству

дарственной или муниципальной) собственности на коммунальную инфраструктуру. Тем не менее, совсем не обязательно, чтобы публичная власть сама предоставляла услуги или отвечала за инвестиции, необходимые для качественного предоставления услуги.

Действительно, благодаря ГЧП органы власти могут освободиться от забот по управлению процессом предоставления услуг, а в случае, например, концессии – и от забот по инвестированию, сосредоточившись на регулировании отрасли (в т. ч. тарифов) и контроле качества предоставляемых услуг. В то же время частный оператор, для которого это является его профессией, будет искать пути оптимизации своей деятельности для обеспечения требуемого качества обслуживания. Это может дать ощутимую выгоду для местного сообщества в виде повышения качества услуг, а также принести политические дивиденды местным властям.

В мировой практике хозяйствования, адаптируемой к российским условиям, широко используются возможности государственно-частного партнерства на основе таких инструментов взаимодействия бизнеса и государства, как концессионные соглашения. В соответствии с их условиями, с одной стороны, право собственности на жизненно важные объекты инфраструктуры останется за государством, с другой стороны, это позволит привлечь необходимые ресурсы для модернизации отрасли. В связи с этим необходимо рассмотреть международный опыт реализации подобных проектов.

В настоящее время в мировой практике концессии в сфере ЖКХ имеют широкое распространение. Так, одна из самых удачных концессий в водоснабжении и канализации реализована в Буэнос-Айресе. Договор был подписан в декабре 1992 года. На сегодняшний день это одна из самых продолжительных концессий в мире. Данная концессия особенно интересна для России. До заключения договора отрасли ЖКХ находились в ведении министерства экономики и общественных работ Аргентины. В период с 1987 по 1991 год среднегодовой прирост инвестиций составлял около 11 млн. долл., что не покрывало выбытия основных фондов. По условиям объявленного международного тендера, концессия доставалась тому, кто предложил бы наибольшее снижение тарифов. В итоге тендер выиграл консорциум Aguas Argentinas (AA), возглавляемый французской компанией Lyonnaise des Eaux-Dumez, предложивший сократить тарифы на 26,9%².

В последующие шесть лет концессионер ежегодно вкладывал в строительство и модернизацию более 200 млн. долл. (в ценах 1996 г.). Производительность труда была удвоена. Концессия по снабжению водой охватывала территорию, на которой проживало 70% населения города, по канализации — 58%³. В короткие сроки были построены новые линии, подключены новые потребители. Качественно возросли показатели эффективности. Потребители получили существенное снижение тарифов и расширение самой сети водоснабжения и канализации.

Аналогичный проект был реализован в 1999 году в городе Монтериа в Колумбии, с численностью населения примерно 300 тысяч человек. Водоснабжение и канализация города были переданы в концессию на 20 лет испанскому консорциуму FCC, частично принадлежащему французскому конгломерату Vivendi, крупнейшему в мире оператору в сфере ЖКХ.

² См. Свистунов Н. Концессии — инструмент активизации международных инвестиционных проектов в России // Проблемы теории и практики управления, № 3, 2004, С. 78.

³ Там же.

Консорциум получил концессию в результате международного тендера, предложив тариф на свои услуги на 18% ниже конкурентов ⁴.

Приведённые примеры концессионных соглашений убеждают в эффективности подобной формы привлечения инвестиций. Следует отметить, что ежегодно в России появляется немало инновационных проектов, сферой применения которых ЖКХ ⁵. Внедрение концессионных форм управления государственной собственностью может создать устойчивый спрос на подобные изобретения. В свою очередь снижение тарифов приведёт, в числе прочего, к снижению себестоимости продуктов отечественной промышленности, что в свою очередь повысит и конкурентоспособность.

Возмещение затрат на эти инвестиции в большинстве случаев можно переложить на пользователей услуг без значительного повышения платежей, поскольку возмещение происходит на протяжении достаточно длительного времени при обеспечении, естественно, рыночной нормы прибыли на вложенный капитал. Концессионер ограничен в возможностях увеличения цен на коммунальные услуги, а потому будет использовать максимальное количество инструментов для повышения эффективности. В этой связи в коммунальной инфраструктуре становится возможной реализация многих рентабельных инновационных проектов, связанных с повышением эффективности предоставления услуг и сокращением непроизводительных затрат. Такие проекты могут часто вообще не требовать увеличения платежей потребителей, а, наоборот, — в среднесрочной перспективе направлены на их снижение.

Схема взаимодействия сторон-участников концессионного соглашения представлена на рис. 2.

Однако для реализации проекта, служащего целью концессионного соглашения, необходимо привлечение инвестиций, а следовательно, остро стоит проблема рисков как концедента муниципальной или государственной власти, так и концессионера-оператора, реализующего инновационный проект, который является инновационным инвестором, даже если инвестируемые им средства являются заемными.

В роли такого оператора-концессионера целесообразно рассматривать компанию специального назначения, или «проектную компанию», созданную для реализации определённого проекта или для определённой цели (компания SPV). Как правило, компании специального на-

⁴ См. Свистунов Н. Концессии — инструмент активизации международных инвестиционных проектов в России // Проблемы теории и практики управления, № 3, 2004, С. 78.

⁵ См.: Реестр инновационных проектов в ЖКХ // <http://projects.innovbusiness.ru/projects>.



Рис. 2. Схема реализации концессионного контракта (ОГМУ – Органы государственного или муниципального управления)

значения выступают в роли заемщика, приобретают определенные права собственности или обязательства. Эти компании учреждаются инициаторами проекта.

Различные формы государственно-частного партнерства по-разному распределяют риски и ответственность между властью и бизнесом (табл. 1).

Таблица 1

Формы государственно-частного партнерства и распределение рисков

Риски Формы	Управление и эксплуатация	Оплата услуг	Инвестирование	Собственность на активы
Сервисный контракт	власть	власть	власть	власть
Контракт на управление	частный оператор	власть	власть	власть
Договор аренды	частный оператор	частный оператор	власть	власть
Концессия	частный оператор	частный оператор	частный оператор	власть
Приватизация	частный оператор	частный оператор	частный оператор	власть, частный оператор

Источник: Всемирный банк в России. Доклад об экономике России // Всемирный банк, № 24, март 2011.

Наибольший практический интерес вызывает сравнение договоров концессии с арендой и договорами на управление. Из этого срав-

нения можно выделить явные мотивационные преимущества концессии. Например, если компания принимает на себя риск инвестиций, она будет заинтересована экономить воду и снижать утечки для сокращения не только эксплуатационных затрат, но и капитальных расходов (путем оптимизации мощностей). Вообще, объединение инвестиционной и эксплуатационной деятельности дает дополнительные выгоды в виде гарантии целостности и лучшей координации, а также способствует обмену информацией.

Действительно, если речь идет об аренде, то из-за разделения инвестиционной и операционной деятельности может быть сложно стимулировать контрагента содержать основные фонды в хорошем состоянии. При отсутствии прописанных (в контракте) требований к возвращаемым в конце срока контракта основным производственным фондам, предприятие не будет иметь стимулов к их бережной эксплуатации⁶. Прописывание же таких требований в контракте, а также проверка их соблюдения приводят к дополнительным и иногда существенным затратам времени и усилий.

Концессия представляет более сильные стимулы к адекватному содержанию основных фондов, так как оператор является в то же время и инвестором. Однако следует признать, что эти стимулы значительно ослабевают с приближением конца срока контракта, и это также приводит к необходимости включения в контракт минимальных требований к возвращаемым в конце срока контракта основным фондам.

Следует понимать, что государственно-частное партнерство не является «почетной обязанностью» социально ответственного бизнеса. Бизнес добровольно вступает в партнерство с властью и должен оставаться бизнесом на протяжении всего срока партнерства. Это означает, что, *добровольно* заключая партнерское соглашение с местными властями, менеджеры и инвесторы заинтересованы получить доход от своих управленческих навыков и сделанных инвестиций. Таким образом, возможность не получить ожидаемую доходность определяет ос-

⁶ С точки зрения эффективности это означает, что неадекватное содержание основных производственных фондов (ОПФ) сокращает срок их полезной жизни и будет компенсировано позднее более высокими расходами на их замещение. Как отмечается в Отчете Всемирного Банка, в Латинской Америке на каждый доллар, «экономленный» на надлежащем содержании ОПФ, приходится, по оценке, от 3\$ до 4\$ затрат на их преждевременную реконструкцию. Все это, в свою очередь, делает мощности более дорогими, а, следовательно, снижает доступность услуг. (Мартусевич, Р.А. С.Б. Сиваев, Д.Ю. Хомченко Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве. М.: Фонд «Институт экономики города», 2006, С.17).

новную угрозу для частного бизнеса. Стоит особо отметить, что некоторые из этих рисков и угроз напрямую зависят от решений и действий публичных властей, их склонности к нарушению своих обязательств.

Очевидно, что главный риск для частного бизнеса в рамках концессионного соглашения — это риск невозврата (или неполного возврата) сделанных инвестиций. Как показала практика, основная проблема с долгосрочными договорами — появление в ходе их исполнения изначально непредвиденных событий, требующих существенного пересмотра ранее достигнутых договоренностей⁷. Поэтому, например, в практике французских компаний, работающих в сфере водоснабжения, существует понятие открытых концессионных договоров. В рамках таких договоров предусматривается, что в период действия договора несколько раз (например, каждые 5 лет) уточняются инвестиционные обязательства частного оператора и уровень тарифов, необходимых для окупаемости инвестиций.

Минрегион России также рассматривает в качестве основной причины отсутствия частных инвестиций — краткосрочные (годовые) тарифы. Глава Минрегионразвития Виктор Басаргин неоднократно заявлял, что инвестор не придет в ЖКХ при отсутствии долгосрочных прогнозов тарифного регулирования. Существующие сейчас тарифные ограничения не позволяют осуществлять значимые инвестиции за счет тарифных источников⁸.

Тарифное регулирование приспособлено для сдерживания роста коммунальных платежей, но делает невозможным благоприятный инвестиционный климат в отрасли. Выходом из положения может стать переход в теплоэнергетике и водоснабжении на долгосрочные (3–5 лет) тарифы по RAB-методу (в зависимости от доходности инвестированного капитала)⁹.

При переходе к определению тарифов по методу RAB компания начинает генерировать доход, напрямую связанный с затратами на создание ее активов, при этом инвестиционная привлекательность компании резко возрастет, а катастрофический разрыв между ее стоимостью и стоимостью активов, порождаемый действующей до сих пор методикой тарифообразования «затраты плюс», устраняется. Особен-

⁷ Особенно актуально в условиях нестабильной внешней среды. (прим. автора.)

⁸ План коммуналки // Сити менеджер, № 1–2, 2011.

⁹ Ю.В. Зеленский, Кому выгоден метод RAB? Рассуждения экономиста // Энергосовет, № 3, 2009.

ности инвестиций через метод RAB можно рассмотреть, сопоставив эту систему с существующим механизмом тарифообразования «затраты плюс». По затратной схеме источником финансирования инвестпрограммы является тариф. В тариф по методу RAB вводится инвестиционная составляющая в необходимом объеме, кроме того в тарифе учитываются затраты на амортизацию. Если компания-оператор по этим двум статьям за год получила один миллион рублей, то именно столько она инвестирует в течение года в свое развитие и обновление. По сути, речь идет о долгосрочных договорах, аналогичных тем, которые применяются государством в электроэнергетике. Там инвестор получает возможность с помощью специальной формулы расчета тарифа получить гарантии возврата вложенных средств.

Способом сделать рыночные отношения в ЖКХ более приемлемыми для потребителей и снизить риски социальной напряженности может стать двуставочное регулирование, когда в пределах некой социальной нормы гражданин оплачивает тепло или воду по «лояльной цене», а сверх этого — дороже.

В случае успешной реализации проекта SPV проектная частная компания-оператор должна получить ожидаемое (или близкое к нему) вознаграждение. Оптимально, если оно будет зависеть от их усилий, приложенных в ходе реализации проекта. Из доходов такой частной компании-оператора возмещаются затраты на сделанные капитальные вложения, с учетом ожидаемой доходности кредиторов.

Заметим, что, хотя проекты ресурсосбережения в коммунальном хозяйстве способны обеспечить частному оператору доходностью выше рыночного уровня, проведение открытых и честных конкурсов за право установления партнерских отношений с местными властями теоретически позволяет перевести практически весь излишек в пользу потребителей коммунальных услуг (в виде снижения цены коммунальной услуги). Однако, использование предложенной в ходе конкурсных торгов цены в качестве «ценового потолка» фиксируемого на определенный, достаточно длительный период, обеспечивает стимулы к росту производственной эффективности в ходе реализации государственно-частного партнерства.

Таким образом, поиск и последующая реализация дополнительных (по сравнению с теми, что были предусмотрены на этапе проведения конкурса) проектов, направленных на сокращение неэффективности, способны обеспечить предприятие дополнительной, не подлежащей изъятию выгодой. Это обстоятельство предопределяет заинтересован-

ность бизнеса в инновационном развитии отрасли, повышении ее эффективности, внедрении высокотехнологичных и современных форм производства и методов предоставления услуг ЖКХ.

Передача исключительно частному оператору ответственности за инвестиции в основные фонды делает ключевым фактором возможность или невозможность найти кредиторов, желающих и готовых предложить необходимые средства. Большие трудности привлечения внешних (иностраных) займов вынуждают компании при планировании капитальных вложений рассчитывать исключительно на собственные ресурсы и средства своих собственников (акционеров)¹⁰. При этом, возможное невыполнение ими своих инвестиционных обязательств создает серьезные риски неисполнения инвестиционных обязательств частным оператором.

Одним из решений проблемы снижения такого риска может стать включение потенциальных кредиторов и инвесторов в процесс переговоров между органом исполнительной власти и бизнесом (в лице менеджмента и, возможно, собственников частной компании-оператора) на самой ранней стадии. Очевидно, что при осуществлении любого инвестиционного проекта в качестве ключевого партнера должны рассматриваться банки и иные финансовые учреждения, являющиеся кредиторами. Мировой опыт свидетельствует, что участие заинтересованных сторон на самых ранних стадиях проектов является ключевым элементом, который, хотя и приводит к дополнительным затратам и несколько усложняет процесс в целом, на более поздних стадиях приносит весьма существенные дивиденды¹¹.

¹⁰ Здесь имеется в виду не только собственный капитал компаний, но и займы, предоставляемые собственниками этих компаний (*прим. автора*).

¹¹ Тершенко Н.Н. Секьюритизация как способ повышения эффективности инфраструктурных программ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, № 1(24), 2011.

Глуховский Д. А.
аспирант,
ГБОУ ВПО «Сургутский государственный
университет ХМАО – Югры»

Оценка эффективности предпринимательской деятельности предприятий ЖКХ на основе данных управленческого учета

В статье раскрываются основные предпосылки для организации управленческого учета на предприятиях ЖКХ, связанные с развитием предпринимательской деятельности отдельных сегментов данной отрасли.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, услуги жилищно-коммунального назначения, управленческий учет.

Evaluating the effectiveness of business activities of utilities on the basis of management accounting

The article describes the basic prerequisites for the organization of management accounting in enterprises utilities associated with the development of business activities of individual segments of the industry.

Keywords: business activities, services, housing and utilities, management accounting.

Понятие «предприниматель», «предпринимательство» имеет многовековую историю. Первым употребил понятие «предприниматель» английский экономист Р. Кантильон в 18-м веке как – человек с неопределенными занятиями. А.Смит определил предпринимателя как собственника, идущего на риск ради реализации коммерческой идеи. Й.Шумпетер характеризует предпринимателя как человека, берущегося за осуществление новых комбинаций факторов производства. В экономической теории понятие «предприниматель» действительно появилось в 18-м в. и ассоциировалось с понятием «собственник». Трудными работами последователей Р.Кантильона, А.Смита, Й.Шумпетера и др. определено, что между предпринимателем и собственником нет жесткой связи, что предпринимательство в своей основе функция не только собственника, но и лиц, не являющихся непосредственно субъектами права собственности.

Понятие «предприниматель» по нашему мнению обозначает такого человека, который:

1. Берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги, одновре-

менно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает казаться прибыльным делом.

2. Берет на себя трудную задачу принятия основных решений в процессе бизнеса.

3. Стремиться вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса.

4. Идет на риск и не только в потере собственного времени, но и вложенных средств.

Таким образом, по нашему мнению, предпринимательство — это не столько род занятий, сколько стиль мышления, свойство ума, предполагающее рациональное использования всех имеющихся ресурсов для извлечения наибольшей выгоды. Таким образом под предпринимательством в сфере функционирования предприятий ЖКХ нами понимается комплекс управленческих воздействий управляющей организации (органа местного самоуправления) на обеспечение максимального предпринимательского дохода каждого предприятия, входящего в региональную систему ЖКХ, совместное привлечение инвестиций, минимизацию расходов, возмещаемых потребителями, а также на обеспечение государственных органов власти соответствующей информацией о величине тарифа, возмещаемого через систему субсидий и бюджетных дотаций. Кроме этого необходимо отметить, что предпринимательство является и экономической категорией, предполагающей наличие субъекта и объекта предпринимательства. *Субъектами* предпринимательства могут быть: частные лица, организаторы единоличного, семейного и другого производства. В данном случае субъектом предпринимательства на предприятиях ЖКХ являются менеджеры, как управляющей организации, так и производства услуги, предоставляемой как на льготной (субсидированной государством), так и на платной (предпринимательской) основе. В этом случае возникает субъект коллективного предпринимательства. *Объектом* предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства, как отдельной услуги, так и комплекса услуг в целях:

- максимизации предпринимательского дохода,
- привлечения дополнительных инвестиций в расширенное производство объектов инженерной инфраструктуры предприятий-производителей,
- оптимизации величины тарифа на услуги ЖКХ.

В соответствии с нормами российского законодательства институтом предпринимательской деятельности является самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица в разных организационно-правовых формах. Как и любая деятельность, предпринимательская деятельность должна быть эффективной. Эффект от осуществления предпринимательской деятельности, как известно, складывается из очень многих компонентов: желаний и возможностей предпринимателя, его знаний и умений, возможностей ведения бизнеса по законодательным ограничениям, наличия ресурсов, возможностей информационной базы для расчета показателей и т.д. И все-таки основным компонентом является возможность соизмерения фактически понесенных затрат и экономических выгод, которые может получить предприниматель, в результате осуществления той или иной деятельности. В качестве инструментальных средств могут использоваться разнообразные методы в зависимости от: вида предпринимательской деятельности, размера предприятия, наличия квалифицированного персонала и т.д. Кроме того, необходимо отметить, что развитие предпринимательства в сфере предоставления услуг ЖКХ должно предполагать и возможность равновесия между желаниями менеджмента предприятия в получении наибольшей экономической выгоды от предпринимательской деятельности и необходимостью соблюдения интересов государства и общества в предоставлении качественной и своевременной услуги.

Основной информационной базой для региональной системы управления степенью эффективности предпринимательской деятельности предприятий ЖКХ являются данные управленческого учета. Вопросы организации на данных предприятиях управленческого учета должны регламентироваться предприятиями самостоятельно. Вместе с тем, как свидетельствует опыт стран с рыночной экономикой построение в этой связи системы управленческого учета имеет самостоятельное значение и преследует, по крайней мере, две цели:

- информационное обеспечение анализа и принятия управленческого решения руководством предприятий;
- предоставление внешним пользователям информации о деятельности отдельных сегментов услуг ЖКХ, которую невозможно получить из внешней бухгалтерской отчетности.

Как и в 80-е годы, в целях стимулирования эффективности бизнеса, сегодня необходимо оценить вклад каждого сегмента в конечные результаты деятельности организаций. Этот принцип применим и к

предприятиям ЖКХ. Таким образом, управленческий учет экономических показателей на предприятиях ЖКХ, позволяющих оценить степень эффективности их предпринимательской деятельности, можно определить, как систему сбора, обработки, передачи информации о результатах отдельных хозяйственных операций объединенных предприятий, которые могут оказать существенное влияние на общую цель функционирования предприятия. Данный учет, по сути, является элементом бухгалтерского учета, осуществляется параллельно с финансовым учетом. Результаты (информация) учета будут удовлетворять информационные потребности управления, позволять контролировать затраты и результаты по выбранным центрам ответственности. Система управленческого контроля, основанная на информации учета и отчетности, позволит руководителям всех уровней реализовывать одну из своих управленческих функций – функцию контроля над выполнением принятых решений по реализации предпринимательской деятельности предприятий ЖКХ. К сожалению, элементы управленческого учета сегодня можно встретить лишь на крупных отечественных предприятиях с высоким уровнем автоматизации учетного процесса и в фирмах, учредителями которых являются иностранные юридические лица. Немногие руководители предприятий видят пользу в постановке данной системы учета, большинство из них считают затраты на организацию такого учета неоправданными. Однако по нашему мнению, возможность построения и использования информации управленческого учета и отчетности, велики. Построение данной системы и разработка на этой основе организационной структуры управления на предприятиях, предоставляющих услуги ЖКХ, позволит решить следующие основные задачи:

- иметь достоверную информацию о затратах на производство жилищно-коммунальных услуг для населения;
- определить рентабельность услуг и уровень убытков;
- сэкономить бюджетные средства на покрытие необоснованных убытков, которые возникают, как правило, из-за недостоверной информации;
- определить уровень возмещения населением расходов предприятий-производителей, а также стоимость и величину дотаций, субсидий.

Необходимым условием постановки в организации эффективной системы управленческого учета, а, следовательно, и управленческого контроля, является определение центров ответственности на предприятии.

В отечественной и зарубежной литературе прослеживается описание четырех типов центров ответственности. В основе классификации лежит критерий финансовой ответственности их руководителей, который определяется широтой предоставленных им полномочий и полнотой возложенной ответственности:

- центр затрат;
- центр продаж;
- центр прибыли;
- центр инвестиций.

Все перечисленные центры формируются на основе создания общей информационной системы управления. В связи с этим, необходимо создание еще одного центра ответственности. Как нам представляется, его можно определить, как: центр платежных обязательств, т.е. определение ответственности за возникновение и погашение дебиторской и кредиторской задолженности. Таким образом формируется достоверная и своевременная информация о состоянии затрат, уровне доходов, прибыли, рентабельности услуг, самокупаемости отрасли ЖКХ в регионе. Нам кажется, что в условиях информационного объединения предприятий ЖКХ для получения достоверной информации о степени эффективности их предпринимательской деятельности под центрами ответственности следует понимать и построение такой системы управленческого учета (отличной от существующей), которая бы давала возможность в определенный момент времени представить достоверную информацию о том объекте учета (в соответствии с центром ответственности), которая необходима для принятия управленческого решения на уровне регионального управления. Разделив услуги ЖКХ по сегментам, выделив в каждом сегменте центр ответственности, построив на этой основе систему управленческого учета основных объектов учета (расходов и доходов, расчетов) — мы получим достаточно достоверную информацию. Кроме этого, в каждом сегменте (а его представляет отдельное юридическое лицо — производитель услуг) необходимо создать центры ответственности уже по общеизвестной методологии. Необходимо выделить структурное подразделение на предприятии — производителе услуг, во главе которого будет стоять руководитель, контролирующий в определенной для данного подразделения степени расходы, доходы, обязательства и т.д., которые позволят своевременно и достоверно определять степень эффективности предпринимательской деятельности предприятий ЖКХ.

Используемые источники

1. Закон автономного округа «О внесении в Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «О программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Развитие и модернизация жилищно-коммунального комплекса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» на 2005–2012 годы» от 18 июля 2010 года № 128-оз.
2. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центром ответственности и местам формирования затрат // Бухгалтерский учет. М., 2000. № 3. С. 56–59.
3. Казаков В.Н. Особенности социальной составляющей реформирования жилищно-коммунального комплекса России / Казаков В.Н., Ефимов А.Н. // Уровень жизни населения регионов России. 2008. № 10.

Дмитриева Е. В.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Основы формирования инвестиционного портфеля экономических субъектов

Состояние финансового рынка и возможности инвестора определяются его инвестиционной стратегией. Особое значение в инвестиционной стратегии инвестора занимают портфельные инвестиции, обладающие рядом особенностей и преимуществ перед прочими видами вложений капитала¹. Кроме того, портфельные инвестиции позволяют планировать, оценивать, а также контролировать результаты инвестиционной деятельности инвестора. В данной статье рассматривается понятие, методы, принципы формирования инвестиционного портфеля, приводятся понятия доходности и риска инвестиционного портфеля.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный портфель, цель и принципы формирования инвестиционного портфеля, доходность и риск инвестиционного портфеля.

Foundations for the investment portfolio of economic actors

Financial market conditions and the ability of investors are determined by its investment strategy. Of particular importance in the investment strategy investors are portfolio investments, which have a number of features and advantages over other types of investment capital. In addition, portfolio investments allow you to plan, evaluate, and monitor investment performance investor. This article discusses the concepts, methods, the principles of the investment portfolio.

Keywords: investment, investment portfolio, the purpose and principles of the investment portfolio.

Под инвестиционным портфелем необходимо понимать всю совокупность ценных бумаг, которые принадлежат инвестору (владельцу капитала) на правах собственности или его долевого участия и выступающая как объект управления. Иными словами можно сказать, что портфель ценных бумаг на фондовом рынке признается самостоятельным продуктом, продажа которого удовлетворяет потребности инвестора при осуществлении вложений свободных средств на фондовом рынке.

Как правило, инвестиционный портфель представляет собой подборку различных ценных бумаг с различными уровнями дохода и рис-

¹ Макарова Я., Пыхтин С. Кредитные истории и организация деятельности бюро кредитных историй в РФ // Хозяйство и право. 2009. № 6.

ка. Хотя встречаются и инвестиционные портфели одного вида ценных бумаг.

Основной целью портфельных инвестиций можно назвать улучшение условий инвестирования, способствующее приобретению ценными бумагами таких инвестиционных характеристик, которые не могут быть достигнуты ни одной отдельно взятой ценной бумагой и возможны только при сочетании и комбинации.

При формировании инвестиционного портфеля инвестор должен разработать наиболее оптимальную инвестиционную стратегию, являющуюся неотъемлемой частью финансового менеджмента².

Формирование инвестиционной стратегии занимает основную часть деятельности финансовых аналитиков и финансистов, так как только при правильном и эффективном ее формировании возможен необходимый результат всей инвестиционной деятельности инвестора.

Задачей финансового менеджмента является разработка инвестиционной стратегии, способствующей эффективному размещению активов. Следует отметить, что основой успешной долгосрочной инвестиционной стратегии является наиболее оптимальное распределение активов.

На практике выделяют ряд методов управления активами на фондовом рынке, позволяющих достичь оптимальной доходности при ограниченных рисках.

Следует отметить, что формирование инвестиционной стратегии необходимо не только для институциональных инвесторов, но и для индивидуальных инвесторов, формирующих свой инвестиционный портфель, с целью избежания дополнительных инвестиционных рисков.

Формирование правильной и наиболее оптимальной стратегии позволяет инвестору получить наибольшую прибыль с наименьшими рисками.

Для составления инвестиционной стратегии и реализации инвестирования необходимо определить и обозначить основные цели инвестирования, среди которых могут быть: повышение стоимости инвестиционного портфеля; финансирование сделки; инвестирование свободных средств по ставке выше банковского депозита и пр.³

Кроме того, необходимо также определить желаемый срок инвестирования, а также чувствительность производимых инвестиций к риску.

² Карасева М.В. Финансовое право России: новые проблемы и новые подходы // Государство и право. 2009. №12.

³ Финансовый менеджмент: учебное пособие /под ред.проф. Е.И.Шохина. М.: ИД ФБК-Пресс, 2008.

При разработке стратегии необходимо определить максимально возможный риск, который инвестор способен выдержать с наименьшими затратами.

При оценке риска определяют величину стандартного отклонения доходности ценных бумаг, а также возможные риски по классам активов и бумагам.

При разработке стратегии также необходимо определить долгосрочные соотношения между различными классами активов (муниципальными облигациями, корпоративными облигациями, акциями второго эшелона и т.д.), которым необходимо следовать при формировании инвестиционных портфелей с целью выполнения долгосрочных целей.

Очень важным моментом формирования инвестиционной стратегии является диверсификация портфеля, то есть распределение вложений в различные виды ценных бумаг. Формирование одноименных инвестиционных портфелей, то есть вложение средств в один вид активов или в один вид ценных бумаг, характеризует инвестиционный портфель рискованным, так как его доходность зависит только от одной ценной бумаги.

При осуществлении инвестиционной деятельности необходимо формировать портфель инвестиций так, чтобы риск инвестирования мог быть компенсирован соответствующей доходностью. В то время как инвестиционный портфель, состоящий из ценных бумаг одного вида, может приносить доход, сравнимый с уровнем риска. Что характеризует его как крайне рискованный портфель инвестиций⁴.

При формировании инвестиционного портфеля также следует особое внимание уделить выбору отдельных ценных бумаг внутри видов различных активов. Следует отметить, что более полное изучение информации о тех или иных ценных бумагах, наиболее тщательный подход к их выбору обеспечивают более высокую доходность инвестиций в долгосрочном периоде с наименьшими рисками инвестирования.

При этом формирование диверсификационного (сбалансированного) портфеля инвестиций - это только часть успешности произведенных вложений. В дальнейшем необходимо постоянно пересматривать уже сформированный портфель с целью своевременного выявления отклонений от инвестиционной стратегии с целью ее корректировки.

Основными причинами пересмотра инвестиционного портфеля являются:

- 1) изменение ситуации на фондовом рынке;

⁴ Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2008.

- 2) изменение инвестиционных целей;
- 3) определение новых инвестиционных возможностей.

В связи с тем что со временем котировки одних ценных бумаг возрастают, а другие, наоборот, снижаются, то и соответственно структура портфеля может отклониться от поставленной цели. Так, если котировки одного вида ценных бумаг инвестиционного портфеля существенно возросли и стали занимать непропорционально большую долю портфеля, то в этом случае портфель должен быть пересмотрен и снова ребалансирован, то есть должен быть приведен к той структуре, которая была определена как оптимальная. В противном случае инвестиционный портфель может стать слишком рискованным и низкодоходным. Что, в свою очередь, не соответствует инвестиционным целям.

При этом может возникнуть вопрос: почему нужно сокращать быстрорастущие акции, обеспечивавшие основной доход, и направлять средства в менее доходные ценные бумаги? Следует отметить, что при ребалансировке инвестиционного портфеля необходимо учитывать ряд важных принципов⁵:

- 1) доходность, неожиданно полученная в настоящий момент по какому-либо финансовому инструменту или виду активов, не может являться основанием того, что такая же доходность будет получена в дальнейшем;

- 2) финансовым рынкам в долгосрочной перспективе, как правило, присуща цикличность, то есть рост котировок сменяется некоторым (резким) их снижением. Таким образом, при продаже значительно выросших ценных бумаг или вида активов обеспечивается возможность страховки того, что котировка этих ценных бумаг или активов снизится в будущем. И наоборот, при покупке недооцененных ценных бумаг обеспечивается возможность получения дополнительного дохода от их роста в будущем.

При появлении иных инвестиционных целей инвестор также пересматривает свой инвестиционный портфель с целью получения вновь поставленной задачи.

Пересмотр инвестиционного портфеля осуществляется также с той целью, чтобы включать в него новые ценные бумаги и секторы и исключить менее перспективные в будущем ценные бумаги, что также позволит обеспечить более высокую доходность инвестиционного портфеля.

⁵ Данилов Ю.А. Рынки государственного долга: Мировые тенденции и мировая практика. М.: ГУ-ВШЭ, 2008.

В основе формирования инвестиционной стратегии размещения средств лежит выбор между доходностью и рискованностью вложений. Известно, что чем выше доходность вложений, тем больший риск принимает на себя инвестор.

Формирование инвестиционного портфеля также может основываться на требованиях ликвидности вложений, получении небольшого, но постоянного дохода и др.

Можно выделить три основных принципа формирования инвестиционного портфеля: принцип консервативности; принцип диверсификации; принцип достаточной ликвидности.

Принцип консервативности основан на том, что соотношение между высоконадежными и рискованными ценными бумагами и активами определяется таким образом, чтобы возможные потери от рискованных ценных бумаг и активов покрывались доходностью от надежных ценных бумаг и активов.

Принцип диверсификации является основным принципом портфельных инвестиций. Диверсификация инвестиционного портфеля способствует снижению инвестиционного риска за счет того, что возможный невысокий доход по одним ценным бумагам и активам будет компенсирован высокими доходами по другим ценным бумагам и активам.

Упрощенная диверсификация инвестиционного портфеля состоит в распределении средств между несколькими видами ценных бумаг.

Следует заметить, что диверсификация портфеля инвестиций может производиться не только по видам ценных бумаг и активов, но и по организациям, отраслям и т.д.

Принцип достаточной ликвидности заключается в том, чтобы поддерживался определенный уровень быстрореализуемых (ликвидных) активов в портфеле для проведения высокодоходных сделок в случае их необходимости либо конвертации ценных бумаг в денежные средства.

Как уже отмечалось, доходность и риск инвестиционного портфеля прежде всего основаны на распределении средств между акциями и облигациями.

Направление части вложений в низколиквидные акции также позволяет диверсифицировать риски инвестиционного портфеля⁶.

При формировании инвестиционного портфеля следует учитывать различные виды ценных бумаг. Наиболее оптимальное распределение инвестиций среди различных видов ценных бумаг и активов способ-

⁶ Четыркин Е.М. Облигации: теория и таблицы доходности. М.: Дело, 2009.

стствует снижению рисков и компенсации потерь по одним ценным бумагам доходами по другим. Определение оптимального соотношения различных видов ценных бумаг и активов инвестиционного портфеля является основной задачей финансовых аналитиков и финансистов инвестора, от решений которых зависит в целом инвестиционная деятельность инвестора.

Используемые источники

1. Данилов Ю.А. Рынки государственного долга: Мировые тенденции и мировая практика. М.: ГУ-ВШЭ, 2008.
2. Карасева М.В. Финансовое право России: новые проблемы и новые подходы // Государство и право. 2009. № 12.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2008.
4. Макарова Я., Пыхтин С. Кредитные истории и организация деятельности бюро кредитных историй в РФ // Хозяйство и право. - 2009. № 6.
5. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Под ред. проф. Е.И. Шохина. М.: ИД ФБК-Пресс, 2008.
6. Четыркин Е.М. Облигации: теория и таблицы доходности. М.: Дело, 2009.

Жакипбеков Д. С.
кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Учет и аудит»,
ЮКГУ им. М. Ауезова

Налоговый анализ налоговых и иных взносов с доходов работников

В статье рассмотрены формулы, расчетно-аналитические таблицы, позволяющие расширенно проанализировать налоговые обязательства и иные взносы с дохода работника. А также представлены показатели и коэффициенты для определения эффективности налогового управления налоговыми обязательствами доходов работника.

Ключевые слова: налоговый анализ, расчетно-аналитические таблицы, доходы работников, налоговые обязательства, налоговые взносы, социальный налог, социальные отчисления, обязательные пенсионные взносы, эффективность налогового управления.

Tax analysis of tax and other payments from the employee's income

This article considers formulas, the settlement and analytical tables, allowing to analyse the tax liabilities and other fees from the income of the worker. Also it provides indicators and coefficients for determination of efficiency of tax management by the tax liabilities of the income of the worker.

Keywords: the tax analysis, settlement-analytical tables, incomes of workers, tax obligations, tax payments, the social tax, social deductions, obligatory pension payments, efficiency of tax management.

Сумма обязательных пенсионных взносов, подлежащих перечислению в накопительные пенсионные фонды, определяется путем применения ставки взносов к сумме доходов, с которых удерживаются обязательные пенсионные выплаты (формула 1).

$$\sum \text{ОПВ}_{\text{п/у}} = \sum_{i=1}^n \text{Д}_{\text{раб, уОПВ}} \times \text{С}_{\text{ОПВ}}, \quad (1)$$

где $\sum \text{ОПВ}_{\text{п/у}}$ – сумма обязательных пенсионных взносов, подлежащих перечислению в бюджет;

$\text{С}_{\text{ОПВ}}$ – ставка обязательных пенсионных взносов.

Социальный налог является налогом, начисляемым налоговым агентом на доходы, облагаемые социальным налогом. Если индивидуальный подоходный налог и сумма обязательных пенсионных взносов являются расходами работника, удерживаемыми при выплате доходов и перечисляемые налоговыми агентами, то социальный налог и соци-

альные отчисления начисляются на доходы работников и являются расходами работодателя. Доходы работника, облагаемые социальным налогом, рассчитываются путем вычитания суммы доходов, не облагаемых социальным налогом, установленным статьей 357 НК РК¹, и суммы обязательных пенсионных взносов из общей суммы доходов работника (формула 2).

$$\sum_{i=1}^n D_{i \text{ раб ноСН}} = \sum_{i=1}^n D_{i \text{ раб нач}} - \sum_{i=1}^n D_{i \text{ раб нноСН}} - \sum B_{\text{ОПВ раб но}}, \quad (2)$$

где $\sum_{i=1}^n D_{i \text{ раб ноСН}}$ – сумма D_i доходов работника, облагаемых социальным налогом, где i принимает значение от 1 до n ;

$\sum_{i=1}^n D_{i \text{ раб нноСН}}$ – сумма D_i доходов работника, не облагаемых социальным налогом, где i принимает значение от 1 до n ;

$\sum_{\text{раб но}} \text{ОПВ}$ – вычет по обязательным пенсионным взносам.

Для исчисления социального налога необходимо умножить ставку социального налога на сумму доходов, облагаемых социальным налогом (формула 3).

$$\sum \text{СН}_{\text{нач}} = \sum_{i=1}^n D_{i \text{ раб ноСН}} \times C_{\text{СН}}, \quad (3)$$

где $\sum \text{СН}_{\text{нач}}$ – сумма начисленного социального налога;

$C_{\text{СН}}$ – ставка социального налога.

Необходимо отметить, что сумма социального налога, подлежащего перечислению, значительно меньше суммы начисленного социального налога (формула 4), так как по налоговому законодательству Республики Казахстан сумма начисленного социального налога при уплате подлежит уменьшению на сумму социальных отчислений, исчисленных в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об обязательном социальном страховании»². При превышении суммы социальных отчислений в Государственный фонд социального страхования над суммой социального налога сумма социального налога считается равной нулю.

$$\sum \text{СН}_{\text{п/у}} = \sum \text{СН}_{\text{нач}} - \sum \text{СО}_{\text{нач}}, \quad (4)$$

где $\sum \text{СН}_{\text{п/у}}$ – сумма социального налога, подлежащего уплате;

$\text{СО}_{\text{нач}}$ – сумма социальных отчислений.

¹ Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изменениями и дополнениями на 01.01.2012), ст. 357, <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/Pages/default.aspx>

² Закон Республики Казахстан от 25 апреля 2003 года № 405-III «Об обязательном социальном страховании» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.07.2012 г.) http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1039354

Анализ социального налога, сумм доходов, облагаемых и не облагаемых социальным налогом, сумм социального налога, подлежащего уплате, сумм социальных отчислений рассмотрены нами в таблице 1.

Таблица 1

Анализ социального налога

Показатель	Текущий налоговый период (т.н.п.)		Предыдущий налоговый период (п.н.п.)		Отклонение (т.н.п.-п.н.п.)	
	Сумма	Доля в общих дох. раб.	Сумма	Доля в общих дох. раб.	Сумма	Процент (%)
$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач т.н.п.}}$	100 %	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач п.н.п.}}$	100 %	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач т.н.п.}} - \sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач п.н.п.}}$	
$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб иноСН}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб иноСН т.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб иноСН т.н.п.}}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб иноСН п.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб иноСН п.н.п.}}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб иноСН т.н.п.}} - \sum_{i=1}^n D_{i\text{раб иноСН п.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб иноСН т.н.п.}}} (\%) - X_{D_{i\text{раб иноСН п.н.п.}}} (\%)$
$\sum \text{ВОПВ раб но}$	$\sum \text{ВОПВ раб но т.н.п.}$		$\sum \text{ВОПВ раб но п.н.п.}$		$\sum \text{ВОПВ раб но т.н.п.} - \sum \text{ВОПВ раб но п.н.п.}$	
$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСН}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСН т.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб ноСН т.н.п.}}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСН п.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб ноСН п.н.п.}}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСН т.н.п.}} - \sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСН п.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб ноСН т.н.п.}}} (\%) - X_{D_{i\text{раб ноСН п.н.п.}}} (\%)$
$\sum \text{СН}_{\text{нач}}$	$\sum \text{СН}_{\text{нач т.н.п.}}$		$\sum \text{СН}_{\text{нач п.н.п.}}$		$\sum \text{СН}_{\text{нач т.н.п.}} - \sum \text{СН}_{\text{нач п.н.п.}}$	

Таблица 1 «Анализ социального налога» является вычислительной, поскольку она отражает все суммы и процедуры исчисления начисленного социального налога. Данная таблица позволит:

- рассмотреть сумму дохода работника, облагаемого и необлагаемого социальным налогом;
- изучить удельный вес доходов, облагаемых и необлагаемых социальным налогом;
- принять управленческие решения по назначению дополнительных процедур по проверке правильности и законности признания облагаемых и необлагаемых доходов;
- изучить динамику и произвести ретроспективный анализ всех показателей, имеющих отношение к социальному налогу.

Социальные отчисления, исчисленные в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об обязательном социальном страховании», рассчитываются путем уменьшения общих доходов работника на сум-

му доходов, с которых не удерживаются социальные отчисления, а также на сумму обязательных пенсионных взносов (формула 5).

$$\sum_{i=1}^n D_{\text{раб ноСО}} = \sum_{i=1}^n D_{\text{раб нач}} - \sum_{i=1}^n D_{\text{раб нноСО}} - \sum V_{\text{ОПВ раб но}}, \quad (5)$$

где $\sum_{i=1}^n D_{\text{раб ноСО}}$ – сумма D_i доходов работника, с которых исчисляются социальные отчисления, где принимает значение от 1 до n ;

$\sum_{i=1}^n D_{\text{раб нноСО}}$ – сумма D_i доходов работника, с которых не исчисляются социальные отчисления, где принимает значение от 1 до n ;

$\sum V_{\text{ОПВ раб но}}$ – вычет по обязательным пенсионным взносам.

После определения суммы дохода, с которых рассчитываются социальные отчисления, исчисляется сумма начисленных социальных отчислений путем умножения ставки социального налога на сумму налогооблагаемого дохода, с которого рассчитываются социальные отчисления (формула 6).

$$\sum CO_{\text{нач}} = \sum_{i=1}^n D_{\text{раб ноСО}} \times C_{\text{СО}}, \quad (6)$$

где $\sum CO_{\text{нач}}$ – сумма начисленных социальных отчислений;

$C_{\text{СО}}$ – ставка социальных отчислений.

Анализ социальных отчислений, рассматривающий анализ сумм, облагаемых и не облагаемых социальными отчислениями, суммы начисленного социального отчисления представляется в таблице 2.

Таблица 2 «Анализ социальных отчислений», как и таблица социального налога, является вычислительной, поскольку она также отражает все суммы и процедуры исчисления социальных отчислений. Данная таблица позволит:

- рассмотреть сумму доходов работника, с которых исчисляются или не исчисляются социальные отчисления;
- изучить удельный вес доходов, с которых исчисляются или не исчисляются социальные отчисления;
- принять управленческие решения по назначению дополнительных процедур по проверке правильности и законности признания доходов, с которых исчисляются и не исчисляются социальные отчисления;
- изучить динамику и произвести ретроспективный анализ всех показателей, имеющих отношение к социальным отчислениям.

Следующим анализом налоговой отчетности по налогам и взносам, связанным с доходами работников, является анализ численности и рас-

Анализ социальных отчислений

Показатель	Текущий налоговый период (т.н.п.)		Предыдущий налоговый период (п.н.п.)		Отклонение (т.н.п.-п.н.п.)	
	Сумма	Доля в общих дох. раб.	Сумма	Доля в общих дох. раб.	Сумма	Процент (%)
$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач т.н.п.}}$	100 %	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач п.н.п.}}$	100 %	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач т.н.п.}} - \sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нач п.н.п.}}$	
$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нноСО}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нноСО т.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб нноСО т.н.п.}}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нноСО п.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб нноСО п.н.п.}}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нноСО т.н.п.}} - \sum_{i=1}^n D_{i\text{раб нноСО п.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб нноСО т.н.п.}}} (\%) - X_{D_{i\text{раб нноСО п.н.п.}}} (\%)$
$\sum V_{\text{ОПВ раб но}}$	$\sum V_{\text{ОПВ раб но т.н.п.}}$		$\sum V_{\text{ОПВ раб но п.н.п.}}$		$\sum V_{\text{ОПВ раб но т.н.п.}} - \sum V_{\text{ОПВ раб но п.н.п.}}$	
$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСО}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСО т.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб ноСО т.н.п.}}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСО п.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб ноСО п.н.п.}}}$	$\sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСО т.н.п.}} - \sum_{i=1}^n D_{i\text{раб ноСО п.н.п.}}$	$X_{D_{i\text{раб ноСО т.н.п.}}} (\%) - X_{D_{i\text{раб ноСО п.н.п.}}} (\%)$
$\sum CO_{\text{нач}}$	$\sum CO_{\text{нач т.н.п.}}$		$\sum CO_{\text{нач п.н.п.}}$		$\sum CO_{\text{нач т.н.п.}} - \sum CO_{\text{нач п.н.п.}}$	

ходов по оплате труда работников-инвалидов, поскольку в зависимости от этих показателей определяется правомочность использования налоговых преференций при использовании труда работников-инвалидов. Так, общая численность работников компании рассчитывается путем сложения численности работников-инвалидов и других работников (формула 7).

$$Ч_{\text{раб общ}} = Ч_{\text{раб}} - Ч_{\text{раб инв}} \tag{7}$$

где $Ч_{\text{раб общ}}$ — общая численность работников;

$Ч_{\text{раб}}$ — численность работников не инвалидов;

$Ч_{\text{раб инв}}$ — численность работников инвалидов.

Расчет удельного веса численности работников-инвалидов в общей численности работников исчисляется путем деления численности работников-инвалидов на общую численность работников и умножения на 100% (формула 8).

$$W_{\text{инв/раб общ}} = \frac{Ч_{\text{раб инв}}}{Ч_{\text{раб общ}}} \times 100 \% \tag{8}$$

где $W_{инв/раб\ общ}$ – удельный вес численности работников-инвалидов в общей численности работников.

Расчет удельного веса расходов по оплате труда работников-инвалидов в общих расходах по оплате труда исчисляется путем деления суммы доходов работников-инвалидов на общую сумму доходов работников и умноженную на 100% (формула 9).

$$W_{зп\ инв/раб\ общ} = \frac{\sum ЗП\ инв}{\sum ЗП\ общ} \times 100\% , \quad (9)$$

где $W_{зп\ инв/раб\ общ}$ – удельный вес расходов по оплате труда работников-инвалидов в общих расходах по оплате труда

$\sum ЗП_{общ}$ – сумма общих расходов по оплате труда;

$\sum ЗП_{инв}$ – сумма расходов по оплате труда работников-инвалидов.

В связи с тем, что в налоговом Кодексе Республике Казахстан при начислении заработной платы и исчислении налогов и сборов, связанных с оплатой труда, имеются налоговые преференции при использовании труда инвалидов, нами представляется анализ численности и оплаты труда работников с учетом работников инвалидов (таблица 3).

Таблица 3

Анализ численности и оплаты труда работников

Показатель	Текущий налоговый период (т.н.п.)		Предыдущий налоговый период (п.н.п.)		Отклонение (т.н.п.-п.н.п.)	
	Численность	Оплата труда	Численность	Оплата труда	Численность	Оплата труда
Общая численность работников	$Ч_{раб\ общ\ т.н.п.}$	$\sum ЗП_{общ\ т.н.п.}$	$Ч_{раб\ общ\ п.н.п.}$	$\sum ЗП_{общ\ п.н.п.}$	$Ч_{раб\ общ\ т.н.п.} - Ч_{раб\ общ\ п.н.п.}$	$\sum ЗП_{общ\ т.н.п.} - \sum ЗП_{общ\ п.н.п.}$
Работники-инвалиды	$Ч_{раб\ инв\ т.н.п.}$	$\sum ЗП_{инв\ т.н.п.}$	$Ч_{раб\ инв\ п.н.п.}$	$\sum ЗП_{инв\ п.н.п.}$	$Ч_{раб\ инв\ т.н.п.} - Ч_{раб\ инв\ п.н.п.}$	$\sum ЗП_{инв\ т.н.п.} - \sum ЗП_{инв\ п.н.п.}$
Удельный вес работников-инвалидов в общей численности работников	$W_{инв/раб\ общ\ т.н.п.} (\%)$	$W_{зп\ инв/раб\ общ\ т.н.п.} (\%)$	$W_{инв/раб\ общ\ п.н.п.} (\%)$	$W_{зп\ инв/раб\ общ\ п.н.п.} (\%)$	$W_{инв/раб\ общ\ т.н.п.} (\%) - W_{инв/раб\ общ\ п.н.п.} (\%)$	$W_{зп\ инв/раб\ общ\ т.н.п.} (\%) - W_{зп\ инв/раб\ общ\ п.н.п.} (\%)$

Таблица 3 «Анализ численности и оплаты труда работников» позволит рассмотреть все показатели в ретроспективном разрезе. То есть, данная таблица позволит выяснить:

- общую численность работников и работников-инвалидов, а также удельный вес работников-инвалидов в общей численности работников за текущий и предыдущий налоговый период;
- сумму общих доходов работников и работников-инвалидов, а также удельный вес доходов работников-инвалидов в общей сумме доходов работников за текущий и предыдущий налоговый период;
- принять управленческие решения по назначению дополнительных процедур по проверке правильности расчетов оплаты труда работников-инвалидов, законности при использовании налоговых преференций;
- изучить динамику и выявить закономерности изменений представленных показателей.

Для организации расширенных процедур анализа налогов и взносов с начисленных доходов работника нами предлагается таблица 4, в которой сконцентрированы все налоги и взносы, доходы с которых исчисляются по основным классам служащих и работников компании. Нами были выделены основные четыре класса сотрудников компании: Первый класс – управленческий персонал, второй класс – сотрудники среднего звена, третий класс – рабочие, четвертый класс – обслуживающий персонал. Также при необходимости предусмотрены дополнительные промежуточные классы. Интересно то, что данный информационный массив можно формировать как по классам, так и по группам сотрудников, а также по каждому сотруднику компании. Также рассмотрены такие показатели, как: численность работников, начисленный доход работников, выплаченные доходы работникам, доходы, облагаемые индивидуальным подоходным налогом, сумма индивидуального подоходного налога, подлежащего перечислению в бюджет, доходы, облагаемые обязательными пенсионными взносами, сумма обязательных пенсионных взносов, доходы, облагаемые социальным налогом, сумма начисленного социального налога, сумма социального налога, подлежащего перечислению в бюджет, доходы, с которых исчисляются социальные отчисления, а также сумма социальных отчислений.

Таблицу 4 «Анализ налогов и взносов с начисленных доходов работника» можно формировать как по одному налоговому периоду (месяц, квартал, год), так и по нескольким налоговым периодам. Однако наиболее удобной является таблица, рассматривающая каждый налоговый период в отдельности (месяц, квартал) и периоды, собранные в календарном порядке за один налоговый год. При необходимости по-

Таблица 4

Анализ налогов и взносов с начисленных доходов работника

Показатель	Чис. раб.	Нач. доход	Выплат. доход	Доход облаг. ИПН	Сумма ИПН	Доход облаг. ОПВ	Сумма ОПВ	Доход облаг. СН	Сумма СН нач	Сумма СН п/у	Доход облаг. СО	Сумма СО
Класс 1 Управленческий персонал	$Ч_{\text{раб общ}}^{\text{К1}}$	$\Sigma D_{\text{раб}}^{\text{нач К1}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{вып К1}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{но К1}}$	$\Sigma \text{ИПН}'_{\text{раб К1}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{уОПВ К1}}$	$\Sigma \text{ОПВ}_{\text{п/у К1}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСН К1}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{нач К1}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{п/у К1}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСО К1}}$	$\Sigma \text{СО}_{\text{нач К1}}$
Класс ...	$Ч_{\text{раб общ}}^{\text{К...}}$	$\Sigma D_{\text{раб}}^{\text{нач К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{вып К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{но К...}}$	$\Sigma \text{ИПН}'_{\text{раб К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{уОПВ К...}}$	$\Sigma \text{ОПВ}_{\text{п/у К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСН К...}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{нач К...}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{п/у К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСО К...}}$	$\Sigma \text{СО}_{\text{нач К...}}$
Класс 2 Сотрудники среднего звена	$Ч_{\text{раб общ}}^{\text{К2}}$	$\Sigma D_{\text{раб}}^{\text{нач К2}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{вып К2}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{но К2}}$	$\Sigma \text{ИПН}'_{\text{раб К2}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{уОПВ К2}}$	$\Sigma \text{ОПВ}_{\text{п/у К2}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСН К2}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{нач К2}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{п/у К2}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСО К2}}$	$\Sigma \text{СО}_{\text{нач К2}}$
Класс ...	$Ч_{\text{раб общ}}^{\text{К...}}$	$\Sigma D_{\text{раб}}^{\text{нач К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{вып К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{но К...}}$	$\Sigma \text{ИПН}'_{\text{раб К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{уОПВ К...}}$	$\Sigma \text{ОПВ}_{\text{п/у К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСН К...}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{нач К...}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{п/у К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСО К...}}$	$\Sigma \text{СО}_{\text{нач К...}}$
Класс 3 Рабочие	$Ч_{\text{раб общ}}^{\text{К3}}$	$\Sigma D_{\text{раб}}^{\text{нач К3}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{вып К3}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{но К3}}$	$\Sigma \text{ИПН}'_{\text{раб К3}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{уОПВ К3}}$	$\Sigma \text{ОПВ}_{\text{п/у К3}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСН К3}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{нач К3}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{п/у К3}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСО К3}}$	$\Sigma \text{СО}_{\text{нач К3}}$
Класс ...	$Ч_{\text{раб общ}}^{\text{К...}}$	$\Sigma D_{\text{раб}}^{\text{нач К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{вып К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{но К...}}$	$\Sigma \text{ИПН}'_{\text{раб К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{уОПВ К...}}$	$\Sigma \text{ОПВ}_{\text{п/у К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСН К...}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{нач К...}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{п/у К...}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСО К...}}$	$\Sigma \text{СО}_{\text{нач К...}}$
Класс 4 Обслуживающий персонал	$Ч_{\text{раб общ}}^{\text{К4}}$	$\Sigma D_{\text{раб}}^{\text{нач К4}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{вып К4}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{но К4}}$	$\Sigma \text{ИПН}'_{\text{раб К4}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{уОПВ К4}}$	$\Sigma \text{ОПВ}_{\text{п/у К4}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСН К4}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{нач К4}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{п/у К4}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСО К4}}$	$\Sigma \text{СО}_{\text{нач К4}}$
Общие	$Ч_{\text{раб общ}}$	$\Sigma D_{\text{раб}}^{\text{нач}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{вып}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{но}}$	$\Sigma \text{ИПН}'_{\text{раб}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{уОПВ}}$	$\Sigma \text{ОПВ}_{\text{п/у}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСН}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{нач}}$	$\Sigma \text{СН}_{\text{п/у}}$	$\Sigma_{i=1}^n D_{i\text{раб}}^{\text{ноСО}}$	$\Sigma \text{СО}_{\text{нач}}$

казатели можно формировать как в комплексе массивов, так и по характеру в сравнительной табличной форме. Данная таблица позволит:

- расширенно рассмотреть все итоговые показатели, связанные с оплатой труда;
- изучить каждый показатель и степень влияния на доходы работника, подлежащие выплате;
- формировать массив данных предыдущих налоговых периодов, для последующего налогового планирования и бюджетирования;
- изучить налоги и взносы, являющиеся обязательствами работника, и выявить их влияние на его доходы;
- изучить налоги и взносы, являющиеся обязательствами работодателя, и выявить их влияние на расходы компании;
- рассмотреть итоговые показатели по группам, классам и компании, в целом;
- принять управленческие решения по назначению дополнительных процедур по проверке правильности и законности признанных итоговых сумм, связанных с оплатой труда;
- принять управленческие решения кадровому менеджменту, изучить динамику за предыдущие налоговые периоды и выявить закономерности изменений.

Необходимо отметить, что индивидуальный подоходный налог и обязательные пенсионные взносы являются расходами работника, которые удерживаются налоговым агентом при выплате доходов. А социальный налог и социальные отчисления в Государственный фонд социального страхования являются расходами работодателя, который и выступает налоговым агентом. Таким образом, на наш взгляд, необходимо определить удельный вес данных налоговых обязательств для определения налоговой нагрузки работника, связанной с оплатой труда как со стороны работника, так и со стороны работодателя, а также коэффициент налоговой эффективности оплаты труда (таблица 5).

Таблица 5 «Эффективность налогового управления налоговыми обязательствами доходов работника» позволяет определить коэффициенты: облагаемых ОПВ доходов работника, облагаемости ОПВ, облагаемых социальным налогом доходов работника, облагаемости социальным налогом, облагаемых социальными отчислениями доходов работника, облагаемости социальными отчислениями, а также удельный вес показателей по классам.

**Эффективность налогового управления налоговыми обязательствами
доходов работника**

№ п/п	Наименование показателя	Формулы	Определения
1.	Коэффициент облагаемых ОПВ доходов работника (COPCIW - coefficient of assessed with obligatory pension contributions of the income of the worker)	$COPCIW = \frac{\sum_{i=1}^n Д_{\text{раб}} \cdot y_{\text{ОПВ}}}{\sum \text{Драб нач}}$	Сумма доходов работника, с которых удерживаются ОПВ, разделенная на сумму начисленных доходов работника
2.	Коэффициент облагаемости ОПВ (COPC - coefficient of assessed with obligatory pension contributions)	$COPC = \frac{\sum \text{ОПВ}/y}{\sum \text{Драб нач}}$	Сумма ОПВ, разделенная на сумму начисленных доходов работника
3.	Коэффициент облагаемых социальным налогом доходов работника (CSTIW - coefficient of assessed with a social tax of the income of the worker)	$CSTIW = \frac{\sum_{i=1}^n Д_{\text{раб}} \cdot \text{ноСН}}{\sum \text{Драб нач}}$	Сумма доходов работника, облагаемых социальным налогом, разделенная на сумму начисленных доходов работника
4.	Коэффициент облагаемости социальным налогом (CSTI - coefficient of assessed with a social tax of the income)	$CSTI = \frac{\sum \text{СНп}/y}{\sum \text{Драб нач}}$	Сумма социального налога, подлежащего уплате, разделенная на сумму начисленных доходов работника
5.	Коэффициент облагаемых социальными отчислениями доходов работника (CSAIW - coefficient of assessed with a social assignments of the income of the worker)	$CSAIW = \frac{\sum_{i=1}^n Д_{\text{раб}} \cdot \text{ноСО}}{\sum \text{Драб нач}}$	Сумма доходов работника, облагаемых социальными отчислениями, разделенная на сумму начисленных доходов работника
6.	Коэффициент облагаемости социальными отчислениями (CSAI - coefficient of assessed with a social assignments of the income)	$CSAI = \frac{\sum \text{СОнач}}{\sum \text{Драб нач}}$	Сумма социальных отчислений, разделенная на сумму начисленных доходов работника
7.	Удельный вес показателей по классам (SWIC - Specific weight of indicators on classes)	$SWIC = \frac{\sum \text{Пк}}{\sum \text{Побщ}} \times 100\%$ где, $\sum \text{Пк}$ – сумма показателей по классам; $\sum \text{Побщ}$ – сумма общих показателей.	Сумма показателей по классам, умноженная на 100%, разделенная на сумму общих показателей

Иванушкина И. С.
аспирант,
Магнитогорский государственный
технический университет им. Г. И. Носова

Реформа страхования в Индии

В статье представлен анализ реформы страхования, проведенной в Индии в конце 2012 г. Рассмотрены положительные и отрицательные моменты нововведений для страховой отрасли Индии. Также в статье рассмотрена динамика цикличности индийского страхового рынка.

Ключевые слова: страховой рынок, реформа страхования, андеррайтинговый результат, экономический цикл, страховые премии, страховые выплаты, страховая компания.

The insurance reforms in India

In article the analysis of insurance reforms in India in the end of 2012 is given. Positive and negative aspects of innovation for Indian insurance industry are described here. Also in the article analyzed the cyclical dynamics of the Indian insurance market.

Keywords: the insurance market; insurance reform; underwriting result; economical cycling; insurance premiums; insurance claims; insurance company.

В Индии, одной из первых стран Азии, возникло страховое дело. Это связано с развитием мореплавания и торговли. Впервые договор страхования был заключен в X в. до н.э. и являлся важнейшим способом защиты от рисков при перевозках товаров. Развитие современного страхования началось со второй половины XIX в. с открытием первого представительства английской страховой компании в 1818 г. в Калькутте. В 1995 г. была проведена национализация рынка страхования жизни. В 1994 г. был создан Орган надзора и регулирования, и в 1995 г. была создана Служба страхового надзора за страховым сектором. До 1999 г. действовала государственная монополия на страхование и перестрахование. После проведения реформ она была отменена. Кроме того, иностранным инвесторам разрешили владеть 26% капитала всех страховщиков с целью обеспечения лучшего страхового покрытия и увеличить поток долгосрочных ресурсов для финансирования инфраструктуры. Также результатом реформ являлось 20-кратное увеличение размера требования к минимальному капиталу страховых организаций (до 1 млрд. рупий). Было отменено обязательное перестрахование, которое раньше проводилось в пользу государственной компании Ин-

дии. Было подписано множество протоколов, которые позволяли привлекать иностранные страховые компании к созданию совместных предприятий по предоставлению страховых услуг.

В настоящее время страховой рынок Индии входит в число 25 развитых страховых рынков, а в регионе Азии входит в четверку самых крупных отраслей страхования. В 2011 г. сумма премиального дохода индийских страховщиков составила \$ 78000 млрд. Этот показатель почти в 8 раз выше, чем в 2000 г. Несмотря на это, уровень развития страхования в Индии остается достаточно низким. Страховые премии на душу населения составляют всего \$54,3. По этому показателю страна занимает 76 место в мире. Показатель соотношения страховых премий к уровню внутреннего валового продукта составляет 5,2%, по этому показателю Индия занимает 31 место среди других стран.

На рисунке 1 представлен показатель «андеррайтинговый результат» (АР) страхового бизнеса Индии, благодаря которому можно оценить цикличность рынка страхования. На графике можно выделить только один цикл, который берет начало в 2000 г., когда имело место резкое увеличение в объемах страховых премий, и заканчивается в 2010 г., после чего страховая отрасль в Индии вошла в новую стадию роста. Резкий скачок в премиальном доходе индийских страховщиков произошел в результате повышения финансовых показателей по страхованию жизни. На этот сектор страхования приходится 86% всей страховой индустрии Индии. Своего пика АР достиг в 2007 г., когда

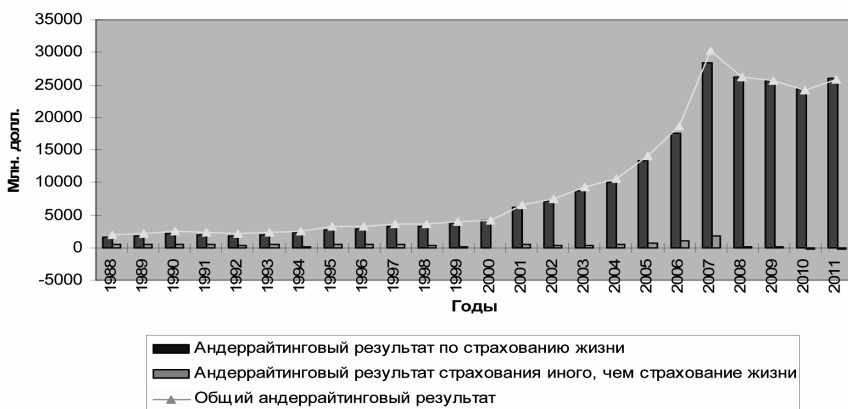


Рис. 1. Андеррайтинговый результат страхового рынка Индии за период с 1988 г. по 2011 г.

страховые премии и по страхованию жизни, и по страхованию иному, чем страхование жизни имели самые высокие показатели сборов. Страховые выплаты на протяжении всего периода росли постепенными темпами по мере увеличения обязательств перед страхователями, при этом не наблюдалось заметных скачков показателя, это объясняется отсутствием крупных природно-климатических или техногенных страховых событий.

На сегодняшний день страховой рынок Индии является одним из самых привлекательных с точки зрения иностранных инвестиций. Однако до конца 2012 г. для иностранных страховщиков действовал ряд ограничений, которые в итоге были сняты посредством проведения реформы страхования. Суть реформы заключается в том, что правительство Индии одобрило 49% прямых иностранных инвестиций в страховые компании страны. Предполагается, что эти реформы должны стать существенной частью стратегии по стимулированию роста экономики Индии, учитывая ситуацию с возросшим госдолгом и дефицитом бюджета страны. Предпринимаемые меры должны будут повысить уровень делового доверия к индийскому рынку и сделать его более привлекательным для иностранных инвесторов. Принятые нововведения вызвали массовые протесты людей и недовольства со стороны оппозиционных партий. Причины возникновения трудностей при проведении изменений в страховой отрасли:

- недоверие со стороны населения и левых партий к иностранным компаниям. Это объясняется тем, что спустя 12 лет, в течение которых индийский рынок страхования открыт для иностранного капитала, сектор страхования все еще находится в зачаточном состоянии;
- на 20–25% отрасль страхования в Индии представлена мелкими частными страховыми компаниями, доля которых в ВВП страны составляет 40%. Они боятся, что крупные иностранные страховщики подорвут финансы малого бизнеса в данной сфере;
- проводимая реформа направлена против бедных слоев населения и может привести к потере рабочих мест.

Несмотря на эти протесты, положительные моменты реформы страхования заключаются в следующем.

1. Иностранный опыт и технологии помогут индийской индустрии страхования инновационные и персонализированные продукты, которые будут привлекать все больше страхователей. Всего 65% городского населения имеют договоры по страхованию жизни, этот показа-

тель является крайне низким в сельской местности — 40%, а в областях, где нет банков — почти нулевой уровень страхования.

2. Инвестиции позволят снизить стоимость страховых услуг, ведь в настоящий момент страховые взносы слишком высоки для человека с низким уровнем дохода. С помощью инструментов пересчета тарифных ставок станет возможным увеличение выгоды страхователя, а благодаря этому повышение доходов страховщиков.

3. Повышение притока капитала в Индию необходимо, так как за последние десять лет наблюдалось замедление экономического роста в результате высокой инфляции, спада в промышленном производстве, коррупции в правительстве, устарелой налоговой системы и роста государственного долга. После долгого периода роста индийской экономики последовал спад показателя ВВП. В 2007–2008 гг. темп роста ВВП составил 9,3% в связи с влиянием глобального финансового кризиса. Темпы роста индийской экономики стали снижаться.

В страховой отрасли Индии доминируют государственные компании, которые контролируют 60% всего страхового рынка. Остальную долю рынка делят между собой представители малого бизнеса, который представлен 50-ю организациями. Для сравнения — в США осуществляют свою деятельность 700 компаний. В секторе страхования жизни существуют три категории игроков. Во-первых, лидеры отрасли, которые не нуждаются в иностранном капитале, они не будут затронуты страховой реформой. Во-вторых, это компании, у которых есть проблемы с капиталом, они являются теми, кто с нетерпением ждут прямых иностранных инвестиций. В-третьих, это «компаний-новички», которые работают на рынке в течение последних четырех-пяти лет. Большинство из них находятся в процессе создания своих страховых портфелей. Они также нуждаются в дополнительном капитале.

На сегодняшний день проблемой развития страхового сектора является снижение привлекательности индийского страхового рынка в глазах иностранных инвесторов. Согласно статистике, в 2011 г. деловая активность зарубежных страховщиков снизилась до цифры — \$357,83 млн. (рис. 2). Это случилось в результате мирового финансового кризиса, снижения темпов роста индийской экономики и ограничений при входе на рынок, которые действовали до конца 2012 г.

Таким образом, страховая отрасль в Индии требует больших объемов инвестиций. Шаги по увеличению прямых иностранных инвестиций являются на сегодняшний день особо актуальными для роста страхового бизнеса страны.

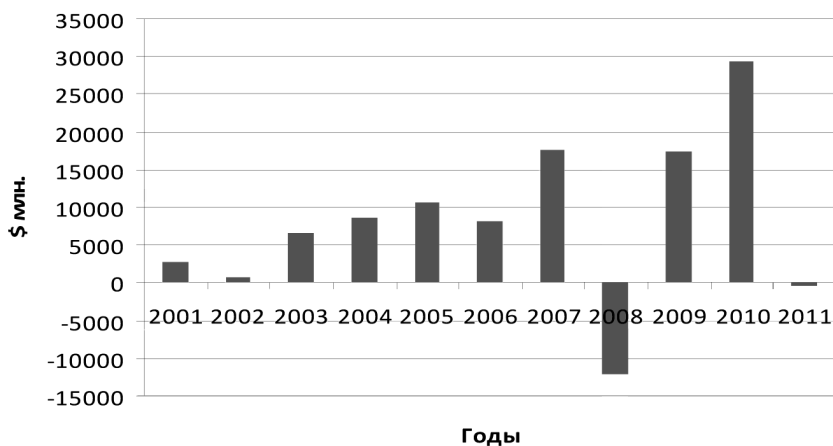


Рис. 2. Динамика инвестиционных поступлений в страховую отрасль Индии за период с 2001 г. по 2011 г.

Используемые источники

1. International Journal of Trade, Economics and Finance, Vol. 2, No. 3, June 2011.
2. <http://www.irda.gov.in>
3. http://www.irdaindia.org/annual_handbook.htm
4. <http://timesofindia.indiatimes.com>

Кузнецова Н. Н.
аспирант,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы,
САП консультант, ЗАО «Делойт и Туш СНГ»

Перспективные методы управления нефинансовыми рисками в нефтегазовых компаниях

В статье рассматриваются перспективные методы управления нефинансовыми рисками в нефтегазовом секторе.

Ключевые слова: методы управления нефинансовыми рисками, нефтегазовая компания, принцип экологичности системы, социально-психологические методы управления, категории нефинансовых рисков.

The perspective methods of non-financial risk management in the oil and gas companies

The article discusses the perspective methods of non-financial risk management in the oil and gas sector.

Keywords: methods of non-financial risk management, oil and gas company, the principle of ecological system, socio-psychological methods of management, the categories of non-financial risks.

В управлении нефинансовыми рисками интуиция не помогает, как и жесткое соблюдение правил и законодательных норм. Чтобы надежно держать под контролем нефинансовые риски и находить способы смягчения их последствий, нужно систематически отслеживать нефинансовые риски нефтегазовой компании разных категорий, разработав для каждой соответствующие процедуры. Только благодаря грамотно выстроенным процессам можно нейтрализовать естественные нефинансовые риски не только для нефтегазовой компании, но и для любой компании. Где главная цель — с помощью управления нефинансовыми рисками минимизировать финансовые потери.

Управления нефинансовыми рисками в нефтегазовых компаниях в глобальной экономике позволил определить основные направления совершенствования и развития механизма управления нефинансовыми рисками. Комплексный подход к созданию действенной методике содействия нефтегазовой деятельности российского частного капитала предполагает наличие широкого набора инструментов поддержки — от информацион-

ного до финансового содействия этому процессу (включая кредитование, страхование от политических рисков до репутационных рисков).

В нефтегазовых компаниях важны для нефтегазовой компании инструментально-методическое обеспечение механизма управления нефинансовыми рисками. Это: сценарное планирование, где основополагающим является планирование необходимых действий на возможные нефинансовые риски в нефтегазовой компании; стратегическое планирование, что включает в себя набор действий, решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для достижения целей; стратегическое планирование гарантирует, что менеджменту компании не выходить за пределы своей компетенции, стратегическое планирование предостерегает от необдуманных и поспешных решений; анализ акционерной стоимости, что подразумевает управление бизнесом для увеличивать стоимость компании; управление отношениями с клиентами, предполагается проводить постоянную работу с клиентами. Таким образом, основа модели составляют ключевые элементы, участвующие в функционировании системы управления нефинансовыми рисками, взаимосвязаны и реагирующие на внешнюю среду. Данные методы позволяют рассматривать, где сконцентрировались риски и что можно предпринять по предотвращению них.

Реализация функции риск-менеджмента в процессе развития нефтегазовой компании требует решения ряда организационных вопросов, связанных с согласованием вводимой функции в сложившуюся систему управления: определения положения риск-менеджера (или подразделения по управлению нефинансовыми рисками) в структуре управления нефтегазовой компании; внесения соответствующих изменений в регламенты и процедуры управления нефтегазовой компании; интеграции информационных потоков по управлению нефинансовыми рисками в общую информационную подсистему нефтегазовой компании; выделения ресурсов (материально-технических, финансовых и трудовых) на реализацию мер по управлению нефинансовыми рисками; установления порядка оценки и стимулирования эффективной реализации функции риск-менеджмента в нефтегазовой компании.

При управлении нефинансовыми рисками важно придерживаться принципа экологичности системы: «Синтаксис управления системой должен соответствовать синтаксису функционирования этой системы»¹. Другими словами, если осуществляется управление нефинансовыми рисками, надо на них влиять нефинансовыми методами.

¹ Высоцкая Н.В. Управление корпоративными отношениями в российских компаниях: практики и модели. М., Ассоциация Менеджеров, 2004 г.

Как правило, целесообразно использовать организационные и социально-психологические методы для управления нефинансовыми рисками. Организационные методы управления нефинансовыми рисками основаны на использовании организационных мер (административных и логистических решений) для обеспечения снижения нефинансовых рисков — возможности возникновения рисковых ситуаций в процессе инновационной деятельности и/или тяжести их последствий. Организационные методы управления, как правило, являются методами прямого действия.

Среди организационных методов управления нефинансовыми рисками инновационной деятельности выделяют следующие виды:

- 1) организационно-стабилизирующие, направленные на координацию деятельности по управлению нефинансовыми рисками;
- 2) распорядительные — направлены на оперативное принятие корректирующих решений в процессе управления нефинансовыми рисками нефтегазовой компании с целью повышения их эффективности;
- 3) дисциплинарные — направлены на снижение нефинансовых рисков нефтегазовой компании, связанных с ограничением свободы выбора действий исполнителей в процессе реализации стратегии.

Организационные методы управления нефинансовыми рисками обязательно должны применяться после тщательной юридической проработки и согласования, они должны быть надлежащим образом оформлены в виде нормативов, положений, инструкций, регламентов, приказов и других организационных документов.

Социально-психологические методы управления нефинансовыми рисками ориентированы на человека — личности или группы людей как участников процесса формирования и реализации стратегии нефтегазовой компании, обладающего определенной свободой выбора, что одновременно является и фактором дополнительного риска (вследствие неопределенности результатов исполнения принимаемых решений), и фактором снижения возможности и тяжести последствия нефинансовых рисков за счет вовлечения индивидуальных знаний в процесс управления нефинансовыми рисками. Социально-психологические методы управления, как правило, одновременно являются методами и прямого, и косвенного действия. К социально-психологическим методам и подходам к управлению нефинансовыми рисками формирования и реализации стратегии инновационного развития нефтегазовой компании относят: методы лидерства, основанные на личном примере, харизме; методы управления коллективом: использование командного подхода к реализации стратегии; методы воспитания и внушения: выс-

траивание единой системы организационных ценностей; методы управления знаниями: формализация и кодирование знаний; обучение и самообучение; синектические² методы; персонализация знаний о рисках инновационной деятельности и методах управления ими и др.

Эффективность применения социально-психологических методов управления нефинансовыми рисками во многом зависит от условий их применения: характера организационной культуры, стиля руководства, компетентности руководителей нефтегазовой компании и т. п. Поэтому разработка формализованных рекомендаций по их применению в практике управления нефинансовыми рисками не имеет смысла: руководитель организации и риск-менеджер должны подбирать подходы и инструменты управления нефинансовыми рисками «под себя», с учетом собственных индивидуальных особенностей. Однако для повышения эффективности управления нефинансовыми рисками руководители нефтегазовой компании и ее структурных подразделений должны обладать знаниями о нефинансовых рисках в процессе стратегического инновационного развития нефтегазовой компании и существующих методах управления ими. Поэтому приобретает особую практическую значимость задача формирования знаний, умений и навыков управления нефинансовыми рисками нефтегазовой компании.

Для результативного управления нефинансовыми рисками необходимо открыто обсуждать риски нефтегазовой компании внутри самой компании. Зачастую специалисты по управлению рисками часто уверены в точных прогнозах и своей правоте, что мешает видеть вероятность последствий нефинансовых рисков. Специалисты по управлению нефинансовыми рисками склонны анализировать риски, отталкиваясь от очевидных фактов. Такая особенность усугубляется тем, что люди подвержены во всем искать подтверждение своей правоты. Если события развиваются по незапланированному сценарию, то часто управленцы находятся в затруднительной ситуации. Устранить подобные психологические преграды можно, если воспользоваться опытом зарубежных компаний, где нефинансовые риски обсуждают коллективно, устраивая сессии, критикуя каждое мнение, что позволяет заново взглянуть на проблему.

Необходимо рассмотреть возможность создания Совета по анализу нефинансовых рисков. Входящие в него специалисты должны кри-

² Синектика (англ. Synectics – совмещение разнородных элементов) – методика исследования, основанная на социально-психологической мотивации коллективной интеллектуальной деятельности, предложенная В. Дж. Гордоном. Является развитием и усовершенствованием метода мозгового штурма.

тически оценивать решения инженеров проекта, выявляя слабые места этих решений и предлагать меры по их устранению. Совет включает в себя руководителя проекта и главу совета, встречи могут проходить квартально. Нефтегазовые компании могут создавать централизованные группы нефинансового риска, которые бы анализировали и контролировали вероятные угрозы. Лидеры подразделений, как заинтересованная сторона предоставляет необходимую информацию.

Нефинансовые риски, которым противостоят нефтегазовой компании, можно разделить на три категории: предотвратимые, внешние и стратегические. Каждая категория требует отдельного подхода по предотвращению риска. Предотвратимые нефинансовые риски, источником которых оказывается сама нефтегазовая компания, можно отслеживать и контролировать, вводя строгие правила, пропагандируя корпоративные ценности и реализуя стандартные меры внутреннего контроля. Внешние и стратегические нефинансовые риски должны открыто обсуждаться менеджерами их вместе с подчиненными. При этом необходимо искать экономичные способы снижения вероятности нежелательного развития событий, либо смягчения их последствий.

Таблица

Категории нефинансовых рисков³

	1 Предотвратимые риски	2 Риски стратегии	3 Внешние риски
	Опасности, которые возникают в самой компании и не дают никаких стратегических преимуществ.	Риски, которые компании берут на себя добровольно – ради максимальной прибыли, которую можно получить, реализуя свою бизнес-стратегию.	Неконтролируемые внешние риски.
Цель	Избежать или предотвратить экономически обоснованным способом нежелательное развитие событий.	Экономически эффективно снижать вероятность опасного развития событий и смягчать их последствия.	Экономически обоснованно смягчать последствия нежелательного развития события.
Принцип контроля	Сильная корпоративная культура, соблюдение правил и предотвращение коррупции. Четкое формулирование миссии компании, системы ее ценностей, правил и границ, внутреннего контроля и проверок, стандартные определенные процедуры.	Открытое обсуждение рисков могут помешать компании добиться своих стратегических целей; применение таких инструментов, как: - карты вероятности и последствий выявленных рисков; - ключевые показатели риска. Распределение ресурсов как средство предотвращения опасности.	Прогноз рисков посредством: - оценки побочного риска и стресс-тестирования; - сценарного планирования; - анализа действий конкурентов.

³ Harvard Business Review Russia. Август 2012, С. 48.

Продолжение таблицы

Задачи отдела управления рисками	Координировать, курировать и корректировать системы и меры контроля рисков, регулярно проверять их надежность.	Проводить семинары и совещания по анализу риска. Помогать в создании портфеля высокорискованных проектов и планировании их финансирования. Критиковать	Проводить с руководством стресс-тестирование, сценарное планирование и анализ действий конкурентов. Критиковать
Отношение отдела управления рисками к бизнес-единицам	Действуют как независимые наблюдатели.	Действуют как независимые посредники, независимые или внутренние эксперты.	Дополняют группу разработчиков стратегии или выступают в роли независимых посредников при создании прогноза рисков.

Таким образом, нефинансовой компании необходима централизованная служба, и специалисты по нефинансовым рискам, работающие в подразделениях. Централизованная служба оценивает принимает коммерческие решения с точки зрения нефинансовых рисков, они обмениваются информацией с централизованной группой.

Задача управления нефинансовыми рисками — предотвратить негативное развитие событий, особое внимание необходимо уделять не на новые возможности и успехи, а опасности и потери. Смягчение вероятности нежелательного развития событий позволит снизить влияние факторов повышающие нефинансовые риски, необходимо ориентироваться на превентивные меры — «профилактику» рисков, а не их «лечение».

Используемые источники

1. Высоцкая Н.В. Управление корпоративными отношениями в российских компаниях: практики и модели. М., Ассоциация Менеджеров, 2004.
2. Роберт Каплан, Анетт Майкс. Управление рисками: новые принципы. Harvard Business Review Russia. Август 2012.

Мирхаджаев Ф. К.
аспирант,
ГБОУ ВПО «Сургутский государственный
университет – ХМАО-Югры»

Нормирование финансовых результатов в цене на услуги жилищно-коммунального назначения в условиях развития предпринимательской среды

В статье рассматриваются отдельные предпосылки изменения методики расчета нормы прибыли в цене на услуги ЖКХ в соответствии с новыми целями и задачами системы управления развитием предпринимательской среды в данной отрасли.

Ключевые слова: предпринимательская среда, услуги жилищно-коммунального назначения, финансовый результат.

The valuation of financial results in the price of housing services and utilities in the development of the business environment

The paper presents selected conditions change of methodology in calculating the interest rate on the price of housing services in line with the new goals and objectives of development management of the business environment in the industry.

Keywords: business environment, for housing and utilities, the financial result.

Основным из приоритетных направлений современного развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства является развитие предпринимательской среды, предполагающей:

- усиление рыночных отношений и снижение «бюджетной нагрузки» в части возмещения расходов на услуги ЖКХ и нормирование финансовых результатов в цене на данные услуги;
- постепенную замену монопольного положения предприятий ЖКХ на конкурентные отношения;
- курс на общую либерализацию экономики, ведущий к изменению роли государства в управлении ЖКХ, сферы государственного регулирования естественных монополий и предоставления потребителям услуг ЖКХ права свободного выбора поставщиков, причем с возложением на последних всех инвестиционных рисков. Общая стратегия решения этих задач заключается в либерализации рынков по предоставлению услуг ЖКХ: переходе от закрытого, монопольного рынка к открыто-

му, конкурентному рынку в сфере предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства. При этом обеспечение свободной конкуренции между производителями и продавцами рассматривается в качестве базового условия для осуществления важнейших целей развития предпринимательства:

- повышения экономической эффективности деятельности предприятий отрасли и их ответственности за снижение расходов на производство услуги, не снижающей качество обслуживания потребителей путем отнесения наибольшей части финансовых результатов не за счет бюджета, а за счет собственных доходов;
- оптимизации тарифов на услуги ЖКХ, при сохранении социальной защищенности населения в части наиболее обоснованного нормирования доли финансовых результатов в цене услуги;
- привлечения широкого круга инвесторов для сооружения новых и технического перевооружения действующих предприятий сферы ЖКХ для сокращения доли нормируемой части финансовых результатов, возмещаемых за счет бюджетных ассигнований.

В настоящее время для развития предпринимательства в сфере предоставления услуг ЖКХ и снижения доли возмещения бюджетом нормы финансового результата в цене возможны следующие виды и формы конкуренции.

Прямая конкуренция:

- в сфере производства услуг — электро-, водо-, газо-, теплопроизводителями. Формы прямой конкуренции в этой сфере заключаются в использовании действующих мощностей и в создании новых за счет государственных инвестиций и привлечения частных инвестиций;
- в сфере продажи услуг — между поставщиками (продавцами) услуг и предприятиями, доводящими ее до конечных пользователей (управляющие компании).

Косвенная конкуренция (в сфере потребления):

- между управляющей компанией и поставщиками альтернативных услуг;
- между компанией и поставщиками услуг по другим видам услуг.

Предприятия ЖКХ вступают в конкуренцию во внешней среде на рынке капитала для получения инвестиционных ресурсов. Таким образом, в ЖКХ конкуренция, как фактор повышения эффективности,

должна действовать, прежде всего, в сфере создания новых мощностей с использованием прогрессивных технологий. Необходимым условием обеспечения эффективной конкуренции являются избыточные мощности предприятий, а также соответствующая им пропускная способность. Причем интенсивность конкуренции повышается с ростом количества производителей (поставщиков) услуг на данном рынке. Увеличения числа конкурирующих участников рынка можно достигнуть путем дезинтеграции и разделения крупных компаний-монополистов, создания независимых (функциональных) компаний в сферах создания, транспортировки, распределения и сбыта услуг, и, кроме того, за счет привлечения на рынок новых, независимых производителей. Считается, что конкуренция тогда максимально эффективна, когда она одновременно существует в сфере, как производства, так и сбыта (торговле). Хотя потребитель может получить услугу только от сетей местной компании, купить ее в принципе он может у любого продавца. Для этого необходимо, чтобы функция снабжения (обеспечения физических поставок услуги) и функция продажи были разделены, а все субъекты рынка получили свободный доступ к услуге. Предполагается, что открытость рынков для конкуренции зависит от масштабов приватизации и наличия частной собственности на предприятиях ЖКХ. Компании, находящиеся в собственности частного инвестора, способны производить услугу с наименьшими затратами. Тем не менее, в ряде развитых европейских стран существуют смешанные формы собственности. В общем случае усиление конкурентоспособности предприятий отрасли преследует две цели:

- отказ от дотаций государства, приток средств в бюджет, а также привлечение частного (в том числе иностранного) капитала;
- создание благоприятных условий для конкуренции как основы более эффективного функционирования и развития предприятий отрасли.

Мировой опыт показывает, что сценарии развития предпринимательской среды, предполагающей снижение бюджетной нагрузки на нормирование доли финансового результата в цене, внедрение конкуренции и проведение приватизации в ЖКХ, специфичны для каждой страны и могут осуществляться по следующим схемам:

- продажа целиком или отдельными долями бизнеса, участвующего в предоставлении услуг ЖКХ;
- продажа отдельных активов в виде акций при приватизации предприятий, функционирующих на рынке услуг ЖКХ;

- привлечение частного капитала для улучшения финансового положения, владельцем которого является государство;
- привлечение частного капитала на условиях: строительство — владение — эксплуатация — передача. Это означает, что предприятие остается в собственности компании, построившей его, до полного возмещения вложенного капитала и нормы прибыли на него, а после этого передается в собственность государства.

Как известно, функционирование предпринимательской среды обеспечивается, прежде всего, механизмом рыночного ценообразования в сфере производства и продажи услуги. Создание такого механизма требует, во-первых, выделения функции производства услуги в самостоятельный вид бизнеса и, во-вторых, дерегулирования тарифов и инвестиционной деятельности производителей услуг. Цена производства (тариф) должна устанавливаться только на основе баланса спроса и предложения на рынке. Такой подход стимулирует снижение расходов производства и привлечение инвестиций в ЖКХ. При этом инвестиционный риск целиком ложится на производителя, но и вся прибыль «достается» ему (она ограничивается только ценой конкурентного рынка, а не решениями регулирующих органов).

Для развития предпринимательства и открытия рынков услуг ЖКХ, а также снижения бюджетной нагрузки в части возмещения нормы прибыли государственным органом власти, по нашему мнению, необходимы следующие действия:

- осуществить приватизацию объектов (если таковая необходима);
- отделить потенциально конкурентные сферы деятельности от сфер деятельности естественных монополий;
- предоставить всем производителям свободный доступ к сети оптового рынка;
- вывести крупных потребителей услуг на оптовый рынок;
- ввести конкурентное ценообразование на оптовом рынке;
- отделить сбыт от распределения услуг и организовать конкуренцию на розничном (потребительском) рынке;
- разработать иную систему управления процессами развития предпринимательства, сосредоточив основные усилия на контроль и мотивацию участников предпринимательских отношений;

Реализация данных действий может проводиться в один или несколько этапов: отделение производства услуги от передачи, и сбыта; отделение сбыта от передачи (распределения). При этом происходит разделение собственности, и в каждой сфере деятельности создаются

независимые организации – функциональные предприятия (возможно по видам предоставляемых услуг).

Несмотря на усиление тенденций развития предпринимательской среды в сфере предоставления услуг ЖКХ, предприятия – производители услуг остаются в России до сих пор естественной монополией. С экономической точки зрения естественная монополия существует, когда эффект масштаба настолько велик, что одна фирма может снабжать весь рынок, имея более низкие издержки на единицу продукции, чем имел бы ряд конкурирующих фирм. Подобные условия имеют место в деятельности так называемых предприятий общественного пользования (электроснабжение, водоснабжения, газоснабжения и др.) В этом случае эффект масштаба в производстве и распределении продукта настолько велик, что для получения низких издержек на единицу продукции и низкой цены необходима крупномасштабная деятельность. В такой ситуации конкуренция является просто нерентабельной. Если бы рынок был поделен между многими производителями, эффект масштаба не был бы достигнут, издержки на единицу продукции были бы высоки и потребовались бы высокие цены, чтобы покрыть эти издержки. В данном случае режим естественной монополии является исключительным и представляет собой разновидность государственного регулирования экономики. Исключительность означает выведение отдельных сфер хозяйствования из-под влияния сугубо рыночных, конкурентных механизмов саморегулирования, и в обоснованном ограничении действия принципа свободы экономической деятельности с целью реализации и защиты публичных интересов путем государственного регулирования. Поэтому установление (закрепление) соответствующего монопольного режима означает введение особого положения в отдельном секторе экономики, что невозможно представить себе без экономических оснований. Поэтому к факторам, определяющим необходимость существования естественных монополий в ЖКХ можно отнести:

- особенности технологии, обладающей положительной отдачей от масштаба при любом объеме выпуска. Положительная отдача от масштаба обеспечивает снижение долгосрочных средних издержек с ростом выпуска (экономия от масштаба);
- экономия на разнообразии продуктивной организации, выпускающей различные наименования продукции (услуги), используя одни и те же производственные мощности;
- недостаточная емкость рынка по сравнению с минимальным эффективным рынком.

Действие указанных выше факторов, отсутствие действенных конкурентных механизмов и угроза злоупотреблений экономической властью субъектов таких монополий заставляет государство создавать специальную систему нормирования финансового результата в цене на услуги ЖКХ, направленную на достижение баланса интересов субъектов естественных монополий, обеспечивающих доступность реализуемого ими товара (услуги) для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий и населения, непосредственного потребителя услуг.

Используемые источники

1. Евдокимов В.С. Инновационное развитие индивидуального предпринимательства в сфере услуг ЖКХ // Микроэкономика. 2009. № 1.
2. Бессонова О. Мониторинг жилищной реформы: от приватизации к новой модели управления / О. Бессонова, С. Кирдина // ЭКО. 1996. № 9.
3. Бизнес-планирование при приватизации жилищных предприятий. Авт. Колл. Е.Б. Кокшарова, В.А. Лазарев, Е.Н. Луковников, Майк П. Линн, И.Р. Решетников, Ф.М. Ривкин // Некоммерческое партнерство «Содействие жилищному сектору». Екатеринбург, 1996.

Пономаренко А. Г.
кандидат экономических наук, преподаватель,
ГБОУ ВПО «Сургутский государственный
университет ХМАО – Югры»

Развитие теории внутреннего аудита в России

В статье рассматривается авторская позиция по отдельным аспектам понятийного аппарата внутреннего аудита в рамках трансформации системы управления крупными объединениями в России и в соответствии с требованиями МСФО по формированию финансовой отчетности.

Ключевые слова: внутренний аудит.

The development of the theory of internal auditing in Russia

In the article the author's position on certain aspects of the conceptual apparatus of internal audit in the transformation of the system of managing large unions in Russia and in accordance with IFRS for financial reporting.

Keywords: internal audit.

Корни возникновения аудита как института управления восходят ко времени, когда впервые появилось разделение интересов между теми, кто непосредственно занимался управлением хозяйствующего субъекта (менеджерами) и теми, кто вкладывал ресурсы в его деятельность. Основу аудита, как и прежде, в настоящее время составляет взаимная заинтересованность государства, администраций, исполнительных дирекций или менеджеров хозяйствующих субъектов и их владельцев, собственников, инвесторов, т.е. пользователей информации. Поэтому собственнику, владельцу или инвестору важно не только самому иметь достоверную экономическую информацию о законности и эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, но и доказать государству и заинтересованным пользователям ее реальность. Почти двухсотлетняя практика аудита в странах, где уже давно прочно утвердились рыночные отношения, подтверждает существование устойчивых тенденций в его развитии. Так, С. А. Стуков [1] выделяет три этапа его эволюции:

1. На первом этапе — проверка и подтверждение достоверности бухгалтерских документов и отчетности. Такой аудит называют подтверждающим, и он затрагивает только действия исполнителей, не характеризует работу администрации.

2. На втором этапе — системно-ориентированный аудит, когда в целях предупреждения ошибок основной упор делается на повышение эффективности управления и, в первую очередь, системы его внутреннего контроля, что не могло не отразиться и на точности учета, и на достоверности отчетных данных. При этом гораздо больше уделяется внимания консультативной деятельности, чем непосредственным аудиторским проверкам. По существу проверка состояния внутреннего контроля стала одной из важнейших задач аудита, что позволило сократить детальность и, соответственно, время всей аудиторской проверки. Данный этап развития аудита характеризуется формализацией аудиторских процедур посредством внедрения стандартов и норм.

3. Третий этап развития аудита — это его ориентация на возможный риск при проведении проверок или при консультировании, предупреждение и избежание риска.

В нашей стране на развитие аудита оказало влияние множество факторов, в том числе политических, экономических, социальных, юридических, профессиональных. Для первоначального этапа развития аудита в нашей стране характерна стихийность с начинающим государственным регулированием отношений; изменение структуры управления экономикой, а также процесс разгосударствления экономики и более широкое развитие рыночных отношений, что способствовало укреплению различных форм собственности и соответственно теории аудита. Изучая накопленный опыт развития аудита за рубежом нетрудно заметить, что организация и контрольная деятельность базируется на общих принципах, выработанных многолетней международной практикой.

В настоящее время новая форма экономического контроля (аудит) развивается, получает свою законодательную базу. Эта форма адекватна рыночным методам хозяйствования, она призвана решать возникающие противоречия между государством и хозяйствующим субъектом посредством осуществления независимых проверок, помогать последним в решении экономических вопросов. Однако для более широкого практического применения аудита, необходимы четкие позиции в таких вопросах, как понятие и его содержание, что является основополагающим при рассмотрении теоретических и организационных основ этой формы экономического контроля. Часть современных авторов в России, подчеркивает такие особенности аудита, как независимость, конфиденциальность, платность, рассматривает это понятие слишком узко, ограничивая его рамками проверки финансовой отчетности отдельных струк-

тур. Другие, ассоциируя аудит с процессом, рассматривают его как разновидность экономического контроля. А. К. Солодов считает, что: «... аудит – систематический процесс, проводимый независимым от внешних факторов лицом или группой лиц, основанный на результатах контроля информации, характеризующей деятельность ревизионной единицы, с последующим сообщением результатов контроля и своего мнения, основанного на установленных критериях и стандартах, по поводу информации, которую ревизионная единица представляет сторонним пользователям о своей деятельности и ее перспективах. Проще – это проверка и мнение о деятельности» [3]. В этом определении, по нашему мнению, объединяются содержания таких процессов, как контроль в целом, так и его конкретных организационных форм, т.е. ревизии и аудита.

К. А. Угольников отмечает аудит как: «... процесс ведения бухгалтерского учета на предприятии и в учреждениях с точки зрения его достоверности и справедливости» [4].

Хотелось бы отметить, что, как правило, в литературе аудит и ревизия трактуются равноценными понятиями с присущей им контрольной функцией. Однако по нашему мнению следует выделить ключевое составляющее при определении понятия аудит – «установленные критерии». Наличие установленных критериев важно для интерпретации значений сообщаемых в аудиторских отчетах результатов. Это еще раз подтверждает определение, что аудит наряду с ревизией выступает в контрольной деятельности как организационная форма, использование которой определяется целями и задачами его заказчика. По нашему мнению, аудит имеет дело с динамической и сложной человеческой деятельностью (а не со статичным результатом деятельности). В самом деле, аудит выполняется не ради какой-то абстрактной цели, которая мерцает где-то в глубокой тьме истины, а в интересах определенных потребителей информации, имеющих отношение к деятельности конкретного хозяйствующего субъекта. В современной экономической литературе продолжается дискуссия по поводу отличительных особенностей внутреннего и внешнего аудита, даются разные определения внутреннего аудита.

А.К. Макальская отмечает, что внутренний аудит [5] дает высшему звену управления всей организацией информацию о ее финансово-хозяйственной деятельности; повышает эффективность системы внутреннего контроля, препятствующей возникновению нарушений; подтверждает достоверность отчетов обособленных структурных подразделений

организации. Таким образом, функции внутреннего аудита не ограничиваются только функциями контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, характерными для контрольно-ревизионных служб. Система внутреннего аудита не может быть полностью отождествлена с внутренним контролем, что вытекает из данных выше определений сущности, целей и функций внутреннего аудита. В то же время система внутреннего контроля может функционировать и без создания органов внутреннего аудита. По этому, внутренний аудит следует рассматривать как дополнительный уровень элемента контроля в системе управления за достоверностью финансовой отчетности, в частности, и эффективностью системы внутреннего контроля в целом. При этом возможна трансформация контрольно-ревизионных служб в отдельные СВА. По нашему мнению, внутренний аудит должен обеспечивать оценку системы внутреннего контроля для повышения ее эффективности и предотвращения избыточного нецелесообразного контроля, внутренний аудит следует рассматривать в качестве:

- части системы внутреннего контроля;
- функции выявления и оценки рисков;
- независимой оценки информационных потоков, в том числе финансовой отчетности (индивидуальной и консолидированной).

При принятии решения об организации и определении функции внутреннего аудита каждый экономический субъект должен учесть влияние таких факторов, как:

- направление и специфика деятельности;
- объемы показателей финансово-экономической деятельности субъекта;
- сложившаяся система управления;
- состояние системы внутреннего контроля;
- интерес, проявляемый внешним окружением к данному субъекту хозяйствования.

Если внутренний аудит осуществляется на постоянной основе и предусматривает ежедневный контроль и выполнение иных действий, привлечение внешних специалистов экономически нецелесообразно. Но при решении отдельных задач, определенных для СВА, привлечение сторонних специалистов может быть обоснованным. При отсутствии СВА в организационной структуре хозяйствующего субъекта его функции в области контроля осуществляются главным бухгалтером и работниками бухгалтерии, так как в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» это является их должностными обязан-

ностями. Особого внимания заслуживает то, что во внутреннем аудите нуждаются организации:

- имеющие сложную структуру;
- осуществляющие финансово-хозяйственные операции во взаимодействии с другими экономическими субъектами.

Организуя внутренний аудит групп взаимосвязанных организаций (холдингов, консолидируемых групп), можно выделить следующие его направления, в широком смысле составляющие корпоративный аудит:

- аудит финансовой отчетности;
- аудит управленческих решений в финансово-экономической области (управленческий аудит);
- аудит управления рисками.

Поскольку в группах взаимосвязанных организаций должна соблюдаться единая учетная политика, налоговая политика, то участие СВА компании на стадиях формирования данных индивидуальной и финансовой отчетности может быть связано, например, с такими действиями, как:

- участие в разработке и контроле над осуществлением единого методологического руководства в сфере бухгалтерского учета и финансовой отчетности для всех участников группы взаимосвязанных организаций, в частности, в отношении учетной политики;
- оценка эффективности процедур формирования достоверных отчетных данных материнской и дочерних компаний и группы организаций в целом;
- участие в определении и контроле над правомерностью признания показателей отчетности существенными и несущественными (определение критериев существенности для отчетности отдельных организаций и консолидированной отчетности);
- участие в разработке и оценке эффективности и рациональности формирования дополнительных данных, представляемых отдельными участниками группы и необходимых для консолидации отчетности.

Когда внутренний аудит проявляет себя на стадиях формирования консолидированной или индивидуальной финансовой отчетности специалисты внутреннего аудита принимают непосредственное участие в трансформации, классификации, агрегировании и прочих преобразованиях данных. Хотя на основании изучения опыта западных компаний внутренний аудит характеризуется как деятельность по

предоставлению независимых и объективных гарантий акционерам и консультаций менеджменту, направленных на совершенствование деятельности организации. Исходя из перечисленных выше тезисов ведущих специалистов в области развития внутреннего аудита в России, надо признать, что эта область научных исследований продолжает быть достаточно актуальной.

Используемые источники

2. Скобара В.В. Аудит: Методология и организация. М.: Дело и Сервис, 1998.
3. Сотникова Л.В. Оценка состояния внутреннего аудита: Практическое пособие / Под ред. В.И. Подольского. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
4. Макальская А.К. Внутренний аудит: Учебно-практическое пособие. 2 изд., перераб. и доп. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001.
5. Сонин А.М. Внутренний аудит: Современный подход. М.: Финансы и статистика, 2007.

Пучкова Н. В.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
ГОУ ВПО «Сургутский государственный университет»

Совершенствование системы управленческого учета расходов с помощью построения системы информационных потоков управленческого учета и анализа

В статье рассмотрен порядок построения информационной системы управленческого учета расходов при помощи методов теории систем, теории управления с целью совершенствования методики управленческого учета.

Ключевые слова: управленческий учет, предельные возможности управления, принцип необходимого разнообразия, качество управления, система управленческого учета.

Improvement of management accounting costs by constructing a system of information flow management accounting and analysis

This article describes how to build an information system management accounting costs by methods of systems theory, control theory, in order to improve methods of management accounting.

Keywords: management accounting, limit management capabilities, the principle of requisite variety, quality control, management accounting system.

Современная экономическая информация, применяемая для целей управления, должна быть детальной и обеспечивать управление с наибольшей степенью эффективности. Эту задачу выполняет управленческий учет. Важнейшим фактором создания системы управленческого учета является повышение экономической эффективности системы управления за счет улучшения оперативности, качества и своевременности принимаемых решений и появлении новых возможностей в их экономической оценке. Построение системы управленческого учета определяется и отраслевыми факторами, связанными с особенностями организации производства, технологий и организационной структуры управления. В связи с этим, особую актуальность приобретает совершенствование методики и инструментария управленческого учета. Построение системы входной и выходной информации управленческого учета расходов и формирование на этой основе рабочего плана счетов учета расходов в детализации и классификации, необхо-

димой для целей управления является одним из основных направлений по совершенствованию управленческого учета расходов.

Для построения указанной системы мы сформулировали ряд аксиом:

а) наличие наблюдаемости объекта управленческого учета. В теории управления объект учета считается наблюдаемым в состоянии $z(t)$ на множестве моментов времени T , при входном воздействии и отсутствии возмущений, если уравнение наблюдения динамической системы, представленное в следующем виде:

$$y^*(t) = g[t, x(t), z^*(t)], \quad (1)$$

где $y^*(t)$ – некоторая реализация выходного процесса, доступная для регистрации, имеет единственное решение:

$$z^*(t) = z(t) \in Z. \quad (2)$$

Если это утверждение справедливо для любого $z(t) \in Z$, то объект считается полностью наблюдаемым. Это выражение означает, что определение любого из состояний объекта управленческого учета (т.е. его наблюдаемость) реализуется только в том случае, если по результатам измерения выходных переменных $y^*(t)$ при известных значениях входных переменных $x(t)$ может быть получена оценка $z(t)$ любой из переменных состояния $z(t)$. Такая задача в теории систем известна как задача наблюдения. В системе управления эта задача реализуется функцией контроля текущего состояния объекта управленческого учета и воздействий внешней среды. Без этой информации управление или невозможно, или неэффективно.

б) наличие управляемости – способности объекта управленческого учета переходить в пространстве состояний Z из текущего состояния в требуемое под воздействиями управляющей системы. Под этим можно понимать перемещение, изменение скорости и направления движения в пространстве состояний, изменение структуры или свойств объекта управленческого учета. Если состояние объекта управленческого учета не меняется, то понятие управления теряет смысл.

в) наличие цели управления. Если цель неизвестна, управление не имеет смысла, а изменение состояний превращается в бесцельное блуждание. Цель отображается точкой, в которую надо перевести систему из существующего состояния, или траекторией перевода объекта управленческого учета в требуемое состояние в виде, например, аддитивной свертки:

$$\max F = \sum_{i=1}^n a_i y_i, \quad (3)$$

с ограничениями типа:

$$\sum_{i=1}^n b_i y_i \leq c, \quad (4)$$

где y_i – i -я характеристика;

a_i – важность (вес) i -й характеристики;

b_i – расход ресурсов на поддержание i -й характеристики в требуемом состоянии;

c – общее количество ресурсов.

г) свобода выбора – возможность выбора управляющих воздействий (решений) из некоторого множества допустимых альтернатив. Чем меньше это множество, тем менее эффективно управление, так как в условиях ограничений оптимальные решения часто остаются за пределами области адекватности.

д) наличие критерия эффективности управления. Обобщенным критерием эффективности управления считается степень достижения цели функционирования системы.

е) наличие ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и т.д.), обеспечивающих реализацию принятых решений. Отсутствие ресурсов равносильно отсутствию свободы выбора. Управление без ресурсов невозможно.

Из приведенных выше аксиом следует, что управление заключается в ограничении разнообразия состояний управляемого объекта. Это означает, что энтропия объекта управленческого учета должна быть равна нулю $H(Y) = 0$. Иными словами, неопределенность относительно состояний объекта управленческого учета в управляющей системе должна полностью отсутствовать и объект управленческого учета должен находиться в строго определенном состоянии с вероятностью, равной единице.

Если объект управленческого учета характеризуется одним показателем качества y^j и может находиться в n состояниях $y_1^j, y_2^j, \dots, y_n^j$ с вероятностями $p(y_1^j), p(y_2^j), \dots, p(y_n^j)$, то сообщение Y о том, что в каком из состояний находится объект в системе с полной информацией, будет содержать количество информации, равное его энтропии [1]:

$$H(Y) = -\sum_{i=1}^n p(y_i^j) \log_2 p(y_i^j). \quad (5)$$

Для оценки состояний объекта, характеризуемого m показателями качества y^j , требуется провести суммирование и по j ($j = 1, 2, \dots, m$).

Энтропия $H(Y)$ является мерой первоначальной неопределенности состояния объекта управленческого учета. Чем больше число раз-

личных состояний объекта и чем меньше отличаются друг от друга их вероятности, тем больше энтропия объекта управленческого учета. При n равновероятных состояниях, $p_i = 1/n$ значение энтропии максимально $H(Y)_{\max} = \log_2 n$.

С получением сведений об объекте управленческого учета неопределенность его состояния для управляющей системы уменьшается. Количество взаимной информации в сообщениях, предназначенных для уточнения состояния (уменьшения энтропии) объекта управленческого учета, определяют как разность [1]:

$$I(Y, Y') = H(Y) - H(Y/Y'), \quad (6)$$

где $H(Y/Y')$ – условная энтропия объекта управленческого учета после получения сообщения Y' .

Если полученное сообщение полностью характеризует состояние объекта, то оно полностью снимает неопределенность $H(Y/Y') = 0$ и несет количество информации, равное $H(Y)$. Из теории информации также известно, что количество информации обладает двумя важными свойствами: положительностью и симметричностью. Первое свойство свидетельствует о том, что количество информации всегда больше или равно нулю ($I \geq 0$). Согласно второму свойству количество взаимной информации $I(A, B)$, которое содержит принятое сообщение о посланном, равно количеству взаимной информации $I(A, B)$, которое содержит посланное сообщение о принятом:

$$I(A, B) = I(B, A). \quad (7)$$

Указанные характеристики информации позволяют провести анализ управляющих воздействий относительно их соответствия состояниям объекта управленческого учета, иначе, определить пределы управления.

Для определения пределов управления существует три возможных варианта:

1. Отсутствие управления.
2. Идеальное управление (управление с полной информацией).
3. Реальное управление (управление с неполной информацией).

Отсутствие управления. Если управление отсутствует, то управляемый объект может принимать любое из состояний Y и характеризуется максимальной энтропией:

$$H(Y) = -\sum_{i=1}^n p(y_i) \log_2 p(y_i) = H(Y)_{\max}. \quad (8)$$

Идеальное управление. Если управление идеальное, управляемый объект будет всё время находиться в заданном состоянии с вероятностью, равной единице, и поэтому энтропия управляемого объекта равна нулю.

Реальное управление. При управлении в реальных условиях имеют место отклонения состояния управляемого объекта относительно заданного. Это определяется тем, что управляющая система в общем случае подвержена внешним воздействиям, не обладает полной информацией о состоянии среды N и объекта управленческого учета Y ($N' \subset N$ и $Y' \subset Y$). Это приводит к тому, что управляющие воздействия не полностью соответствуют требуемым воздействиям. В этом случае можно сделать вывод, что энтропия объекта управленческого учета в реальных условиях может изменяться в пределах $0 < H(Y/X) < H(Y)_{\max}$.

Качество управления может определяться количеством взаимной информации $I(X, Y)$ в управляющих воздействиях X относительно состояний управляемого объекта Y , вычисляемой как разность между безусловной и условной энтропией:

$$H(Y)_{\max} - H(Y/X) = I(X, Y), \quad (9)$$

что соответствует уменьшению энтропии управляемого объекта на величину, равную полученной информации.

С другой стороны, количество взаимной информации $I(X, Y)$ в управляющих воздействиях X относительно состояний управляемого объекта Y может быть выражено как разность энтропии управляющей системы $H(X)$ и условной энтропии управляющей системы после получения сообщения о состоянии управляемого объекта $H(X/Y)$:

$$I(X, Y) = H(X) - H(X/Y). \quad (10)$$

Подставив выражение (10) в правую часть выражения (9), получим:

$$H(Y)_{\max} - H(Y/X) = H(X) - H(X/Y). \quad (11)$$

После переноса $H(Y)_{\max}$ из левой части выражения (11) в правую часть и замены знаков получим:

$$H(Y/X) = H(Y)_{\max} - H(X) + H(X/Y). \quad (12)$$

Выражение (12), определяющее предельные возможности управления, показывает, что для повышения качества управления, т.е. уменьшения энтропии $H(Y/X)$, необходимо:

- уменьшать разнообразие состояний управляемого объекта $H(Y)$;
- увеличивать разнообразие управляющих воздействий $H(X)$, приближая его к разнообразию состояний управляемого объекта $H(Y)$;

- уменьшать неоднозначность управляющих воздействий относительно состояний объекта управленческого учета $H(X/Y)$, что возможно при наличии полной информации об управляемом объекте и внешней среде.

Иными словами, нужно стремиться к тому, чтобы на каждое возможное состояние управляемого объекта имелось свое управляющее воздействие, чтобы существовала возможность использования управляющих воздействий в зависимости от состояния и чтобы всякий раз обеспечивался выбор того воздействия, которое соответствует состоянию объекта управленческого учета. Выражение (12) отражает фундаментальный принцип кибернетики, известный как принцип необходимого разнообразия (принцип У. Росса Эшби) и формулируемый кратко так: «Разнообразие управляющей системы должно быть не меньше разнообразия объекта управления» [2]. Согласно данному принципу с увеличением сложности объекта управленческого учета сложность управляющей системы должна увеличиваться. При управлении нужно располагать, возможно, более точной и полной информацией об управляемом объекте и внешней среде. Из этого принципа следует, что энтропию объекта управленческого учета (многообразие состояний регулируемых переменных) можно понизить до желаемого уровня (что и является целью регулирования), только увеличив энтропию управляющей системы (многообразие регулирующих переменных) по меньшей мере, до соответствующего минимума. Принцип утверждает, что производительность любого физического устройства как регулятора не превышает его производительности, как канала связи. К сожалению, условная энтропия $H(Y/X)$ не может считаться исчерпывающей характеристикой качества управления даже в теоретическом плане.

Система информационных потоков информации управленческого учета и анализа между предприятиями – это формализованное представление сценария системы учета предприятий в новом информационном пространстве.

Функционирование предлагаемой нами системы управленческой информации предполагает, что:

1. Система функционирует во времени. В каждый момент времени система может находиться в одном из возможных состояний.
2. На вход системы поступает следующая информация (формализована по принципу формирования мест возникновения расходов).
3. Система способна выдавать внутренние сигналы для целей принятия управленческих решений.

Основные результаты теории потенциальной эффективности сложных систем можно сформулировать в виде простых предельных соотношений (законов), ограничивающих эквивалентность соответствующих систем. То есть, целесообразно проанализировать закономерности систем, связанные с их надежностью (R-закон), помехоустойчивостью (K-закон), управляемостью (C-закон), самоорганизацией (L-закон). Указанная последовательность рассмотрения отдельных качеств системы не случайна, ибо каждое последующее качество имеет смысл при наличии предыдущих.

К перечисленным свойствам (надежность, помехоустойчивость, самоорганизация), необходимо добавить и такие, как:

- полезность, под которой нами понимается выходной (конечный) эффект, а также способность системы решать поставленную задачу;
- самоорганизация – способность к распознаванию изменения ситуаций, адаптация, самозащищенность и др.;
- управляемость – способность системы подчиняться управляющим воздействиям. Управляемость обеспечивается, прежде всего, наличием обратной связи, гибкостью управления, его оперативностью, точностью, способностью выработки решений, на основе которых формируется управляющее воздействие; а также избежание конфликтных ситуаций между управляющим и управляемым объектом;
- устойчивость может объединять различные свойства: стойкость к воздействию внешних факторов, защищенность, стабильность, живучесть.

Таким образом, при создании системы управленческого учета и отчетности мы предполагаем, что в практическом исполнении система будет отвечать всем перечисленным свойствам. Естественно, это не «застывшая модель». С изменением объективных и субъективных факторов будут меняться и свойства системы, но методологическая основа останется неизменной.

Используемые источники

1. Острейковский В.А. Теория систем. М.: Высшая школа, 1997 г.
2. У.Росс Эшби Введение в кибернетику. М.: Комкнига, 2006.

Сальникова К. Х.
аспирант,
Российская академия предпринимательства,
Ведущий специалист Дирекции сопровождения
операций FX и банкнотных сделок,
ОАО Банк «Уралсиб»

Биржевая торговля: роботы против людей

В статье представлены исследования проблем автоматизированных систем на бирже, продемонстрированы крупнейшие «ошибки» торгового робота при совершении сделок покупки / продажи, в частности приведены данные в стоимостном измерении и сделан прогноз состояния объема операций на биржевом рынке, совершаемые торговыми роботами.

Ключевые слова: торговые роботы, оптимизация деятельности торговых роботов, гиперактивные торговые автоматы.

Exchange business: trading robots against humans

The article considers the investigations of computer-managed trading on stock exchange markets and the main trading robots mistakes in transactions purchases or sales. Given that, there are statistics in terms of value and made stock market prediction of operation by computer-managed trading.

Keywords: trading robots (computer-managed trading), stock exchange markets, optimization of computer-managed trading, hyperactive computer-managed trading.

Знаменитый немецко-американский философ и психолог Эрих Фромм однажды пришел к выводу, что «в прошлом люди боялись стать рабами, а в будущем им придется бояться стать роботами»¹. И действительно, на сегодняшний день 80% заявок подают роботы, и остановить их нельзя, так же как и отказаться. В условиях подобной информационной и технической революции аналитики все чаще стали задумываться над вопросом, так называемого, «захвата» биржевого рынка торговыми роботами. Однозначного ответа на данный вопрос пока нет, но исходя из наблюдаемой ситуации на биржевом рынке, можно смело предположить, что переход всех средств от инвесторов к роботам вряд ли возможен.

¹ MAN FOR HIMSELF AN INQUIRY INTO THE PSYCHOLOGY OF ETHICS by Erich Fromm HOLT, RINEHART AND WINSTON • NEW YORK 1947.

Дело в том, что биржевой робот для трейдера — это тоже самое, что автопилот для летчика, где люди могут только контролировать, а программа сама торгует на бирже и выставляет заявки на акции, продавая продовольствие, металлы и валюту. Несомненным плюсом является то, что робот делает это в тысячу раз быстрее человека. Но только до тех пор, пока не наступит сбой, который на несколько мгновений может сделать даже самую крупную компанию — банкротом.

Самый значительный «промах» биржевого робота за последние годы наблюдался на фондовом рынке США в 2010 году, когда за несколько минут произошел «обвал» на 10% и убыток составил 1 млрд. долларов. В настоящее время функционирует огромное количество торговых роботов и подобного рода падения происходят с внушительным «размахом», что соответственно, вызывает подозрения в том, что они являются одной из главных причин сбоев биржевой торговли. Хуже всего, что такие падения происходят неожиданно и на весомые значения, порядка 15–17% в течение минуты, полутора. Например, в марте месяце фьючерсы на какао за минуту обвалились больше, чем на 13%. Еще один яркий пример, случившийся на ММВБ 21 июня 2012 года. Всего за 2 минуты «взбесившийся» биржевой робот принес своему владельцу колоссальный убыток, заключивший заведомо проигрышных сделок на сотни миллионов долларов. Вечером на срочном рынке биржи ММВБ РТС одна из автоматических торговых программ неожиданно дала сбой и в течение 2-х минут покупала доллары США по 33,09, а продавала по 32,75. Всего робот совершил экономически немотивированных операций на сумму 700 млн. долларов. В ММВБ РТС заявили, что сделки отменены не будут ².

Ошибки роботов всегда приносят множество негативных последствий, которые характеризуются значительными убытками для инвесторов. Чтобы не платить за их ошибки были разработаны новые правила проведения торгов по ценным бумагам в ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» и правила осуществления клиринговой деятельности ЗАО ММВБ на рынке ценных бумаг, которые вступили в силу 27 июня 2011 года. Данные правила предусматривают установление определенных механизмов, блокирующих операции гиперактивных торговых автоматов, совершаемых с использованием идентификаторов трейдеров, действия которых угрожают нормальному ходу торгов. Более того, техническими специалистами ММВБ была осуществлена оптимизация

² РБК-ТВ NEWS, выпуск от 21.06.2012, 15:00 МСК.

использованной оперативной памяти системы торгов, в результате чего значительно увеличилась ее информационная емкость. Это обусловлено значительным ростом непроизводственной нагрузки, которую создают гиперактивные торговые автоматы³. Таким образом, ММВБ начинает отслеживать машины, которые совершают более 9 000 покупок в минуту и блокировать их без предупреждения, чтобы не обрушить весь рынок. Но, на мой взгляд, они угрожают нормальному ходу торгов и, соответственно, нормальному ходу работы других участников на рынке. На бирже считают, что это своего рода «подстраховка» на будущее, чтобы гиперактивные машины не парализовали работу.

Смоделируем ситуацию, при которой торговля гиперактивных автоматов исчезнет. По разным оценкам аналитиков с биржи уйдет от 20 до 40% всей ликвидности. Например, биржевой робот Дельта II – PRO «работает» на рынке 3 года. Принимает 10 решений в секунду. Его стоимость составляет 100 тыс. долл. Прибыль от сделок – 30% годовых⁴. Другой пример – ROBOT BROCHET, разработанный исполнительным директором компании ФК «АРКА-ФИНАНС» – Константином Солдатенковым, за 3 месяца увеличил стартовый депозит на 95% и заработок составил 8 млн. рублей, благодаря чему занял 2-е место в основной номинации «Доход» на конкурсе ММВБ РТС⁵. Подобных систем тысячи и каждая создается под конкретную задачу и заказчика. Принцип работы – торговать на скачке цен. Главная задача – избежать всевозможных сбоев, одними из которых является самая слабая сторона – подверженность ошибкам, разработанным при разработке алгоритма, потому как человеческий фактор невозможно исключить.

Наибольшая сосредоточенность роботов на Токийской бирже. Каждую третью сделку оформляет машина, но даже там признают, что главным «звеном» в торговой «цепи» является человек. Операции на бирже бывают единовременные и долгосрочные. Когда речь заходит о длинных инвестициях в ценные бумаги без человека не обойтись. Поэтому говорить о том, что люди будут исключены из этого процесса – нельзя. Возможно, следующее десятилетие может обратить биржевые торги в войну роботов, вооруженных капиталами своих владельцев.

³ Алгоритмическая торговля и биржевые роботы – www.algorimus.ru; URL: <http://algorimus.ru/?p=4754> (дата обращения 14.03.2012)

⁴ ВЕСТИ МОСКВА // Выпуск от 31.08.2012, 21:00 МСК.

⁵ ЭКСПЕРТ-ТВ «Инвест идеи» // Выпуск от 07.12.2012, 22:00 МСК.

Развитие инфраструктурного обеспечения деятельности финансового супермаркета

В статье предлагается ряд преобразований по улучшению инфраструктурного обеспечения деятельности финансовых супермаркетов, что позволит им эффективней и устойчивей развиваться, а также адекватно реагировать на изменение конкурентной среды.

Ключевые слова: финансовый супермаркет, инфраструктурное обеспечение, институциональная среда, организационная среда.

Development of infrastructural maintenance of the financial supermarket

The article offers a series of changes to improve infrastructural maintenance of financial supermarkets, which will allow them to develop the efficiency and sustainability, as well as to adequately respond to changes in the competitive environment.

Keywords: financial supermarket, infrastructure maintenance, institutional environment, organizational environment.

Под инфраструктурным обеспечением деятельности финансового супермаркета понимается адекватное развитие институциональной среды и организационной структуры (рис.1).

К основным функциям инфраструктурного обеспечения деятельности финансовых супермаркетов относятся:

- обеспечение условий эффективного и устойчивого развития финансовых супермаркетов;
- обеспечение адекватной реакции финансовых супермаркетов на изменение конкурентной рыночной среды;
- обеспечение координации и мониторинга деятельности финансовых супермаркетов на различных уровнях управления (информирование о реальных возможностях, доступ к информационным сетям, решение кадровых проблем, финансовое и налоговое консультирование).

Институциональная среда представляет собой совокупность формальных и неформальных норм и правил, координирующих хозяйственную деятельность финансовых супермаркетов, а также обеспечивающих их соблюдение механизмов и структур (табл.1).



Рис. 1. Схема инфраструктурного обеспечения деятельности финансового супермаркета

Таблица 1

Институциональная среда финансовых супермаркетов

Формальные правила	Неформальные правила	Механизмы исполнения формальных и неформальных правил
<ul style="list-style-type: none"> - Конституция РФ и Федеральные законы; - Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, ведомственные подзаконные акты, - Нормативные правовые акты субъектов РФ и органов местного самоуправления. - Другие законодательные и подзаконные акты 	<ul style="list-style-type: none"> - Решения предпринимательских ассоциаций, общественных советов, - Традиции, обычаи деловой практики, - Неформальные правила взаимодействия предпринимателей и контролирующих органов власти; - Неформальные правила оргпреступности. 	<ul style="list-style-type: none"> - Частные охранные предприятия; - Правоохранительные органы; - Арбитражный, гражданский, третейский суд; - Организованная преступность и т.п.

Организационная структура включает экономические субъекты (финансовые супермаркеты), органы, регулирующие их деятельность, а также инфраструктуру. Наиболее важным элементом в плане развития инфраструктурного обеспечения деятельности финансовых супермаркетов выступает инфраструктура.

К инфраструктуре, обеспечивающей деятельность финансовых супермаркетов, относится система организаций, целью которых является оказание содействия субъектам финансового посредничества. К таким организациям могут относиться органы управления и контроля (министерства, департаменты, комитеты), финансовые органы поддержки малого бизнеса, общественные организации, фонды поддержки субъектов бизнеса, лизинговые компании, бизнес-инкубаторы, франчайзинговые центры, технопарки, промышленные полигоны, агентства и центры развития бизнеса, средства массовой информации, специализирующиеся в области финансовой информации.

Развитие инфраструктурного обеспечения деятельности финансового супермаркета направлено на снижение транзакционных издержек [1], что стимулирует развитие института посредничества на финансовых рынках.

К наиболее важным элементам инфраструктуры в деятельности финансовых супермаркетов следует отнести общественные организации, франчайзинговые центры, агентства и центры развития бизнеса, в том числе оказывающие услуги по обучению персонала, риск-менеджменту, консалтинговой помощи в организации процесса продаж.

На данный момент деятельность финансовых супермаркетов в качестве посредников на финансовых рынках (представителей или агентов на банковском и страховом рынках) регулируется нормами Гражданского кодекса Российской Федерации и не подпадает под надзор специальных органов (Центрального банка РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам). В этой связи на первое место выходят специализированные общественные организации (ассоциации, союзы) и механизмы саморегулирования.

На финансовых рынках действуют объединения поставщиков финансовых услуг (Ассоциация российских банков, Ассоциация региональных банков России, Всероссийский союз страховщиков, Российский союз автостраховщиков и другие) и объединения финансовых посредников (Ассоциация кредитных брокеров и финансовых консультантов, Ассоциация страховых брокеров, Национальное объединение страховых представителей и прочее). В данные объединения входят преимущественно посредники, специализирующиеся на продажах од-

ного вида финансовых услуг – банковских или страховых. Большинство кредитных брокеров, которые помимо кредитных услуг, предлагают еще страховые услуги являются членами объединений кредитных брокеров, так как кредитные услуги преобладают в объеме их деятельности. Действующие объединения осуществляют представительские функции предпринимателей в органах власти и в значительно меньшей степени помогают в решении их бизнес-задач.

Для улучшения инфраструктурного обеспечения деятельности финансовых супермаркетов можно предложить провести следующие преобразования [2]:

1. В соответствии с тенденциями в преобразовании услуг в посреднической деятельности (индивидуализация услуг, дополнительные сервисные услуги и прочие) финансовым супермаркетам рекомендовать на страховом и банковском рынках выступать в качестве брокеров, отстаивая, в первую очередь, интересы потребителей финансовых услуг.

2. Обеспечить создание Объединения посредников финансовых услуг [3, 4], к основным функциям которого будут относиться:

- установление и/или изменение правил ведения ее членами хозяйственной деятельности (соответствие уставных документов принципам социально-ответственного ведения бизнеса, открытость и понятность информации об учредителях компании, соответствующий уровень профессиональной подготовки руководителей, достаточный уровень материально-технического обеспечения, отсутствие «отрицательного имиджа» на рынке и прочие критерии);
- взаимодействие с поставщиками финансовых услуг и обеспечение облегченной процедуры аккредитации посредников – членов объединения;
- выработка внешнего сигнала (коллективного товарного знака как особого рыночного сигнала) для потребителей финансовых услуг (позволит получить дополнительные признаки добросовестности и выгодно выделиться на фоне других финансовых посредников – не членов Объединения);
- установление санкций за нарушение установленных правил, осуществление контроля за их соблюдением, применение санкций в случае обнаружения нарушения правил;
- защита законных интересов членов Объединения во взаимоотношениях с государством;

- разработка и реализация процедуры внесудебного (частного) разрешения спорных вопросов между членами организации и организацией и ее членами; в рамках объединения целесообразно предусмотреть институт омбудсмана, который бы занимался рассмотрением спорных бизнес-вопросов, возникающих между отдельными членами Объединения;
- реализация информационно-статистических проектов.

3. Обеспечить в агентствах и центрах по поддержке бизнеса (предпринимательства), создаваемых при участии органов власти, выделение специальных подразделений, специализирующихся на оказании услуг организациям, предоставляющим финансовые услуги. Целесообразно укомплектовать данные подразделения специалистами, обеспечивающими учебный процесс, консультации по вопросам риск-менеджмента, консалтинг бизнес-процессов продажи финансовых услуг [5].

4. Предусмотреть в существующих франчайзинговых центрах отдельного направления по предоставлению франшизы в сфере посреднических услуг, в том числе и на финансовых рынках.

Используемые источники

1. Гришин П.А., Цыганов А.А. Анализ факторов эффективности банко-страховой группы // *Финансы*. 2007. № 9.
2. Цыганов А.А., Гришин П.А. Интеграционные структуры банковско-страховых групп // *Финансы и кредит*. 2007. № 36.
3. Гришин П.А., Демченко В.Н., Цыганов А.А. Bancassurance в России и за рубежом. Интеграция страховых компаний и банков для реализации страховых услуг. Аналитическое исследование / Под ред. В.Демченко. Русский полис, 2004 г.
4. Мировой и отечественный опыт организации совместного предоставления страховых и банковских услуг. Монография / Под ред. А.М. Марголина, А.А. Цыганова. Издательство РАГС, 2007 г.
5. Головин О.Л., Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Развитие образовательной инфраструктуры ипотечного рынка в России / *Финансы и кредит*. 2006. № 13.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Григорьева О. В.
ст. преподаватель,
МГТУ им. Н. Э. Баумана

Подходы к управлению конкурентоспособностью малого предпринимательства на основе стратегии инновационного роста

Авторское обоснование подходов к управлению конкурентоспособностью малого предпринимательства на базе стратегии инновационного роста основано на доказательстве рабочей гипотезы о том, что повышение конкурентоспособности открытой социо-эколого-экономической системы «малое предпринимательство» должно быть обеспечено эффективностью управленческих инноваций и их адапционным механизмом, представленным структурными, образовательными, административными, информационными элементами, выступающих главной функцией инновационной деятельности и качественных изменений в единстве диалектической взаимосвязи «инновации-конкурентоспособность».

Ключевые слова: инновационное развитие, малое предпринимательство.

Approaches to the management of the competitiveness of the small businesses on the basis of the strategy of the innovation growth

Copyright justification approaches to the management of the competitiveness of the small businesses on the basis of the strategy of the innovation growth is based on the hypothesis that an increase in the competitiveness of the open socio-ecological-economic system «small business» must be provided by the efficiency of management innovations and their adaptation mechanism, submitted by the structural, educational, administrative, information elements, protruding the main function of the innovation activity and qualitative changes in the unity of the dialectical relationship of «innovation-competition».

Keywords: innovative development, small business.

Главной идеей концепции инновационной подсистемы региона является признание основополагающим формирование условий для оптимизации вклада науки и техники в экономическое развитие посредством внедрения рыночных принципов в эту сферу и ее реструктуризация. В соответствии с данной концепцией, наука и техника рас-

сма­три­ва­ют­ся в ка­че­стве эле­мен­тов рын­ка, про­из­во­дя­щих осо­бый то­вар — но­вые зна­ния, ори­ен­ти­ро­ван­ные на спрос внеш­ней сре­ды.

Ос­нов­ны­ми эле­мен­та­ми ин­но­ва­ци­он­ной под­си­сте­мы ре­ги­она вы­сту­па­ют та­кие, как:

- ге­не­ра­ция зна­ний, об­ра­зо­ва­ния и про­фес­си­о­наль­ной под­го­тов­ки про­из­вод­ства то­варов, ра­бот, ус­луг;
- ин­но­ва­ци­он­ная ин­фра­струк­ту­ра, в том чис­ле фи­нан­со­вое обес­пе­че­ние.

Рос­сий­ский уче­ный-эко­но­мист Гу­зырь В.В. от­ме­чал, что ин­но­ва­ци­он­ная под­си­сте­ма ре­ги­она функ­ци­о­ни­рует бла­го­даря об­ъек­там и суб­ъек­там пред­при­ни­ма­тель­ской дея­тель­но­сти, в ос­нов­ном бла­го­даря тем, ко­то­рые име­я мощ­ные сти­му­лы к вы­жи­ва­нию в кон­ку­рен­тной борь­бе, ор­га­ни­зуют биз­нес, стре­мясь к его раз­ви­тию за счет ин­но­ва­ций [3].

Ав­тор вы­со­ко оце­ни­ва­ет по­зи­цию из­вест­но­го эко­но­миста Й. Шум­пе­тера, по­ла­га­вше­го, что пред­при­ни­ма­тель вы­сту­пает глав­ной фи­гу­рой в эко­но­ми­че­ском раз­ви­тии об­ще­ства, и кон­ста­ти­ру­юще­го вы­вод о вза­им­связанном еди­нстве опре­де­ля­ю­щих ка­че­ств это­го фе­но­мена — пред­при­ни­ма­тель­ства и но­ва­тор­ства. Стре­мясь за­нять опре­де­лен­ные ни­ши то­го или ино­го сег­мен­та рын­оч­ной сре­ды в сво­ем функ­ци­о­ни­ро­ва­нии, ма­лое пред­при­ни­ма­тель­ство вы­сту­пает в ро­ли ре­во­лю­ци­о­не­ра в эко­но­ми­ке, ус­ко­ря­я про­цес­сы, уже кон­струк­тив­но соз­ре­ва­ю­щие в об­ще­стве. Й Шум­пе­тер выд­ви­нул ги­по­те­зу, сог­лас­но ко­то­рой дви­га­те­лем эко­но­ми­че­ского раз­ви­тия (ко­то­рое он рас­сма­три­вал как цик­ли­че­ский про­цес­с струк­тур­ных из­ме­не­ний, рож­да­ю­щих­ся внут­ри эко­но­ми­ки) яв­ля­ет­ся ин­но­ва­ци­он­ная дея­тель­ность пред­при­ни­ма­те­ля. Пред­при­ни­ма­тель­ская дея­тель­ность, по Й.Шум­пе­теру, — это не долж­ность и не про­фес­сия, а уни­каль­ная и ред­ко об­на­ру­жи­ва­е­мая спо­соб­ность про­дви­же­ния ин­но­ва­ций на ры­нок по­сред­ством рис­ко­вого биз­не­са. Пред­при­ни­ма­тель­ская дея­тель­ность, по сво­е­му опре­де­ле­нию, яв­ля­ет­ся но­ва­тор­ской и в си­лу это­го служ­ит по­сто­ян­ным ис­точ­ни­ком кон­ку­рен­тной рес­трук­ту­ри­за­ции эко­но­ми­ки и эко­но­ми­че­ского ро­ста [5]. По за­к­лю­че­нию Й.Шум­пе­тера, ры­нок сле­дует рас­сма­три­вать как эво­лю­ци­он­ный про­цес­с не­прерывно сме­ня­ю­щих друг дру­га волн ин­но­ва­ций, ко­то­рый он на­зы­вал про­цес­сом созидательного разрушения [5]. Для то­го, что­бы ка­ким-то об­ра­зом со­от­не­сти ин­но­ва­ции с вол­на­ми ин­ве­сти­ций и кон­дратьевскими цик­ла­ми, Й.Шум­пе­тер неяв­но пред­по­ла­гает кла­стеризацию но­во­вве­де­ний. Пред­при­ни­ма­те­ли-пер­во­про­ход­цы как бы го­товят плац­дарм для мас­со­вого «де­сан­ти­ро­ва­ния» пред­при­ни­ма­те­лей-имитаторов и ши­ро­кой диф­фу­зии ин­но­ва­ций. 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» [4]. Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ № 2227-р от 08.12.2011 г., закреплено, что для России в современных условиях оптимальным является вариант развития с элементами лидерства в некоторых сегментах экономики, в которых имеются (или могут быть быстро созданы) конкурентные преимущества, но с реализацией догоняющего варианта в большинстве секторов экономики, при этом, одним из основных условий перехода экономики на инновационный путь развития должно стать повышение инновационной активности бизнеса. По мнению автора, малое предпринимательство является тем сегментом национальной экономики, в котором могут быть созданы конкурентные преимущества, способные обеспечить не только решение текущих задач социально-экономического характера, но и трансформацию систем более высокого уровня – региональная и национальная экономика на режим инновационно-воспроизводственного развития. Управленческая парадигма представляет собой систему концепций, методологий и методов, образующую модель постановки и решения проблем управления. Автор полагает, что при обосновании управленческой парадигмы малого предпринимательства, возможно использование современных мировых парадигм региона (рис. 1).

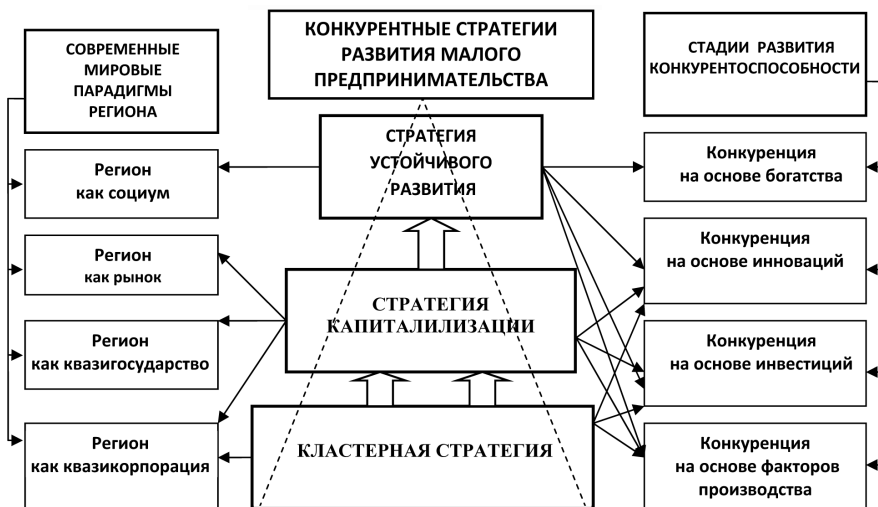


Рис. 1. Конкурентные стратегии развития малого предпринимательства

Под квазигосударством автор понимает территориальные образования, обладающие государственными атрибутами, а под квазикорпорациями – объединение лиц, которые признаются единым юридическим лицом в определенных случаях.

На вершине пирамиды возможных подходов к стратегии развития малого предпринимательства находится стратегия устойчивого развития, на среднем уровне – стратегия капитализации; на нижней ступени пирамиды – кластерная стратегия. Стратегии высшего типа по уровню иерархии не могут быть применены, если не реализованы миссия и цели стратегий более низкого уровня.

Повышение конкурентоспособности малого предпринимательства обеспечивает не только трансформацию исследуемой социо-эколого-экономической системы к режиму устойчиво-воспроизводственного развития, но и рост конкурентоспособности национальной экономики. В условиях императивов модернизации экономики России, повышение конкурентоспособности малого предпринимательства на основе стратегии инновационного роста представляется возможным только благодаря управленческим инновациям.

Главной функцией инновационной деятельности и управленческих инноваций в малом предпринимательстве должна стать функция качественных изменений.

Концептуальное обоснование подходов к управлению конкурентоспособностью малого предпринимательства на основе стратегии инновационного роста основано на доказательстве рабочей гипотезы о том, что повышение конкурентоспособности открытой социо-эколого-экономической системы «малое предпринимательство» сдерживается неэффективностью управленческих инноваций и их адаптационного механизма, представленного структурными, образовательными, административными, информационными элементами, выступающих главной функции инновационной деятельности и качественных изменений в единстве диалектической их взаимосвязи «инновации-конкурентоспособность».

В обобщенном контексте, абстрагируясь от трактовок конкретных концепций, автор полагает, что малое предпринимательство представляет собой сложную, открытую, реальную, динамичную социо-эколого-экономическую систему. Если эту систему рассматривать с материально-производственной точки зрения, то ее эффективность с входными потоками материальных (вещественных) ресурсов может быть обеспечена только в условиях управленческих инноваций. В социально-экономическом аспекте входом являются институционально определенные производственные отношения людей в обществе, а выходом –

воспроизведенные системой производственные отношения, содержащие определенное соотношение инноваций (рис. 2).

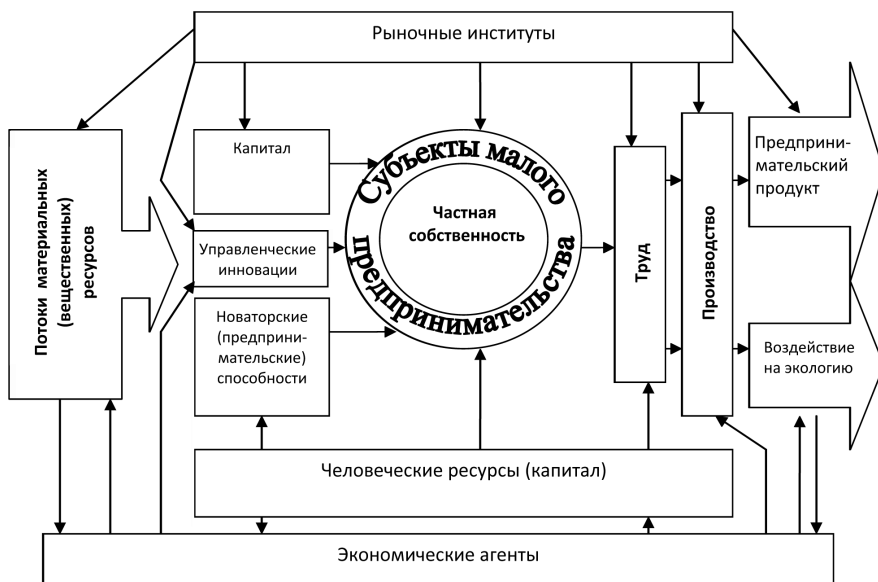


Рис. 2. Системное представление малого предпринимательства

В современном мире изменяется природа конкурентного процесса, все более актуальной становится стратегия, основанная на внедрении инноваций. Формирование инновационной экономики нуждается в соответствующих системах инновационного управления, в связи с чем актуальным становится вопрос разработки концепции, а в дальнейшем – модели инновационного управления субъектами модернизации, в том числе и малым предпринимательством.

Автор полагает, что целью инновационного управления конкурентоспособностью малого предпринимательства следует рассматривать рост (развитие) конкурентных преимуществ на рынке для извлечения дополнительных экономических выгод.

Под инновационным управлением в малом предпринимательстве предлагается понимать системную интерактивную деятельность, основанную на прямых и обратных взаимосвязях субъекта с объектом управления – инновационный процесс, направленных на получение эффекта инновационного рычага, обеспеченного внутренней и внешней составляющими потенциала конкурентоспособности за счет синергии производственных, организаци-

онных, информационных, ресурсных, экологических, финансово-экономических и прочих возможностей хозяйственной системы, интегрируемых в ее инновационном потенциале.

Инновации выступают центральным звеном инновационной, или предпринимательской экономики и их целесообразно рассматривать в качестве системного процесса, включающего организационно-экономические, институциональные, социальные, экологические параметры, что выдвигает требования гибкости, подвижности, адаптивности.

Требуется соответствующее инфраструктурное обеспечение в виде эффективно функционирующих рынков труда, ресурсов, сети институтов в государственном и частном секторе, которые взаимодействуя, иницируют, модифицируют и обеспечивают диффузию инноваций.

Конкуренция, конкурентоспособность в малом предпринимательстве имеют свои особенности, и как полагает автор, они обеспечиваются, прежде всего, внутренним потенциалом (ресурсной базой). В этом состоит важнейшая особенность конкурентных отношений в малом предпринимательстве. Вместе с тем, необходимо заметить, что в последнее время важнейшим фактором, существенно повышающим конкурентные преимущества как отдельных хозяйствующих субъектов, признаваемых субъектами малого предпринимательства, так и в целом малого предпринимательства как системы и составного элемента региональной и национальной экономики, является проводимая политика и поддержка со стороны государственных и иных административных структур. Формы такой поддержки достаточно разнообразны и направлены на трансформацию к устойчивому развитию, обеспечиваемому высоким уровнем конкурентоспособности посредством инноваций.

Конкурентоспособность и ее рост в малом предпринимательстве представляются возможными в условиях управленческих инноваций, генерируемых в инновационной системе (рис. 3).

Стратегия задает долгосрочные ориентиры развития инновационной деятельности в малом предпринимательстве и, как, полагает автор, требует определенных этапов в своей реализации.

Инновационная инфраструктура выступает составным элементом, обеспечивающим эффективность инновационных процессов и представляет собой систему поддержки инновационной деятельности во всевозможных организационных формах, кроме того, это и совокупность организационных факторов, институциональных условий, материальных средств. Именно инновационная инфраструктура материализует взаимодействие структурных объектов инновационной системы малого предпринимательства и служит трансфертным механизмом в

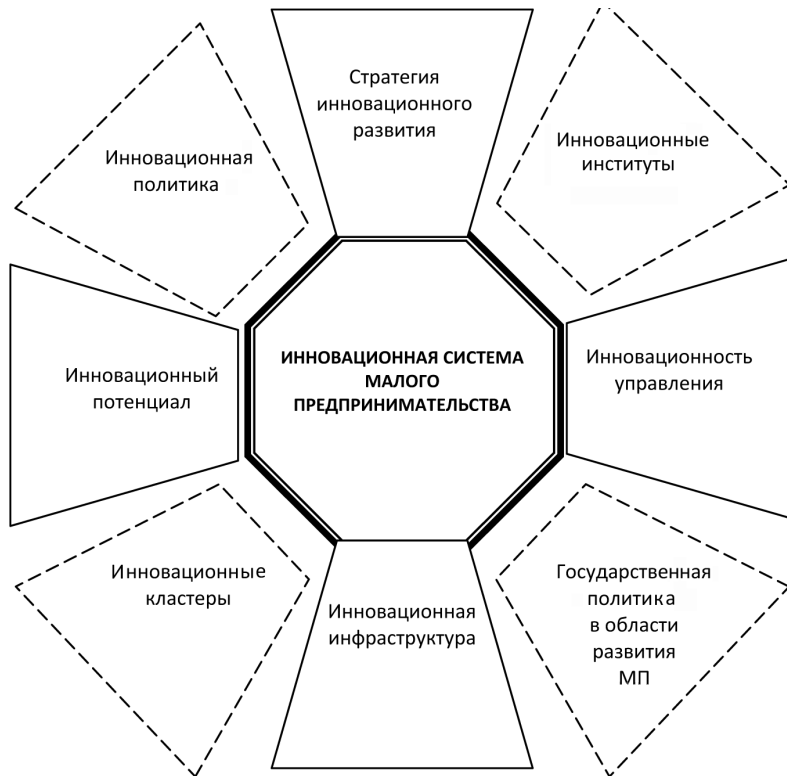


Рис. 3. Модель формирования инновационной системы малого предпринимательства

процессе его взаимодействия, позволяя инновациям получить импульс для диффузии и развития.

Иновационная политика представляет собой часть общей социально-экономической политики и определяет цели, приоритеты иновационной стратегии, механизм и методы ее реализации. В качестве целевой установки иновационной политики развития малого предпринимательства автором рассматривается – повышение конкурентоспособности как синергетического эффекта иновационного рычага.

Основными механизмами достижения заявленной цели, в соответствии со стратегией развития России на период до 2020 года, являются:

- содействие структурным реформам, концентрации капитала и кадров на приоритетных, иновационных направлениях развития экономики;

- создание системы мониторинга эффективности использования объектов инновационной инфраструктуры;
- создание условий для развития конкуренции, стимулирование инновационной деятельности негосударственных компаний реального сектора экономики и финансовых институтов;
- координация действий институтов развития;
- реализация внешнеэкономической политики инновационной направленности, создание условий для привлечения в качестве инвесторов зарубежных высокотехнологичных компаний;
- регулирование деятельности компаний с государственным участием и естественных монополий, в том числе через программы инновационного развития.

Инновационная политика является как ориентиром в инновационной деятельности, так и основным рычагом ее регулирования.

Инновационный потенциал объединяет в себе все характеристики всех ресурсов (частные потенциалы), непосредственно занятых в реализации инновационного процесса. В малом предпринимательстве инновационный потенциал формируется как внешней, так и внутренней бизнес-средой.

Связующим блоком, формирующим инновационную систему малого предпринимательства предлагается рассматривать инновационные институты и инновационные кластеры. Инновационные институты, по своей сути, представляют набор формальных и неформальных правил взаимодействия в процессе осуществления инновационной деятельности и в основе своего функционирования содержат транзакционный механизм.

Инновационный кластер представляет собой объединение различных экономических субъектов, позволяющее использовать преимущества внутрифирменной иерархии и рыночного механизма. Отличительной особенностью инновационного кластера является то, что его участники не идут на полное слияние, а формируют механизм взаимодействия, позволяющий сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими хозяйствующими субъектами, образующими кластер, и за его пределами. В кластерах формируется сложная комбинация кооперации и конкуренции, особенно в инновационных процессах. От взаимодействия внутри такого кластера зависит его способность мобилизовать и эффективно использовать внутренние и внешние ресурсы, что определяет конкурентоспособность как кластера в целом, так и формирующих его структур.

Управление конкурентоспособностью малого предпринимательства в условиях на основе стратегии инновационного роста в условиях императивов модернизации национальной экономики должно быть направлено на формирование и эффективное использование конкурентного потенциала посредством инновационных управленческих решений.

Используемые источники

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.
2. Федеральный закон 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства Российской Федерации».
3. Гузырь В.В. Использование инновационного потенциала – основа повышения качества жизни//Фундаментальные исследования. 2005. № 8. С. 65–66.
4. Кушлин В.И. Инновационность хозяйственных систем. М.: Издательская группа URSS, 2000
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности управления предпринимательскими структурами

В статье рассматриваются особенности формирования эффективного механизма взаимодействия между заказчиком и исполнителем при передаче бизнес-процессов промышленного предприятия на аутсорсинг. Обоснована последовательность построения и развития отношений субъектов аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсер, бизнес-процесс, информационные технологии, конкурентоспособность предприятия, производство продукции, промышленное предприятие, субъекты аутсорсинга, управление организацией.

Outsourcing as a tool to improve effective management of business structures

This article discusses the features of the formation of an effective mechanism of interaction between the customer and the transfer of business processes of industrial enterprises for outsourcing. Substantiates the sequence of construction and development of the relations of subjects outsourcing.

Keywords: outsourcer, business process, information technology, enterprise competitiveness, production, factory, the subjects of outsourcing management of the organization.

Отличительной особенностью современного этапа развития экономических отношений для любой формы предпринимательства является построение долгосрочных партнерских отношений.

Подобные отношения предпринимательских структур формируются на основании стратегии взаимовыгодного сотрудничества, направленной на обеспечение дополнительных конкурентных преимуществ.

Рост числа исследований по данной проблематике вызван продолжающимся реформированием экономики РФ, что требует теоретического обоснования развития таких форм организации производства, как специализация и кооперирование.

Особое значение решение вопроса повышения эффективности деятельности имеет для промышленного предпринимательства, которое является движущей силой рыночной экономики. Содействуя достижению эффективной структуры экономики, оно способствует выработке и реализации стратегии и тактики хозяйствования, качественному и оперативному принятию управленческих решений, развитию экономичес-

кой мотивации и личной ответственности за результаты производства. Именно промышленное предпринимательство в развитых странах во многом определяет темпы экономического роста и структуру валового продукта, занимая в его объеме до 60%; в то время как в России, по информации Минэкономразвития РФ, на июль 2011 г. этот показатель не превышал 20–25%¹.

Успешное решение стоящих перед отечественной экономикой задач во многом зависит от эффективности используемых хозяйствующими субъектами механизмов управления.

Анализ текущего состояния, динамики развития российских промышленных предприятий, а также факторов, сдерживающих их развитие, позволяет сделать вывод о необходимости применения новых механизмов, инструментов и технологий управления, позволяющих по-новому взглянуть на реализуемые ими бизнес-процессы, и, возможно, осуществить их реинжиниринг. Одним из таких механизмов является аутсорсинг.

К настоящему моменту аутсорсинг в России, несмотря на уверенный рост его применения, не обрел четких организационных и нормативно-правовых форм — отношения аутсорсинга прямо не регулируются ни гражданским, ни трудовым, ни налоговым законодательством. Более того, на практике использование механизмов, когда происходит выведение персонала за штат предприятия (аутстаффинг), а также предоставление аутсорсером находящихся в его штате сотрудников заказчику аутсорсинга на относительно длительный срок, является объектом пристального внимания налоговых и судебных органов и предметом судебных разбирательств.

При нарастании динамизма и конгруэнтности ведения бизнеса менеджеры промышленной организации должны постоянно осуществлять поиск новых инновационных путей конструктивного разрешения широкого спектра проблем с целью повышения эффективности управления и обеспечения устойчивого развития промышленного предприятия. Одно из инновационных решений в управлении на предприятиях промышленности и перевода их течения в позитивное русло — это использование скрытых и явных резервов аутсорсинга.

Возникновение и достаточно широкое распространение аутсорсинга в практике западных промышленных корпораций можно рассматривать не только как реакцию на усложнение условий их функционирования.

¹ Э. Набиуллина: доля малого бизнеса в ВВП составляет около 20-25% — значимый вклад в экономику страны. Интернет-портал «Помощь бизнесу» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://bishelp.ru/ekonomika/mikro/detail.php?ID=91983>

Это элемент эффективного управления процессом внутриорганизационных изменений и снятия противоречий во внутриорганизационной структуре путем передачи ряда функций сторонним организациям – аутсорсерам. Однако среди отечественных промышленных предприятий аутсорсинг не нашел пока должного применения. Его конструктивная роль в управлении промышленных организаций явно не дооценена. Вместе с тем, для прорывного развития отечественной промышленности, что предполагает скорейшее внедрение инновационных технологий, применение аутсорсинга и повышение устойчивости развития промышленной организации выступают важнейшими задачами.

Термин «аутсорсинг» (outsourcing) происходит от английских слов «outside resource using» – «использование внешних ресурсов». В международной бизнес-практике этот термин определяет последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых, ранее самостоятельно реализуемых предприятием, функций или видов деятельности внешнему предприятию или, как принято говорить, «третьей стороне».

Аутсорсинг является организационной формой предпринимательской деятельности, которая представляет взаимодействие следующих элементов (рис. 1). Согласно рис. 1, объектом аутсорсинга является определенный бизнес-процесс (функция), при этом субъектами выступают две стороны – заказчик и аутсорсер. Собственно аутсорсинг представляет собой совокупность выполняемых функций, базирующихся на некоторых принципах.

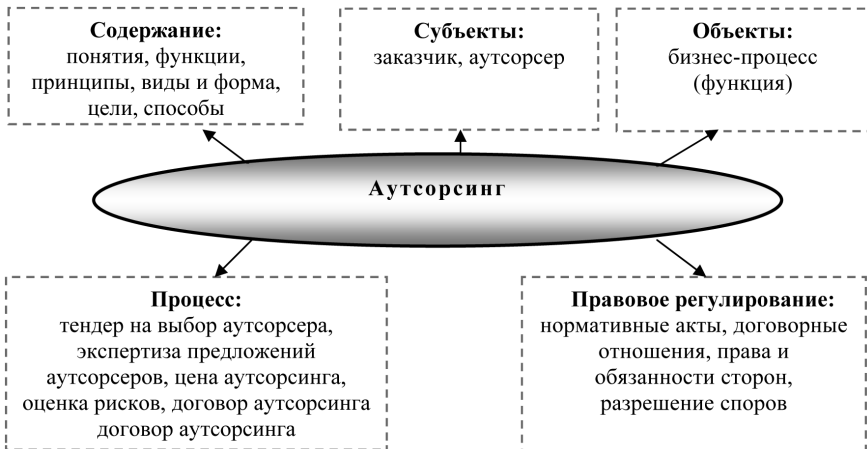


Рис 1. Элементы системы аутсорсинговых отношений

Аутсорсинг облечен в определенные виды и формы, имеет задачи и инструменты, с помощью которых достигаются поставленные цели. Процесс реализации аутсорсинга в общем случае состоит из нескольких этапов, начиная от проведения тендера на выбор аутсорсера и заканчивая составлением договора аутсорсинга. Неотъемлемой частью аутсорсинговых отношений является правовое регулирование, включающее договорные отношения между субъектами аутсорсинга, их информационное обеспечение, разрешение возникающих между ними споров, права и обязанности сторон договора. Таким образом, система аутсорсинговых отношений отражает основные аспекты его реализации.

Анализ отечественных и зарубежных определений понятия «аутсорсинг» показал, что почти все они имеют общую основу — отношения аутсорсинга возникают в связи с передачей каких-либо функций предприятия-заказчика аутсорсинга аутсорсеру. Однако подобные сделки могут быть совершены и вне отношения аутсорсинга, а, значит, такая основа не является отличительным признаком, на основании которого может быть определена сущность аутсорсинга. Важнейшим отличием аутсорсинга от иных видов кооперации является то, что цель аутсорсинга заключается в получении его пользователем конечного результата, а также то, что все риски аутсорсинг-проекта берет на себя аутсорсер. Отсутствие в определениях этого элемента во многом послужило отождествлению аутсорсинга с кооперацией. В табл. 1 представлены определения понятия «аутсорсинг», предложенные различными авторами.

Исследование теоретических положений аутсорсинга дало основание полагать, что потенциал аутсорсинга может служить резервом снижения расходов предприятий за счет концентрации на основном виде их деятельности.

В виду неоднозначного подхода к аутсорсингу автором проанализированы различные точки зрения зарубежных и отечественных экономистов. В этой части работы делается заключение о том, что аутсорсинг создает необходимые условия для его применения в качестве инструмента управления на предприятиях отечественной промышленности. Это вытекает из содержания и преимуществ аутсорсинга.

Данный инструмент управления изменениями в промышленной организации, во-первых, основан на развитом разделении ее функций, полномочий и ответственности; во-вторых, предполагает четкое выделение и разграничение основных и вспомогательных функций (компетенций) структурных единиц в промышленной организации; в-третьих, позволяет концентрировать ресурсы организации на развитии ключевых (базовых) компетенций, которые составляют стратегичес-

Определения понятия «аутсорсинг»

Источник/автор	Определение
The American Heritage, Dictionary of the English Language (Словарь английского языка) ²	оказание услуг или снабжение продукцией внешними поставщиками или производителями для уменьшения издержек
Хейвуд Дж.Б. ³	перевод внутреннего подразделения предприятия и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене
Айвазян Э.С. ⁴	передача определенных вспомогательных функций третьему лицу, специализирующемуся в этой области
Календжян С.О. ⁵	продажа собственных мощностей по осуществлению каких-либо бизнес-процессов (ремонт, бухгалтерский учет, отливка заготовки); переход на приобретение соответствующей продукции или услуг на стороне
Ивлев А.Г. ⁶	организационное решение, оптимизирующее конфигурацию бизнес-системы, исходя из параметров «качество-издержки-обладание». Аутсорсинг – это заимствование на стороне
Михайлов Д.М. ⁷	отказ от собственного бизнес-процесса и приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у другой организации
Положение об использовании аутсорсинга филиалами ОАО «РЖД» ⁸	способ оптимизации деятельности филиалов за счет концентрации усилий на осуществлении основных видов деятельности и передачи выполнения отдельных видов работ (услуг) специализированным организациям (индивидуальным предпринимателям) на договорной основе с соответствующим сокращением персонала филиалов

кое ядро промышленной организации, и привлекать ресурсы сторонних организаций на обеспечение периферийных (вспомогательных) функций промышленной организации.

Преимущества аутсорсинга позволяют, с одной стороны, сконцентрировать ресурсы промышленных предприятий на производстве новых

² The American Heritage, Dictionary of the English Language. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://en.wikipedia.org/wiki/Outsourcing>.

³ Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2002.

^{4,6} Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009.

⁵ Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2003.

⁷ Михайлов Д.М. Аутсорсинг: Новая система организации бизнеса: учебное пособие/ Д.М. Михайлов. М.: Кнорус, 2006.

⁸ Положение об использовании аутсорсинга филиалами ОАО «РЖД» № 530, утвержденное 27 апреля 2006 г.

продуктов, внедрении новой технологии производства, усилении контроля над всеми стадиями производства (ключевые функции), а, с другой стороны, преодолеть ресурсные ограничения развития периферийных, но жизненно-необходимых функций промышленной организации.

При рассмотрении вопроса о возможности применения аутсорсинга, как инструмента управления конструктивными изменениями внутренней и внешней среды промышленной организации, автором формулируются следующие условия: во-первых, прозрачность ведения бизнеса; во-вторых, высокий уровень доверия во внутренней и внешней бизнес-среде; в-третьих, наличие развитого конкурентного рынка аутсорсинговых услуг. В этой связи отмечается, что наличие схем ухода от налогов в российском бизнесе, недоверие и слабое развитие рынка аутсорсинговых услуг сдерживают возможности и обуславливают границы применения аутсорсинга российскими промышленными организациями.

Критический разбор позиций, представленных в управленческой литературе, позволил автору систематизировать и уточнить классификационные признаки и виды аутсорсинга (табл.2).

Таблица 2

Классификационные признаки и виды аутсорсинга

<i>Классификационные признаки</i>	<i>Виды аутсорсинга</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
Способ перехода к аутсорсингу	Эндогенный и экзогенный
Роль замещаемых функций	Основной и вспомогательный
Функции замещаемых внутри организационных звеньев	Управленческий, финансовый, учетный, маркетинговый, юридический, кадровый, информационный, технологический, логистический, имиджевый, научно-технологический, клиринговый, секретарский, курьерский, охранный и др.
Число передаваемых функций	Монофункциональный (моногенный) и мультифункциональный (гетерогенный)
Место замещаемых функций в создании ценностей	Административно-управленческий и оперативный
Объем передаваемых функций	Полный (максимальный) и частичный (выборочный)
Масштаб оперирования провайдера	Глобальный и национальный
Сложность и новизна выполняемых аутсорсером функций	Инновационный и рутинный
Стадии жизненного цикла организации	Развивающийся и укорененный
Стадии внедрения аутсорсинга в систему управления конфликтами	Формальный и реальный

Автором выделены и подробно проанализированы основные виды аутсорсинга, применение которых приводит к повышению эффективности управления на промышленных предприятиях: эндогенный, мультифункциональный (гетерогенный), административно-управленческий и оперативный, инновационный, реальный.

Эндогенный аутсорсинг основан на выделении специализированных организаций-аутсорсеров, на базе внутриорганизационных звеньев промышленного предприятия, выполняющих вспомогательные функции (по отношению к его стратегическому ядру) и наделение их имуществом путем вноса в уставной капитал (стартовый капитал). Этот способ перехода к аутсорсингу отвечает такому *стилю управления*, который можно отнести к *сотрудничеству*).

В работе всесторонне обосновывается точка зрения о том, что при неразвитости рынка аутсорсинговых услуг целесообразно использовать эндогенный (или холдинговый) способ перехода к аутсорсингу. Вместе с тем, эндогенный аутсорсинг при всех его преимуществах в современных российских условиях имеет и недостатки, которые не свойственны экзогенному аутсорсингу.

Экзогенный аутсорсинг выступает радикальным способом разрешения управленческих конфликтов и предполагает ликвидацию вспомогательных внутриорганизационных звеньев путем замещения их функций провайдерами аутсорсинговых услуг. Этот способ имеет ряд преимуществ: во-первых, не сохраняется «эмоциональная память» о управленческом конфликте и стороны заново строят взаимоотношения «потребитель – провайдер»; во-вторых, привлекается действительно новый интеллектуальный капитал стороннего аутсорсера, что обеспечивает его *инновационный* характер с момента внедрения; в-третьих, промышленная организация не тратит дополнительных усилий на администрирование дочернего предприятия, концентрируя ресурсы на развитии базовых компетенций; в-четвертых, сторонний провайдер имеет опыт и передовые технологии оказания услуг, что позволяет развивать промышленную организацию.

Автор не соглашается с позицией, согласно которой эндогенный аутсорсинг относится к формальному аутсорсингу. Применительно к промышленным организациям автор обосновывает необходимость перехода к мультифункциональному (гетерогенному) аутсорсингу, обеспечивающему передачу административно-управленческой и оперативной функций промышленной организации.

Выводы: Анализ зарубежной практики использования аутсорсинга показал, что идея привлечения внешних ресурсов для решения стоящих перед хозяйствующим субъектом задач не является новой – она и меха-

низм ее реализации известны с тех пор, как в экономической теории, а затем и в научном менеджменте сформировались понятия разделения труда, специализации и кооперации и, вероятно даже раньше, а именно в период расцвета римской империи. Однако лишь с конца 80-х гг. XX в. понятие аутсорсинга вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение в мире, в том числе и в России, где его использовали в основном иностранные компании и совместные предприятия. Рынок российского аутсорсинга в настоящее время наиболее широко представлен в области обслуживающих и вспомогательных процессов, что подтверждается стабильным ростом объемов выручки предприятий-аутсорсеров (с 1 млрд. руб. в 2007 году до 3,8 млрд. руб. в 2010 году)⁹, а также стабильным расширением областей его использования. Кроме того, востребованность аутсорсинга и интерес к нему подтверждается регулярно проводимыми с 2005 года конференциями и саммитами, на которых обсуждаются направления его развития.

Рассматривая аутсорсинг как эффективный инструмент построения бизнеса в России, необходимо сформировать адекватный подход к его оценке: успех аутсорсинга обеспечивается на основе гибкого учета изменяющихся требований рынка, умения приспособиться к усложняющимся условиям хозяйствования, а также синергии ключевых компетенций и предпринимательской инициативы, что позволяет компаниям решить проблемы развития в рыночной среде на основе сокращения издержек, ускорения адаптации к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, снижения общего риска.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Ключев Л.Н., Лясников Н.В. Корпоративное управление. М.: РАП, 2007.
2. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. М.: РАП, 2004.
3. Болтава А.Л. Аутсорсинг как эффективный способ ведения бизнеса // Научная мысль Кавказа: Журнал. 2006. № 4, ч. 2 (48).
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Учеб. пособие / Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.
5. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. Ростов-на-Дону, 2011.
6. Севастьянова Е.В. Аутсорсинг как стратегия оптимизации организационной структуры малого предприятия в условиях экономического кризиса // «Теория и практика антикризисного менеджмента». Сб. статей VII Международной научно-практической конференции. Пенза, ПДЗ, 2009.

⁹ Рейтинг компаний в области аутсорсинга учетных функций, 2010. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/outsourcing/2010/>

Лебедева Е. Ю.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Оптимизация информационного обеспечения системы управления финансовыми ресурсами малых предприятий

В статье раскрываются вопросы информационного обеспечения процесса управления финансовыми ресурсами малых предприятий и предложены некоторые пути его оптимизации.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, малые предприятия, баланс, бюджет, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, финансовый отчет.

Optimization of information for the control system financial resources of small businesses

The article describes the process of information management issues financial management of small enterprises and to offer some ways to optimize it.

Keywords: financial resources, small enterprises, cash-flow, statement of income, balance sheet, accounting report.

В постановлении Правительства РФ № 556 от 22 июля 2008 г. «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» установлены предельные значения выручки без учета НДС за календарный год для следующих типов предприятий:

- микропредприятия – 60 млн. руб.;
- малые предприятия – 400 млн. руб.;
- средние предприятия – 1000 млн. руб.

Если выручка предприятия выше или ниже предельного значения в течение двух календарных лет, идущих подряд, то это предприятие будет относиться уже к другой категории субъекта малого или среднего предпринимательства. Об этом сказано в пункте 4 статьи 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

Для субъектов малого и среднего предпринимательства установлены лимиты не только по выручке. Пункт 1 статьи 4 Федерального закона № 209-ФЗ содержит ограничения по структуре собственности и средне-численной численности работников малых и средних предприятий.

«... для юридических лиц — суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов (данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) таких хозяйственных обществ — бюджетным научным учреждениям или созданным государственными академиями наук научным учреждениям либо бюджетным образовательным учреждениям высшего профессионального образования или созданным государственными академиями наук образовательным учреждениям высшего профессионального образования); средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия — до пятнадцати человек».

Как видно из изложенного материала, организация центра управления финансовыми ресурсами требует оптимизации соответствующей информационной базы, которая должна включать системы учетных и внеучетных показателей.

Основным методологическим принципом информационного обеспечения процесса управления является комплексность информации, к которой предъявляются требования своевременности, оперативности, достаточности, достоверности, аналитичности, полезности, эко-

номичности, гибкости и которая подразделяется на учетную (первичный учет, финансовый учет, управленческий учет) и внеучетную (нормативно-справочная информация и плановая информация).

Система показателей информационного обеспечения основывается на данных финансового учета предприятия. Как отмечает К.Э. Каллас, «процесс совершенствования управления предприятием предполагает повышение качественного уровня бухгалтерского учета. Необходимость в совершенствовании и упорядочении учетной информации вытекает как из потребностей управления, так и из специфики применяемой вычислительной техники»¹. Информационным выходом из системы финансового учета является бухгалтерская отчетность.

Особенностью составления бухгалтерской отчетности является ее отказ от типовых форм. Российским организациям предоставлено право самостоятельно разрабатывать формы бухгалтерской отчетности на основе предложенных Министерством финансов России образцов при соблюдении таких общих требований к отчетной информации, как достоверность, полнота, существенность, нейтральность, изложенных в Положении по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Если финансовая отчетность не достоверна, следует разработать и провести корректировку данных финансовой отчетности. Как справедливо отмечает О.В. Ефимова, «использование в анализе неполных или искаженных данных может нанести вред больший, чем их отсутствие».

Бухгалтерский учет ведется на протяжении всего жизненного цикла предприятия. Для малых предприятий в России актуальна проблема принятия стратегически и практически верных решений по управлению финансовыми ресурсами.

Малое предприятие ведет бухгалтерский учет в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными Федеральным законом «О бухгалтерском учете», Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, Положениями (стандартами) по бухгалтерскому учету (ПБУ 1-23), Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Основная часть необходимых показателей для оценки анализа финансового состояния предприятия содержится в финансовой отчетности предприятия, которая включает в себя:

- Бухгалтерский баланс.
- Отчет о прибылях и убытках.
- Отчет об изменениях капитала.

¹ Каллас К.Э. Организация автоматизированной информационной системы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1990. С. 52.

- Отчет о движении денежных средств.
- Отчет о целевом использовании полученных средств.
- Пояснительную записку.
- Аудиторское заключение (если предприятие подлежит обязательному аудиту).

Достоверная бухгалтерская отчетность позволяет пользователям ответить на основные вопросы предпринимательства:

- 1) сколько стоит предприятие, устойчиво ли оно, ликвидны ли его активы;
- 2) сколько оно зарабатывает;
- 3) какими денежными средствами оно располагает для осуществления своей деятельности.

Бухгалтерский баланс дает ответ на первую группу вопросов, представляя пользователям сумму чистых активов предприятия, характеризующую его себестоимость, а также данные о финансовой устойчивости предприятия и ликвидности его активов.

Отчет о прибылях и убытках позволяет сделать вывод о том, сколько зарабатывает предприятие, а именно каков финансовый результат его деятельности, а также какова рентабельность его деятельности.

Отчет о движении денежных средств дает возможность убедиться, имеет ли предприятие достаточно денежных средств для успешного ведения своей деятельности, а также за счет чего они получены.

Сопоставление данных отчета о движении денежных средств с данными отчета о прибылях и убытках позволяет оценить качество прибыли, полученной предприятием².

Сегодня малые предприятия согласно Закону о бухгалтерском учете составляют финансовую отчетность в объеме бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках.

К сожалению, отсутствие форм в отчетности в полном объеме не позволяет более детально судить о финансовом состоянии предприятия, что является недостатком в области законодательства. По нашему мнению, привлечение в качестве обязательной отчетной формы хотя бы отчета о движении денежных средств позволило бы раскрыть большую часть информации для финансового анализа.

Исходя из вышеизложенного, при проведении финансового анализа могут возникнуть проблемы организационного характера — фи-

² Воронченко Т.В. Совершенствование системы анализа и оценки финансового состояния организации. Монография. М.: Российская Академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2008. С. 10–11.

нансовый учет и состав отчетности малых предприятий отличаются от финансового учета и состава отчетности средних и крупных предприятий. Поэтому финансовому специалисту необходимо суметь провести финансовый анализ на основании имеющихся данных, а для этого может потребоваться ряд корректировок. Для детального анализа будет недостаточно отчетности предприятия, необходимо получить как можно больше информации из финансового учета и по возможности из управленческого учета. Практика требует разработки новых подходов к формированию учетной информации, создаваемой в рамках финансовой и управленческой бухгалтерии, используемой для принятия планово-управленческих решений в области управления финансовыми ресурсами малых предприятий.

При анализе финансового состояния предприятия используются следующие методы: вертикальный и горизонтальный анализ, коэффициентный анализ, факторный анализ, сравнительный анализ.

В экономической литературе рекомендуется на практике применять для анализа финансового состояния малых предприятий такой набор показателей:

- рентабельность (рентабельность продукции, рентабельность активов, рентабельность собственного предприятия, рентабельность используемого капитала);
- норма прибыли (коммерческая маржа);
- коэффициенты ликвидности (коэффициент общей (текущей) ликвидности, коэффициенты быстрой и абсолютной ликвидности);
- процент собственного капитала в общем капитале (имуществе) предприятия или коэффициент концентрации собственного капитала;
- показатель оборачиваемости оборотных средств;
- количество оборотов и длительность оборачиваемости запасов;
- длительность погашения дебиторской задолженности.

Значения показателей крупных предприятий и предприятий малого предпринимательства различаются. Так, например, значение показателя ликвидности обычно меньше, а оборачиваемости — больше, поскольку в связи с малой численностью и высокой оборачиваемостью для малого предприятия характерны: высокая производительность труда, высокий уровень кредиторской задолженности, низкий уровень дебиторской задолженности.

Данные показатели характеризуют эффективность деятельности предприятия в разных направлениях, и по их динамике оценивается его текущее состояние. При этом возможно целенаправленное воздействие на определенный показатель. Если выбранные показатели находятся в заданном диапазоне, то финансовая устойчивость предприятия гарантирована. Отслеживание состояния описанных выше финансово-экономических показателей необходимо для наблюдения и осуществления контроля за финансово-экономическим состоянием малого предприятия. Для исчисления данных показателей достаточно баланса и отчета о прибылях и убытках.

Для оценки платежеспособности на перспективу информация предоставляется из отчета о движении денежных средств («cash-flow»). Как указывалось выше, малые предприятия должны составлять отчет о движении денежных средств. Основным назначением отчета о движении денежных средств является представление информации о поступлениях и платежах предприятия, выполненных в течение определенного периода. Информация о движении денежных средств предприятия должна предоставить финансовым менеджерам основу для оценки способности предприятия зарабатывать денежные средства, а также для оценки потребностей предприятия в использовании имеющихся денежных средств. Кроме того, отчет о движении денежных средств должен помочь понять причины различия между чистой прибылью и связанными с ее получением денежными поступлениями и платежами. Наконец, финансовые аналитики должны оценить влияние инвестиционных и финансовых операций на финансовое положение предприятия.

Итак, отчет о движении денежных средств должен отражать эффект от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Также данный отчет может включать в себя сверку чистой прибыли с изменением денежных средств от операционной деятельности.

На основе данных финансового учета, отчетности и анализа разрабатывается финансовая стратегия предприятия, на основе которой формируется финансовая политика, обеспечивающая конкурентоспособность предприятия.

После формирования стратегии и финансовой политики осуществляются финансовое планирование. Оно подразделяется на: стратегическое, тактическое и оперативное.

Оперативное планирование представляет собой подготовку графиков и планов по дням. Базой для оперативного планирования является

бюджетирование. Оперативное планирование позволяет контролировать потоки финансовых ресурсов предприятия. При планировании составляются графики платежей, формирования запасов и т.д.

Стратегическое планирование осуществляется в форме бизнес-плана, в котором расписываются все аспекты коммерческого предприятия. Период составления – от одного года до трех лет. В бизнес-плане должны быть следующие разделы: маркетинговый, производственный, организационный и финансовый. Бизнес-план используется не только для привлечения кредитов и займов, но и для внутреннего контроля и управления. На малых предприятиях для внутренних целей он может быть упрощен и представлен в форме технико-экономического обоснования (ТЭО). Тактическое планирование реализуется в форме бюджетирования. Бюджетирование – это составление годовых бюджетов по месяцам. Базой для составления бюджета служит бизнес-план.

Бюджет – это документ, в котором показаны централизованно установленные количественные показатели плана данного предприятия на определенный период по:

- использованию финансовых ресурсов;
- привлечению источников финансовых ресурсов;
- доходам и расходам;
- движению денежных средств;
- инвестициям (капитальным и финансовым вложениям).

Построение системы бюджетирования показано в табл. 1.

В процесс бюджетирования входят процедуры подготовки (операционного и финансового бюджета), включающие перечень этапов, выполняемых в определенной последовательности.

Операционный бюджет – это часть генерального бюджета, представляющая собой совокупность частных операционных бюджетов, обеспечивающих составление бюджета прибылей/убытков, или прогноза финансовых результатов от текущей деятельности.

К частным операционным относятся бюджеты: продаж, производственный бюджет, бюджет закупок, бюджет расходов. Обобщающим на этом этапе является прогнозный отчет о прибылях и убытках («statement of income»). Финансовый бюджет – это совокупность бюджетов, отражающих запланированные денежные потоки и финансовое состояние предприятия. Его составляющими элементами являются: бюджет инвестиций, прогнозный отчет о движении денежной наличности («cash-flow») и прогнозный баланс («balans sheet»).

Построение системы бюджетирования

Этапы работ	Документы	Результаты
Разработка схемы бюджетирования, отражающей основные бизнес-процессы	Схема бюджетирования	Определение видов бюджетов, необходимых для целей планирования; определение взаимосвязи между бюджетами
Назначение ответственных за составление бюджетов	Приказ, должностные инструкции	Регламенты, подготовленные для утверждения
Разработка бюджетных форм	Комплект бюджетных форм	Определение формата и информационного содержания каждой бюджетной формы. Составление таблиц, в которых указаны наименования форм и состав показателей, используемых в них
Разработка методики заполнения бюджетных форм	Методика	Определение той первичной документации, из которой необходимо брать данные для составления бюджетов. Определение регламента формирования бюджетов. Определение стратегического показателя, закладываемого в систему бюджетирования. Определение взаимосвязи показателей в бюджетах.
Разработка взаимодействия центров финансовой ответственности (структурных подразделений) при постановке бюджетирования	Положение о бюджетировании	Разработка документооборота
Разработка форм бюджетного контроля	–	Определение форм контроля за составлением бюджетов. Сравнение фактических показателей с плановыми и анализ отклонений ³

Генеральный бюджет – это скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом или совокупность бюджетов, обобщающих будущие операции всех функциональных подразделений предприятия. Его цель – объединить и суммировать бюджеты различных подразделений предприятия, называемые частными, или функциональными операционными и финансовыми бюджетами⁴.

³ Аверчев И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / Игорь Аверчев. М.: Вершина, 2008. С. 53–54.

⁴ Воронченко Т. В. Совершенствование механизма комплексного управления финансами предприятия. Монография. М.: АП «Наука и образование», 2009. С. 15, 17, 23.

Используемые источники

1. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 г. № 66-н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
3. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / Игорь Аверчев. М.: Вершина, 2008.
4. Воронченко Т.В. Совершенствование механизма комплексного управления финансами предприятия. Монография. М.: Российская Академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2009.
5. Воронченко Т.В. Совершенствование системы анализа и оценки финансового состояния организации. Монография. М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2008.
6. Каллас К.Э. Организация автоматизированной информационной системы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1990.

Лясников Н. В.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Королев О. Б.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе аутсорсинга

В статье рассматриваются особенности формирования эффективного механизма взаимодействия между заказчиком и исполнителем при передаче бизнес-процессов промышленного предприятия на аутсорсинг. Обоснована последовательность построения и развития отношений субъектов аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсер, бизнес-процесс, информационные технологии, конкурентоспособность предприятия, производство продукции, промышленное предприятие, субъекты аутсорсинга, управление организацией.

Outsourcing as a tool to improve effective management of business structures

This article discusses the features of the formation of an effective mechanism of interaction between the customer and the transfer of business processes of industrial enterprises for outsourcing. Substantiates the sequence of construction and development of the relations of subjects outsourcing.

Keywords: outsourcer, business process, information technology, enterprise competitiveness, production, factory, the subjects of outsourcing management of the organization.

Проблематика управления конкурентоспособностью предпринимательских структур связана с современными экономическими условиями. К ним относятся: высокая динамичность внешней среды, многообразие новых продуктов, развитие информационных технологий, новые интегративные формы развития организаций.

Адекватная оценка конкурентных преимуществ и слабостей организаций дает возможность обоснованно выбирать стратегию обеспечения конкурентоспособности с учетом реальных ограничений, диктуемых как внешней, так и внутренней средой компании. Формирование стратегических подходов управления конкурентоспособностью особенно важно для тех сфер бизнеса, в которых организации обладают продолжительным производственным циклом. Одной из таких сфер явля-

ется промышленное предпринимательство, где использование стратегии аутсорсинга является в настоящее время особенно актуально.

Последние два десятилетия XX и первое десятилетие XXI века экономика России характеризуется повышенными темпами доходности особенно это видно на примере промышленной отрасли. Однако, начиная с 2008 года, наблюдается уменьшение прибыльности в данной сфере. Таким образом, механизмы управления доходностью предпринимательских структур требуют значительной корректировки с учетом изменившейся макроэкономической ситуации.

Наиболее рентабельными становятся те предпринимательские структуры, которые могут обеспечить поддержание долгосрочной конкурентоспособности как основной стратегической характеристики своего развития.

В научной литературе дано большое количество определений понятию «конкурентоспособность», но общепризнанное и универсальное определение пока отсутствует. Анализ различных точек зрения позволил выделить основные свойства, отражающие сущность и экономическое содержание понятия «конкурентоспособность»:

- понятие «конкурентоспособность» носит сравнительный характер;
- конкурентоспособность нуждается в количественной оценке. Без количественной оценки невозможно объективное сравнение анализируемого объекта (субъекта) с другими объектами (субъектами) рынка. Без количественной оценки сложно целенаправленно повышать либо поддерживать существующий уровень конкурентоспособности;
- конкурентоспособность связана с конкретным рынком и конкретным временным периодом;
- конкурентоспособность определяется совокупностью конкурентных преимуществ и конкурентных слабостей;
- конкурентоспособность можно разделить на потенциальную и реализованную;
- конкурентоспособность является наблюдаемой и управляемой категорией. Наличие наблюдаемости и управляемости конкурентоспособности дает возможности для формирования механизма ее обеспечения (повышения).

В ходе исследования установлено, что ни одно из существующих определений понятия «конкурентоспособность предпринимательской структуры» не является общепризнанным и имеющиеся определения следует использовать в качестве совокупности взаимодополняющих друг друга характеристик конкурентоспособности. Выявлено, что су-

шествующие в экономической литературе трактовки понятия основываются на конкурентоспособности выпускаемой продукции и доли рынка компании, однако не учитывают рентабельность деятельности конкурентоспособной организации. Исходя из вышесказанного, мы формулируем определение понятия, которого будем придерживаться в нашем исследовании. Под *конкурентоспособностью организации (предпринимательской структуры)* мы будем понимать способность организации стабильно извлекать из своей предпринимательской деятельности повышенную прибыль, рационально используя имеющиеся экономические, финансовые, организационные, трудовые, технологические, информационные и инновационные ресурсы, посредством эффективного развития и реализации своих конкурентных преимуществ также и путем кооперации (взаимодействия) с другими предпринимательскими структурами.

В промышленной отрасли уже сформирована достаточно масштабная и сложная по составу структура крупного, малого и среднего бизнеса и ее дальнейшее развитие должно происходить не только в направлении количественного роста, но и повышения роли и значения осуществляемой предпринимательской деятельности для модернизации и обновления всей промышленной системы страны.

Проанализированные формы хозяйственного взаимодействия в российской экономике позволили составить ее схему (рис. 1).

Проведенный анализ тенденций в современной организации предпринимательства показал, что производство современной продукции, характеризующейся повышенными требованиями к экологической безопасности, способности к утилизации, предполагающей высокие эргономические характеристики, возможно только на основе проведения дополнительной работы, которая осуществляется в процессе оказания сопутствующих услуг по эксплуатации продукции.

Данный анализ позволяет определенно утверждать, что аутсорсинг является неотъемлемой частью в системе взаимодействия малых, средних и крупных предприятий. Отличительной особенностью современного этапа развития экономических отношений для любой формы предпринимательства является именно построение долгосрочных партнерских отношений.

Подобные отношения предпринимательских структур формируются на основании стратегии взаимовыгодного сотрудничества, направленной на обеспечение дополнительных конкурентных преимуществ (аутсорсинга). Аутсорсинг облечен в определенные виды и формы, имеет задачи и инструменты, с помощью которых достигаются поставленные



Рис. 1. Формы хозяйственного взаимодействия крупного, малого и среднего предпринимательства в российской экономике ¹

цели. Процесс реализации аутсорсинга в общем случае состоит из нескольких этапов, начиная от проведения тендера на выбор аутсорсера и заканчивая составлением договора аутсорсинга. Неотъемлемой частью аутсорсинговых отношений является правовое регулирование, включающее договорные отношения между субъектами аутсорсинга, их информационное обеспечение, разрешение возникающих между ними споров, права и обязанности сторон договора. Таким образом, система аутсорсинговых отношений отражает основные аспекты его реализации.

Аутсорсинг как вид кооперации представляет собой бизнес-технология, предусматривающую передачу сторонним специализированным организациям (аутсорсерам) процессов или функций в сфере своего бизнеса с ответственностью за результат выполнения этих процессов. На основании проведенного исследования получены следующие выводы:

¹ Схема адаптирована автором на основе анализа экономической литературы.

1. В мировой практике аутсорсинг, как способ организации производства, давно признан средством повышения эффективности работы промышленного предприятия-заказчика. Особенности аутсорсинга является узкая специализация аутсорсера, в которой он добился определенных результатов и наличие бизнес-процесса в деятельности предприятия-заказчика, который может быть передан на аутсорсинг.

2. Промышленные предприятия играют важную роль в экономической системе государства, способствуя улучшению структуры отечественной экономики, выработке и реализации стратегии и тактики хозяйствования, развитию экономической мотивации и личной ответственности за результаты производства, в связи с чем им необходимо найти достойное место в мировых экономических процессах. Сделать это возможно только с использованием современных технологий менеджмента, одной из которых является аутсорсинг.

3. Как и любой механизм, аутсорсинг обладает достоинствами и недостатками, а решение о его применении должно быть принято на основании анализа совокупности решаемых промышленным предприятием-заказчиком задач.

4. *Организационно-экономический механизм аутсорсинга*, представляет собой комплекс его эффективно взаимодействующих элементов. Действие организационно-экономического механизма аутсорсинга заключается в получении синергетического эффекта от взаимодействия его организационного и экономического элементов на основе:

а) реинжиниринга существующей организационной структуры промышленного предприятия путем сокращения горизонтальных и вертикальных звеньев его организационной структуры с передачей выполняемых ранее им функций аутсорсеру;

б) снижения затрат на реализацию необходимой функции промышленного предприятия – заказчика аутсорсинга при передаче ее на аутсорсинг с соблюдением оговоренных в договоре аутсорсинга условий по его качеству при удешевлении его реализации у аутсорсера вследствие действия эффекта масштаба деятельности, возникающего на основе его глубокой специализации и одновременной реализации нескольких аутсорсинг-проектов для промышленных предприятий.

В исследованиях данной работы был рассмотрен механизм аутсорсинга, являющийся одной из форм развития промышленного предпринимательства, проанализированы тенденции современного развития аутсорсинга. Промышленные предприятия рассмотрены и с точки зрения аутсорсера, и с точки зрения потребителя аутсорсинговых услуг, что позволило сформулировать экономическое и организационно-управленческое содержание аутсорсинговой бизнес-модели (рис. 2).



Рис. 2. Экономическое и организационно-управленческое содержание аутсорсинговой бизнес-модели ²

В результате исследования проведенного в данной статье сформирован ряд выводов:

- сделан вывод о необходимости уточнения существующих подходов к определению понятия «конкурентоспособности предпринимательских структур». Определение понятия должно отражать необходимый признак конкурентоспособности предпринимательской структуры – ее рентабельность;
- предпринимательские структуры промышленной сферы многообразны и дифференцированы, что выражается в размере, форме собственности, разнообразии предоставляемых услуг, видах применяемых конкурентных стратегий;
- конкурентная борьба, сложившаяся на промышленном рынке характеризуется высокой интенсивностью, существенными входными барьерами, связанными с доступом к каналам сбыта, значительными капиталовложениями, вмешательством государства в регулирование отрасли, значительной властью покупателей и незначительной властью поставщиков, фактическим отсутстви-

² Схема адаптирована автором на основе анализа экономической литературы.

ем субститутов на внутреннем рынке. Все это актуализирует необходимость развития механизма повышения конкурентоспособности промышленных организаций;

- формирование механизма повышения конкурентоспособности должно основываться на внешних и внутренних факторах конкурентоспособности организации, а также на отдельных группах факторов применяемых конкурентных стратегий: стратегии лидерства в издержках, стратегии дифференциации, стратегии фокусирования, в том числе и стратегия аутсорсинга.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Клюев Л.Н., Лясников Н.В. Корпоративное управление. М.: РАП, 2007.
2. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. М.: РАП, 2004.
3. Болтава А.Л. Аутсорсинг как эффективный способ ведения бизнеса // Научная мысль Кавказа: Журнал. 2006. № 4, ч.2 (48).
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Учеб. пособие / Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.
5. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. Ростов-на-Дону, 2011.
6. Пожидаева С.В. Малое предпринимательство в концепции экономических противоречий / С.В. Пожидаева // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2007. № 3 (139).
7. Севастьянова Е.В. Аутсорсинг как стратегия оптимизации организационной структуры малого предприятия в условиях экономического кризиса // «Теория и практика антикризисного менеджмента». Сб. статей VII Международной научно-практической конференции. Пенза, ПДЗ, 2009.
8. Шестакова К.Н. Применение аутсорсинга как эффективного инструмента управления конфликтами на промышленном предприятии. // Вестник МГОУ. Серия Экономика, № 4, 2009. С. 40–48.

Музаев С. К.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Формирование организационной структуры управления в системе предпринимательства

В статье рассматриваются особенности формирования эффективного механизма управления предпринимательскими структурами.

Ключевые слова: бизнес-процесс, информационные технологии, конкурентоспособность предприятия, производство продукции, промышленное предприятие, управление организацией.

Formation of organizational structure in business

This article discusses the features of formation of an effective mechanism for management of business structures industry.

Keywords: business process, information technology, enterprise competitiveness, production, industrial enterprise, organization management.

Повышение эффективности управления национальной экономикой и в том числе предпринимательскими структурами и обеспечения их устойчивого роста является одной из наиболее важных задач современного этапа развития рыночных отношений в России. Среди многих направлений решения этой задачи особое место принадлежит рационализации и повышению эффективности функционирования предприятий различных организационно-правовых форм. Становление и развитие специфического российского рынка, появление новых типов и форм собственности, либерализация экономической, финансовой и хозяйственно-управленческой деятельности обусловила необходимость обеспечения роста уровня конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса на основе поиска внутренних резервов повышения эффективности управления. Одним из них является задача более эффективного, т.е. организационно и экономически рационального распределения функций и налаживания взаимодействия в системе и организационной структуре управления предпринимательскими формированиями.

В настоящее время предприятия среднего и малого предпринимательства работают в весьма специфической конкурентной среде, в условиях быстрой трансформации используемых технологических процес-

сов, средств и методов управления, форм и инструментов принятия решений, происходящих под постоянным влиянием научно-технических инноваций и социально-исторического прогресса. Поэтому в нынешних условиях, когда в Российской Федерации порядка 15–17% валового внутреннего продукта производят субъекты малого и среднего предпринимательства, одной из главных и постоянных функций управления предпринимательскими формированиями становится разработка и использование более объективных методов оценки эффективности их деятельности, включающей в себя и оценку уровня организационного взаимодействия самой системы управления предприятием.

Одним из методических подходов к решению поставленной выше задачи является подход, основанный на использовании методов и инструментов экономико-математического моделирования и новом, синтетическом видении проблемы повышения эффективности функционирования системы управления предприятия и его работы в целом. Он основывается не только на системном и процессном подходе, но и на выведении структурных свойств системы управления из частных характеристик её функционирования, что предполагает использование комплексного подхода к оценке рациональности и эффективности организации и структуры управления предприятием в условиях организационных изменений. Дополненный анализом взаимосвязей и взаимовлияний различных организационно-экономических характеристик системы управления на результативность деятельности предприятия, такой подход, по нашему мнению, создаёт вполне обнадеживающие предпосылки для формирования действительно эффективных организационных систем современных предприятий — субъектов малого и среднего бизнеса — в условиях рынка.

Высокая значимость роли оценки эффективности организационного взаимодействия в процессе обеспечения успешной деятельности предпринимательских формирований, и, прежде всего, субъектов малого и среднего предпринимательства, определяет вполне понятный и устойчивый интерес к её изучению, а также к исследованию отдельных характеристик и параметров функционирования различных типов предпринимательских формирований.

В связи с вышесказанным становится актуальной необходимость исследования современных тенденций развития организационных структур в предпринимательстве, а также механизмов и процедур принятия предпринимательских решений об организации нового вида бизнеса, с целью повышения конкурентоспособности.

На современном этапе организации в бизнесе имеют собственную логику развития, свои закономерности, статику и динамику. Для бизне-

са чрезвычайно важным является возможность организации сохранять баланс между происходящими в ней качественными изменениями и устойчивостью в каждый период времени. Сохранению устойчивости организации, прежде всего, способствует наличие связи между идеи организации, родившейся в прошлом и ее миссии в настоящем и будущем. Кроме того, принципиальное значение имеет и наличие согласованной стратегии развития, которая служит основой для построения всех организационных процессов и механизмов. Не менее важную роль для сохранения устойчивости организации играет наличие баланса между разными сферами организационной жизни: маркетингом, финансами, технологическими цепочками и персоналом.

В последние годы все больше усиливаются тенденции к специализации и разделению труда в пределах организационной структуры управления. С ростом специализации труда быстро множатся проблемы интеграции сотрудников современных предпринимательских формирований в некоторое эффективно функционирующее целое.

Предпринимательские формирования функционируют не изолированно, они являются неотъемлемой частью общества в целом. При этом влияние внешних факторов на них постоянно усиливается, стимулируется необходимость укрепления и развития предпринимательской организации как жизнеспособной системы.

Под понятием «предпринимательские формирования» мы предлагаем понимать некоторую совокупность хозяйствующих субъектов всех организационно-правовых форм, видов, масштабов и сфер экономической деятельности, а также их различные объединения, целью которых является получение прибыли (или предпринимательского дохода) и ориентация на экономический рост на основе хозяйственной (предпринимательской) инициативы, риска и инновационных изменений. С нашей точки зрения, одним из наиболее значимых признаков выделения предпринимательских формирований в особую категорию, в понятие является их нацеленность на изменения и инновации, без которых в современных условиях невозможен ни экономический рост, ни получение прибыли, ни поддержание конкурентоспособности. Причём, изменения и инновации рассматриваются нами не только как атрибут и неременное условие предпринимательской деятельности, но и как один из основных факторов развития современной теории и методов оценки эффективности предпринимательского менеджмента, реализуемых через новые научные технологии, методики и инструменты.

Особенно актуальной является эта проблема для российских предприятий, которые вынуждены адаптироваться к быстрым, порой

неожиданным, и глубоким внешним переменам, связанным с проводимыми в стране экономическими реформами.

Экономическая природа предпринимательской деятельности показывает, что ее смысл состоит в способности хозяйствующего субъекта реагировать на потенциальный источник выгод и при возникновении новых управленческих проблем постоянно вести деятельность по совершенствованию организационного развития.

Для эффективного управления организацией необходимо, чтобы ее структура соответствовала целям и задачам деятельности и была приспособлена к ним. Организационная структура создает определенный каркас, который является основой для формирования отдельных административных функций, определяет структуру подцелей, служащих критерием выбора при подготовке решений в различных подразделениях. Организационная структура устанавливает ответственность подразделений организации за тщательное исследование отдельных элементов внешнего окружения и за передачу к соответствующим точкам информации о событиях, требующих особого внимания.

Повышение способности организационной системы управления обрабатывать обширную информацию и оперативно реагировать на складывающиеся ситуации может достигаться путем предоставления больших полномочий нижшим уровням, перенесения центров принятия управленческих решений в места возникновения проблем, откуда поступает оперативная информация.

Современная парадигма управления предполагает, что предпринимательское формирование способно изменять свою структуру управления, подстраиваться под внутренние и внешние условия функционирования. Данное положение основано на изменениях, во-первых, в поведении потребителя, во-вторых, в технологии, в-третьих, во внешней среде. В изменяющихся условиях создание организационных структур управления может происходить лишь на основе интереса и инициативы предпринимательских формирований.

В настоящем исследовании выявлено, что к основным проблемам формирования организационных структур управления в системе предпринимательства необходимо относить следующие:

- разрыв связей между целями, задачами, экономическими условиями, и функционально-поведенческим укладом на предприятии;
- неэффективное использование имеющихся ресурсов;
- потери времени руководства предприятий связанных с устранением кризисных ситуаций, порожденных несоответствием организационной структуры управления;



Рис. 1. Основные факторы, влияющие на формирование организационной структуры управления в системе предпринимательства

- многоуровневая административная иерархия затрудняет прохождение информации, искажает ее содержание, снижает управляемость;
- руководители предприятий имеют склонность возлагать ответственность за ошибки при выполнении тех или иных видов работ на персонал;
- влияние человеческого фактора на результаты функционирования предприятия.
- неэффективный подбор, расстановка, подготовка, переподготовка, недостаточное стимулирование, профессиональная и психологическая адаптация кадров;

- подбор кадров по знакомству и родственным связям без учета профессиональной подготовки и способностей;
- изменение условий работы одного подразделения приводит к новому функциональному, правовому или иному соотношению работников и подразделений и часто порождает новые диспропорции и трудности для других.
- для максимального использования производственных резервов на отечественных предприятиях неизбежно возникает проблема поиска новых источников повышения эффективности, в частности, в области управления.

Безусловно, проблематика организации управления предпринимательскими формированиями не исчерпывается перечисленными нами выше вопросами и возможными направлениями научного и методического поиска, и, как показывает теоретический анализ и практический опыт, может быть реализовано в самых разнообразных ситуациях и обрести различные формы осуществления. При этом важнейшим предметом и, одновременно, наиболее сложной областью исследований становятся самые разнообразные виды и формы связей, которые могут возникать между характеристиками внешних и внутренних условий функционирования предприятия, параметрами организационной структуры и показателями производственно-хозяйственной деятельности, основными методами и инструментами управления, стратегиями, компетенциями, ключевыми ролями и т.д. Отсюда главной задачей исследования организации управления предприятием, и, в первую очередь, его системы управления, является, как нам представляется, задача выявления этих связей, теоретическая и эмпирическая оценка соответствия функциональных задач и целей предприятия используемым его руководством методам и формам управления, правильное сочетание которых и позволяет повысить эффективность его деятельности.

Одним из главных факторов повышения эффективности функционирования предпринимательских формирований и повышения их конкурентоспособности в современных условиях рынка выступает рационализация организационного взаимодействия в системе управления. Под организационным взаимодействием в контексте нашего исследования мы понимаем такую систему распределения, закрепления и актуализации функций и задач в системе управления предпринимательскими формированиями и такую их координацию, которые снижают затраты на организацию управления при одновременном обеспечении эффективности управляющих воздействий, нацеливая систему управления на достижение запланированного экономического резуль-

тата деятельности предпринимательских формирований. При этом необходимым представляется отметить то обстоятельство, что целью рационализации организационного воздействия в системе управления предпринимательскими формированиями является максимальное снижение объёма работы по организации управляющих воздействия и повышение степени организованности всей системы управления. Это, безусловно, непростая и разноплановая задача, решение которой возможно только на основе максимально полной реализации соответствующих принципов формирования системы организационного взаимодействия в системе управления предпринимательских формирований, основные из которых представлены нами на рис. 2.



Рис. 2. Основные принципы формирования системы организационного взаимодействия в системе управления предпринимательских формирований

В заключение представлены основные выводы и результаты проведенного исследования, которые состоят в следующем:

В процессе исследования установлено, что для системы управления характерен ряд взаимно обусловленных черт: статичность, динамизм системы, функционирование в соответствии с целевыми уста-

новками, определенная «связанность» развития системы как формальными элементами, присущих системе управления, так и неформальными элементами (например, проблема психологического климата, от которого в известной степени зависит гармония или дисгармония в производственных отношениях).

Указанные сущностные черты могут быть органически соединены в системе управления только при комплексном подходе к организационному обеспечению системы управления. Если этого нет, система функционирует в режиме сдерживания ее развития тем или иным фактором.

Организационная основа системы управления — это ее *структура*, определяющая состав подразделений, входящих в систему управления, их соподчиненности и взаимосвязи, форму разделения управленческих решений по уровням, а, следовательно, и само число уровней управления. Иными словами, структура управления является той организационной формой, в рамках которой осуществляется процесс управления. Естественно, что спроектировать достаточно эффективную структуру управления можно только при правильном определении соотношения ее организационных элементов.

Используемые источники

1. Артемов А.В., Брыкин А.В., Шумаев В.А. Трансформация промышленной политики и управления с учетом инновационно-логистических подходов. Н. Новгород: Изд-во «Университетская книга», 2008.
2. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Семенихин А.Ю. Логистика. Учебно-методический комплекс. М.: Издательство Элит, 2012.
3. Салатенко А. П. Стратегические аспекты инновационного развития рыбохозяйственного комплекса России // «Проблемы развития социально-экономических систем» Выпуск 2 М ГАСИС, 2007.
4. Кучма, М.А. Факторы формирования и характеристики организационной структуры управления промышленных предприятий // Власть и управление на Востоке России. 2009. № 1(46). С. 15–24.
5. Морковина С.С., Ванятинский Ф.В. Формирование инновационного механизма развития предпринимательства в сфере аквакультуры и рекреационного рыбоводства // Социально-экономические явления и процессы. №12. 2011.
6. Минин А.В. Методические подходы к проектированию организационных структур строительных организаций // Известия Санкт–Петербургского государственного аграрного университета. 2009. № 13. С. 102–105.
7. Панявина Е.А., Ванятинский Ф.В. Факторы развития инновационной деятельности предпринимательских структур // Социально-экономические явления и процессы. №12. 2011.

Уланова О. А.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Интеграция малых и крупных предпринимательских структур на основе современных механизмов взаимодействия

В статье проводится анализ современного организационно-экономического механизма взаимодействия крупных и малых предпринимательских структур и выявляются направления для его оптимизации.

Ключевые слова: малое предпринимательство, крупное предпринимательство, сотрудничество, кластер, инновации.

Integration of small and large businesses on the basis of the modern mechanisms of interaction

The article analyzes the contemporary organizational and economic mechanism of interaction of large and small businesses and identifies areas for optimization.

Keywords: small businesses, large businesses, cooperation, cluster, innovations.

Проблема организации эффективного взаимодействия крупных предприятий, средних и малых, успешного участия последних в реструктуризации ряда отраслей экономики становится по мере развития рыночных отношений все более актуальной. Необходимость налаживания эффективного партнерства этих субъектов хозяйствования вызвана особенностями современного этапа развития мировой и отечественной экономики: глобализацией хозяйственных систем, возрастающей открытостью рынков, ограниченностью ресурсов, внедрением информационных технологий. Данные обстоятельства создают предпосылки и одновременно требуют качественно нового уровня адаптивности предпринимательства к быстрым изменениям рынка. Именно партнерские отношения способствуют активизации потенциала бизнеса, его встраиванию в конкурентную среду, как путем реализации стратегий интеграции, так и путем формирования предпринимательских сетей.

По мере развития мировой экономической системы происходят все более глубокие процессы интеграции, как в глобальном масштабе, так и в национальных экономиках. Интеграция захватывает и отдельные субъекты хозяйствования, когда сливаются производства и капиталы, образуя единые производственно-хозяйственные комплексы.

Создаются условия развития участников интегрированных структур на основе современных технологий, что позволяет осуществлять эффективную рыночную стратегию.

Интеграция не является новым экономическим явлением в практике отечественного и зарубежного хозяйствования. Однако единого подхода к формированию механизма взаимодействия интегрированных предпринимательских структур в настоящее время еще не сложилось.

Важное значение имеет вступление малых предприятий в различные союзы, ассоциации и общества, а также широкое развитие различных форм сотрудничества между малыми предприятиями. Особый акцент на внедрение новых механизмов и форм государственной поддержки малого бизнеса должен быть сделан в том числе и на региональном и местном уровне.

Кластер в общем экономическом смысле — это группа географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, университетов и других организаций, взаимодополняющих друг друга в достижении конкретного хозяйственного эффекта и повышения конкурентных преимуществ отдельных компаний, а, следовательно, кластера в целом.

Таким образом, одним из отличительных признаков промышленного кластера в общей модели производственно-кооперативного взаимодействия является принцип территориального расположения.

В отличие от обычных форм кооперативно-экономического взаимодействия малого и крупного бизнеса, кластерные системы характеризуются следующими особенностями:

- наличие большой компании — лидера, который определяет долгосрочную экономическую, инновационную и иную стратегию системы в целом;
- территориальная локализация хозяйствующих субъектов-участников кластерной системы;
- устойчивые экономические отношения хозяйствующих субъектов-участников кластерной системы, доминирующая роль этих связей для большинства ее членов;
- долгосрочная координация взаимодействия между участниками системы в своих программах производства, инновациях, системах управления ключевыми компетенциями, контроля качества и т.д.

Важной чертой кластера в общей модели производственно-кооперативного взаимодействия является фактор инновационной ориен-

тированности. Обычно кластеры формируются там, где ожидается прорыв в развитии техники и технологии производства и последующего выхода на новые рыночные ниши. В этой связи многие страны, как экономически развитые, так и только начинающие строить рыночную экономику, все активнее используют «кластерный подход» в поддержке наиболее перспективных направлений и форм предпринимательской деятельности, формировании и регулировании своих национальных инновационных систем.

В рамках политики развития кластеров центр фокусируется на сложных взаимоотношениях между участниками производства товаров и услуг. При использовании кластерных систем формируются горизонтальные сети, в которых сотрудничают крупные и мелкие фирмы, действующие на рынке одного и того же продукта или принадлежащие к одной и той же промышленной группе.

Современные кластеры обычно охватывают несколько отраслей и включают в себя различные фирмы, которые специализируются в конкретном звене в цепочке производства и реализации конкретного конечного продукта. Таким образом, однородность продукции является важным признаком кластера в общей модели производственно-кооперативного взаимодействия. Именно этот принцип часто интерпретируется как однозначно необходимый для выстраивания кластера на базе вновь созданной, существующей или реструктуризированной компании, в том числе малого предприятия.

Не случайно, что во многих странах кластерный анализ активно используется в разработке и реализации национальной промышленной политики. Кластерный подход может повысить эффективность взаимодействия частного сектора, правительства, профессиональных ассоциаций, научно-исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Кластерный подход может стать основой для конструктивного диалога между бизнесом и государством в целях выявления проблем развития науки и промышленности, как лучше реализовать имеющиеся инвестиционные возможности и необходимую государственную политику. Кроме того, он может дать соответствующее развитие региональных и межрегиональных связей малых предприятий на основе взаимодействия крупных, средних и малых предприятий регионов.

Для развития малых предприятий в сфере производства, они должны быть вовлечены в реализацию приоритетных задач социально-экономического развития и высокоэффективных проектов в области передовых технологий, которые требуют небольших материальных и финансовых ресурсов. Важным является создание гарантийных фон-

дов, созданных в рамках региональных фондов поддержки малого бизнеса для финансирования инвестиционных проектов.

Ядром научно-технического потенциала России сегодня должна стать система государственных научных центров, которая, по сути, является основой инновационной инфраструктуры для обеспечения современных процессов создания технологических инноваций в стране и взаимодействия в ней субъектов малого и крупного предпринимательства.

На уровне Российской Федерации для эффективного использования экономических, политических, социальных и иных выгод от взаимодействия крупных и малых предприятий можно осуществить ряд мер:

- реализацию региональной промышленной политики в поддержку интеграции больших и малых коммерческих организаций;
- разработку законодательства и целевых программ, способствующих ориентации крупного бизнеса на взаимодействие с субъектами малого предпринимательства;
- создание промышленных, туристических, научных, образовательных и других кластеров, в центре которого находится большая сеть организаций крупного и малого бизнеса;
- развитие региональной информационной базы данных потребностей и проблем крупных и малых предприятий;
- вовлечение малых предприятий в реализацию федеральных и местных государственных программ;
- поддержку реализации проектов сотрудничества крупного и малого бизнеса на федеральном уровне.

Высокую конкурентоспособность и экономическую стабильность кластерных систем определяют, прежде всего, факторы, способствующие распространению новых технологий, взаимодействию науки, образования, финансов, государственной политики и промышленности.

Наиболее жизнеспособные инновационные кластеры формируются на основе диверсификации связей. Разнообразие и относительная доступность различных источников знаний и связей в рамках кластера способствует развитию факторов производства и является необходимым условием для появления эффективных инноваций. Региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития современного бизнеса — малого и большого.

В будущем, научно-исследовательские центры могут стать основой для формирования Российских корпораций, конкурентных на мировом рынке, способных на создание нового поколения техники и технологий на основе взаимодействия малых и средних инновационных предприятий с крупными производствами и предприятиями по сбыту.

Важно, чтобы развитие взаимодействия крупных и малых предприятий обеспечивало инновационное развитие регионов России, оборудование и технологии, используемые в производственном процессе, не отставали от зарубежных аналогов, а само производство не должно быть исключительно направленным на добычу и частичную переработку природных ресурсов.

В настоящее время для большинства регионов России актуальна проблема отсутствия технологически передовых, высокотехнологичных отраслей, которые обеспечивали бы создание качественного продукта, готового для использования с высокой добавленной стоимостью.

Такое производство можно создать путем объединения основных преимуществ малого и крупного бизнеса. Это, прежде всего, обеспечит эффективное использование основных ресурсов и адекватное реагирование на изменения в окружающей среде предприятиями малого бизнеса.

Интеграции крупных и малых предприятий могут быть организованы на основе системы, основными элементами которой будут являться предприятия и региональные или местные органы власти, а ключевым фактором для успешного взаимодействия будет являться инфраструктура.

Интегрированные структуры больших и малых предприятий, органов власти и управления на местном уровне имеют ряд преимуществ, таких как адаптивность, финансовая независимость, контроль и целостность на основе взаимовыгодных отношений участников взаимодействия, что делает его привлекательным для использования в регионах с низким уровнем развития.

Промышленный кластер как объект государственной поддержки — это сочетание комплексного подхода к решению проблем, связанных с организацией кооперативного взаимодействия малых и крупных предприятий, например, передача или аренда помещения, льготное кредитование, поддержка инноваций, передача технологий, обучение, консультационная поддержка и т.д.

Рассмотрев сущность интеграции предпринимательских структур, можно утверждать, что, во-первых, ее экономической основой является процесс разделения общественного труда; во-вторых, интегрирование способствует органичному взаимодействию различных заинтересованных отраслей народного хозяйства; в-третьих, процесс интеграции может происходить в полном виде (с потерей самостоятельности интегрируемых субъектов) и в неполном виде (с сохранением юридической и управленческой самостоятельности).

Обзор литературных источников по теме исследования дает основание утверждать, что сущность интеграции предпринимательских структур еще до конца не выяснена. Подтверждением тому выступает существование в экономической теории различных точек зрения на ее содержание и различных подходов к исследованию интеграционных процессов.

Используемые источники

1. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Корпоративное управление: Особенности современного корпоративного контроля на предприятиях // Сб. науч. тр.: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Ученые записки Российской академии предпринимательства / Под ред. В. С. Балабанова, вып. XIV. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2008.
2. Мищенко Ю.П. Кластерный подход организации производственного взаимодействия // Вестник КАСУ № 4, 2006.
3. Семенов А.А. Управление кооперацией в интегрированных промышленных структурах. Государственное управление // Электронный вестник. Выпуск № 27. Июнь 2011 г.
4. Ферова И.С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия. Вестник КрГУ, № 1, 2004.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Абдракипова Г. Р.
преподаватель кафедры «Экономика и управление
социально-культурной сферой»,
Казанский государственный университет
культуры и искусств

Социальная активность как фактор формирования социальной ответственности студентов в процессе культурно-досуговой деятельности

Одним из личностных качеств, способным быть сформированным в условиях социально-активной деятельности, протекающей в клубной среде культурно-образовательного пространства вуза, определена социальная ответственность.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальная активность, социальные практики, волонтерство, культурно-досуговая деятельность.

Social activity as a factor of social responsibility of college students in the process of cultural and leisure activities

One of the personal qualities that can be formed in a social-activism, which flows in a club environment, cultural and educational space of the University, defines social responsibility.

Keywords: social responsibility, social activity, social practices, volunteering, cultural and recreational activities.

Современные общественные отношения протекают в условиях нравственного кризиса, неустойчивой системы ценностей, когда под влиянием социально-экономической нестабильности размывается осознание человеком своей субъектности, жизненный смысл приобретает материальную окраску, стремление же к личностному развитию, духовному росту отходит на задний план, либо вовсе исчезает из потребностной картины человека. Одним из самых разрушительных для социума следствием обозначенного процесса видится всеобщая безответственность людей друг перед другом, выражающаяся в неприятии исторически сложившихся социальных норм, в безразличии к чужой

жизни, в нежелании нести ответ перед собой и обществом за последствия совершаемых деяний. Особо остро эта проблема проявляется в современной молодежной среде. Процесс первичной социализации в период развития, который пришелся на противоречивые 90-е годы прошлого столетия, и сопровождался бурным информационным потоком, зачастую имевшим антивоспитательный контекст, послужил причиной распространения девиантности и делинквентности в современной молодежной аудитории. К тому же, молодые люди сталкиваются с рядом противоречий, возникающих вследствие предъявляемых обществом высоких требований к ним как к «уже повзрослевшей» категории, и недостаточным доверием, ограничением свободы в проектировании собственного жизненного пространства, откуда и вытекает неприятие социальных норм, желание изменить существующий распорядок, либо окунуться в иное, отличное от привычного, социальное окружение, именуемое молодежной субкультурой.

Стремление молодежи к инновациям – жизненно необходимое качество для развития общества, однако, возможно в силу своей недостаточной зрелости и экспрессивности, молодые люди способны придавать инновациям деструктивное содержание. Следовательно, значимую роль приобретает необходимость сопровождения любой активности молодежи высоким уровнем социальной ответственности, подразумевающей, по К. Муздыбаеву [5], склонность личности придерживаться в своем поведении общепринятых в обществе социальных норм, исполнять ролевые обязанности и её готовность дать отчет за свои действия. В то же время, характер и направленность активности студенческой молодежи уже сами могут способствовать формированию ее социальной ответственности. Так, активностью личности, направленной на позитивное изменение состояния социальной среды принято считать социальную активность.

В научной литературе встречается множество определений понятия «социальная активность», предложенных таким учеными как К.А. Абульханова-Славская, Е.А. Ануфриев, Г.С. Арефьева, Л.К. Кленовская, А.Б. Мискевич, Е.Е. Снегирева и др. Представителями социокультурного подхода к пониманию социальной активности являются М.А. Ариарский, А.И. Арнольдов, П.С. Гуревич, Н.С. Злобин, Т.Г. Киселева В.М. Н.И. Иванов и др.

Исследуя формы и условия проявления социальной активности, А.В. Сапронов приходит к выводу, что в рамках социокультурного подхода социальная активность рассматривается как культуротворчество, когда личность предстает как творящее существо, вносящее свои тре-

бования и интересы в существующие нормы и образцы поведения. Под социальной активностью исследователь понимает «совокупность форм человеческой деятельности, сознательно ориентированной на решение задач, стоящих перед обществом, классом, социальной группой в данный исторический период» [8, С. 81].

Социальная активность рассматривается также как свойство субъекта социально-культурной деятельности, благодаря которому он оказывается способным, путем преобразования социальной действительности, совершенствовать себя как личность.

Анализ вовлеченности молодежи в социальную практику проводился множеством исследователей. И. А. Панарин, в частности, обозначил данный процесс как важнейшее условие формирования социально-психологической ответственности. Ученый отмечает, что в Советской России социальная активность задавалась всеми институтами воспитания и образования молодежи. «С обязательного по сути вступления в октябрят, затем пионеры до членства в рядах ВЛКСМ и КПСС, пишет И. А. Панарин, — была выстроена система принудительно-обязательного включения молодежи в единую организацию. Вовлеченность молодого человека в данные структуры предполагала выстроенную систему формирования у него особого мировоззрения и определенных качеств, и находилась в неразрывном единстве с формированием его ценностей, установок, представлений и возможностей их реализации» [7, С. 48]. Поддерживает эту точку зрения и И. В. Староверова [9], отмечая, что, несмотря на наличие идеологических рамок, подобные объединения, подкрепляемые мощной инфраструктурой, средствами и кадрами, формировали «здоровые интересы молодого человека». Обратившись к исследованиям российских ювенологов, автор делает вывод, что исчезновение советских форм молодежной самодеятельности уже на первичном этапе либеральных реформ привело к переходу значительной части молодежи в «субкультурные ниши», не всегда имеющие положительный характер.

Социальная активность современной студенческой молодежи проявляется преимущественно в Интернет-пространстве, в частности, в блогговом секторе, что намного реже вытекает в реальную жизненную практику. Тем не менее, наметившаяся тенденция к росту добровольческих движений, основной состав которых представлен молодыми людьми, в частности, студентами, (так, в Республике Татарстан по сравнению с 2006 годом, когда насчитывалось 140 добровольческих объединений с численностью около 5 тыс. чел. в 2011 году их количество увеличилось до 949 с общей численностью 48797 человек) [1], позволя-

ет говорить о том, что вовлечение студенческой молодежи в социально значимую деятельность становится одним из важных приоритетов молодежной политики. Как правило, подобная деятельность чаще всего осуществляется в свободное от учебы или работы время, и зачастую интегрируется в досуговое поле молодого человека. Следовательно, особо актуальной становится проблема формирования таких форм социально-культурной деятельности, которые могут быть успешно внедрены в культурно-образовательное пространство вуза, и в процессе которых студенческая молодежь смогла бы наиболее активно проявлять себя в социальной практике, а, значит, и повышать уровень своей социальной ответственности.

Рассматривая позицию досуга в структуре культурно-образовательного пространства вуза, необходимо отметить, что взаимосвязь «институтов образования и досуга обуславливается функциями, выполняемыми данными институтами в обществе. Адекватная организация сфер досуга и образования дает возможность не только формировать профессионалов-специалистов, но и способствовать раскрытию личностного потенциала. Педагогическая сущность культурно-досуговой деятельности студентов, относящейся к «активному» досугу, выражается в том, что досуг является неотъемлемым элементом их образа жизни и пространством для удовлетворения потребностей в творческом самовыражении

Необходимо учитывать и то, что система организации досуга молодежи может создать устойчивую позицию к тем или иным досуговым предпочтениям.

Несомненный интерес представляют характеристики культурно-досуговой деятельности (далее — КДД), обозначенных Н.Ф. Максютиним:

«1) КДД — это одна из специализированных подсистем духовно-культурной жизни общества.

2) Данная подсистема объединяет социальные институты, которые обеспечивают распространение и творческое усвоение людьми в сфере досуга духовно-культурных ценностей.

3) Целью КДД является гармонизация изменяющихся структур личности и её развитие в творчестве» [3, С. 23].

Поскольку досуговая активность личности, как отмечает А.В. Мудрик, носит избирательный характер, решающую роль играет общий уровень культуры человека, заданный культурным потенциалом среды, воспитания, самовоспитания и образования [4].

Формирование социальной ответственности студентов в процессе культурно-досуговой деятельности будет эффективным при реализации следующих организационно-педагогических условий:

- выявлении воспитательного потенциала культурно-досуговой деятельности по формированию социальной ответственности студентов;
- созданию в учебном заведении культурно-образовательного пространства, способствующего формированию социальной ответственности студентов;
- формированию у студентов мотивации к социально-ориентированной деятельности.

Одной из форм организации культурно-досуговой деятельности, способствующей активному усвоению молодежью социальных норм и формированию необходимых социальных качеств в условиях вуза являются студенческие клубы. Клубные формы взаимодействия студенческой молодежи способствуют созданию благоприятной среды для проявления социальной активности. Одним из таких направлений клубной деятельности является волонтерское движение, основанная на принципах Всеобщей декларации волонтеров как эффективная площадка формирования устойчивой социально ответственной позиции студенческой молодежи.

Согласно социологическому исследованию Л.А. Кудринской [2], основной состав волонтеров в Российской Федерации составляет учащая молодежь в возрасте от 13 до 30 лет (96% от выборки), в основном девушки (63%).

Между тем, необходимо осознавать, что чрезмерная социальная активность личности, а в нашем случае это волонтерская деятельность, способна включить механизм эмоционального выгорания, представляющий собой процесс эмоционального, когнитивного и физического истощения, влекущего падение интереса к осуществляемой деятельности. Основными причинами обозначенного синдрома в среде волонтеров, ведущих социально активный образ жизни, принято считать переизбыток психологических нагрузок, обусловленных продолжительным влиянием внутренних и внешних требований, разнящихся с имеющимися ресурсами человека, а также плотное эмоциональное содержание взаимодействия с объектом деятельности.

К тому же, злоупотребление молодым человеком собственными психическими и физическими ресурсами в процессе социальной активности может рассматриваться не как социально значимая деятельность, а,

наоборот, как бесполезная, либо вовсе негативная. В процессе воспитания ответственности у молодых людей необходимо прививать им навыки соизмерения собственных возможностей со стремлениями, объясняя, что брать на себя больше, чем сможешь сделать, безответственно.

Предупреждение синдрома эмоционального выгорания, организация комфортной воспитательной культурно-досуговой среды, создание условий для проявления социального творчества могут быть успешно реализованы в культурно-образовательном пространстве вуза.

Характер распоряжения свободным временем у людей настолько разнообразен, сколько разнообразны субъективные интересы. Понимая, что в молодежной среде распространенным явлением считается желание отнести себя к той или иной субкультуре, общности, перед высшими учебными заведениями встает вопрос о необходимости направления досуговых интересов молодежи в созидательное, социально-творческое русло, разворачивающееся в продолжительно-временном отрезке. Так, например, разовое участие в разработке и реализации социального проекта не будет обладать личностно-развивающим потенциалом.

Таким образом, организованная в вузовской клубной среде социальная активность студенческой молодежи способна дать позитивные ценностные плоды. Наивысшим результатом в данном случае предстает сформированность в молодых людях устойчивого интереса к социально-творческой деятельности, позволяющего активно проявлять себя в данной сфере не только в период студенчества, но и в течение последующей жизни, а, возможно, подобный интерес выступит стартом к последующей социально ориентированной профессиональной деятельности.

Используемые источники

1. Данные мониторинга, ежегодно проводимого РМОО «Центр развития добровольчества Республики Татарстан» при поддержке Министерства по делам молодежи, спорту и туризму Республики Татарстан, Республиканского совета по вопросам благотворительной деятельности.
2. Кудринская Л.А. Добровольческий труд: сущность, функции, специфика // Социс, 2006. № 5.
3. Максютин Н.Ф. Общественное значение и основные функции клуба: Учебное пособие. Ленинград, 1978.
4. Мудрик А.В. Социальная педагогика/Под ред. В. А. Сластенина. М.: Академия, 1999.
5. Муздыбаев К. Психология ответственности /Под ред. В.Е. Семенова. Изд. 2-е, доп. М.: Книжный дом «Либроком», 2010.

6. Оленина Г.В. Оптимизация добровольческой деятельности студенческой молодежи в сфере досуга: проектный подход. Барнаул: Изд-во АлтГАКИ, 2006.
7. Панарин И.А. Психология социальной ответственности лидеров молодежных движений: Дис. ... д-ра псих. н. Москва, 2010.
8. Сапронов А.В. Социальная активность как конструктивная основа образа жизни молодежи в условиях социокультурных трансформаций: Дис ... к. соц. н. Курск, 2007.
9. Староверова И.В. Факторы девиации сознания и поведения российской молодежи// Социс, 2009, № 11.
10. Трегубова Т.М. Становление и развитие социальной работы с молодежью: зарубежный опыт. Казань: Изд-во КГУ, 2001.

Ботавина Р. Н.
кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Система регулирования морально-этической сферы предпринимательства

В статье представлена Специализированная система организационного воздействия, основанная на морально-этических стандартах и принципах, определяется роль и место моральных основ менеджмента как конкурентного преимущества высокого порядка.

Ключевые слова: морально-этическая среда, предпринимательство, уровни, принципы, воздействие, кодекс, фирмы, компании, трудовые, ресурсы, структуры, элементы, система.

System of regulation of the moral and ethical sphere of entrepreneurship

The Specialized system of organizational influence based on moral and ethical standards and the principles is presented in article, the role and a place of moral bases of management as competitive advantage of a high order is defined.

Keywords: morally, ethical environment, business, levels, principles, influence, code, firms, companies, labor, resources, structures, elements, system.

Инновационная деятельность является необходимым условием модернизации экономики России. В свою очередь, источником, питающим развитие инновационной деятельности, можно считать состояние предпринимательской среды. Главный фактор, от которого зависит состояние — наличие трудовых ресурсов, отвечающих современным требованиям, и, прежде всего, наличие соответствующего корпуса менеджеров всех уровней, способных руководить в условиях инновационной среды.

Сегодня в России ситуацию с трудовыми ресурсами, особенно с категорией менеджеров, нельзя назвать не только хорошей, но даже удовлетворительной. Причина не только и не столько в нехватке целенаправленно подготовленных управленческих кадров, хотя и это имеет место; весьма значимым является отток квалифицированных кадров за рубеж, в том числе менеджеров разных сфер экономики. Как утверждают аналитики, главная причина отъезда — неудовлетворенность условиями работы в России [1]. Ситуация с оттоком высококвалифицированных специалистов и кадров управления влияет отрица-

тельно на предпринимательскую среду и тем самым тормозит инновационное развитие экономики.

В литературных источниках отмечается «... отсутствие этических, высоконравственных принципов ведения бизнеса» [2] в России.

К условиям труда относятся не только система материального стимулирования, хотя она существенно влияет на уровень удовлетворенности трудом; не менее важной является система орального стимулирования. Представляется целесообразным введение в действие специализированной системы управления «человеческим капиталом», имеющей этическое содержание и ориентированной на повышение уровня этики в предпринимательстве.

Специализированная система инновационного развития управления человеческим капиталом с целью повышения уровня конкурентоспособности предприятия может быть охарактеризована с позиции её *структуры и функций элементов структуры*, то есть может быть подвергнута структурно-функциональному анализу.

Цель системы – повышение уровня конкурентоспособности социально-экономического объекта разных уровней.

Уровни действий системы, определяемые уровнями социально-экономического объекта: 1) подразделение предприятия; 2) предприятие¹; 3) отрасль как группа однородных, часто связанных между собой в той или иной степени предприятий; 4) экономика страны в целом; 5) мировая экономика.

Структурирование специализированной системы может быть проведено по разным критериям.

Первое структурирование – по элементам (см. Рис. 1):

Блок А.

- Менеджер как носитель целенаправленного воздействия на коллектив исполнителей;
- организация (предприятие) как коллективный менеджер;
- принципы воздействия как обобщенные положения, абстрагированные от конкретных ситуаций, а именно:
 - «золотой стандарт»²;

¹ Будут рассматриваться на равных основаниях как предприятия малого бизнеса, так и крупные предприятия типа транснациональной корпорации (ТНК) или финансово-промышленная группа (ФПГ), включающие филиалы и дочерние фирмы.

² Платоном, Аристотелем и другими основоположниками философии, включающей, в числе прочих наук, этику, предложен постулат, получивший название «Золотого стандарта», суть которого в рекомендации: «не делай другому того, чего не желал бы получить сам».

- принцип справедливости во владении правами и ответственностью;
- принцип справедливости в передаче средств и ресурсов;
- принцип направления нравственных нарушений;
- принцип максимума морального (нравственного) прогресса;
- принцип минимума морального (нравственного) прогресса;
- принцип разумного сочетания индивидуальной моральной позиции и требований универсальной профессиональной этики;
- принцип разумного сочетания индивидуального и коллективного начала в менеджменте;
- принцип нонконформизма;
- принцип отсутствия психологического нажима;
- принцип постоянства воздействия;
- принцип учета силы противодействия;
- принцип авансирования доверия;
- принцип бесконфликтности;
- принцип свободы, не ограничивающей свободы других;
- принцип необходимости получения знаний об этике и морали, а также нравственного воспитания;
- принцип лояльного отношения к конкуренту.

Блок Б. *Нормы, стандарты, правила, требования*, основанные на изложенных выше принципах и отраженные в Этических кодексах, Правилах внутреннего распорядка или иных аналогичных документах.

Блок В. Механизмы внедрения вышеуказанных принципов и др., включая механизмы мотивирования их выполнения:

- этические кодексы;
- комитеты этики;
- тренинги для менеджеров всех уровней, в т. ч. коллегиальных органов;
- социальные аудиты;
- юридические отделы;
- сотрудники служб, рассматривающие претензии (внутренние и внешние) к менеджерам и организации (предприятию) по вопросам нарушения морали;
- изменения в структуре организации.

Блок Г. Ценностные ориентации, которые могут быть сгруппированы по признакам:

- отношение менеджера к организации (предприятию): лояльность, верность, преданность, компетентность, профессионализм, карьерный рост и т.д.

Блок А <u>По категориям:</u>	Блок Б <u>По виду регламентирования:</u>	Блок В <u>По механизмам внедрения:</u>	Блок Г <u>По ценностным ориентациям:</u>	Блок Д <u>По сферам приложений системы:</u>
<ul style="list-style-type: none"> • менеджер • организация (предприятие) • принципы действия • методология • методики 	<ul style="list-style-type: none"> • стандарты • правила • нормы • требования • традиции • обычаи • привычки 	<ul style="list-style-type: none"> • кодексы этики • комитеты этики • тренинги для менеджеров всех уровней и для коллегиальных органов 	<ul style="list-style-type: none"> • отношение менеджера к организации (предприятию) • отношение менеджера к подчиненным и др. сотрудникам • отношение менеджера к субъектам внешней среды • отношение организации к своим сотрудникам • отношение организации к внешней среде 	<ul style="list-style-type: none"> • менеджмент в частных предприятиях • менеджмент в государственных организациях и предприятиях • менеджмент в коллективах, занятых ИиР • менеджмент в производственных коллективах

Рис. 1. Схема специализированной системы организационно-управленческого воздействия, структурированной по элементам

- отношение менеджера к подчиненным и прочим сотрудникам: честность, справедливость, гуманность, порядочность, верность слову и т.д.
- отношение менеджера к субъектам внешней среды (конкурентам, потребителям, поставщикам, представителям прессы, правительственным организациям и др.) по поводу достоверности представляемой информации.

Блок Д. Сфера приложения специализированной системы:

- менеджмент в коллективах занятых исследованиями и разработками, независимо от формы собственности;
- менеджмент в частных предприятиях;
- менеджмент в государственных организациях и предприятиях;
- менеджмент в смежных предприятиях;
- менеджмент в производственных коллективах.

Второе структурирование специализированной системы организационно-управленческого воздействия (см. Рис. 2) предлагается провести *по функциям субъектов*, реализующих цели вышеупомянутой специализированной системы. Согласно данному критерию можно разложить *мораль менеджера*, практикуемую им в процессе управления, и *мораль организации* (предприятия), реализуемую ею в процессе своего функционирования. Управление отраслью можно рассматривать как *процесс морального воздействия* на совокупность организаций (предприятий).

Кроме вышеуказанных субъектов воздействия, четвертым является воздействие государственных органов на национальную экономику с её сферами и отраслями; речь идет о воздействии только специализированной системы организационно-управленческого воздействия.

Первые четыре функции имеют один общий источник, каковым является государственные установления по данному вопросу, и в различных спорах и конфликтах, — возникают ли они на уровне отдельного менеджера, или на уровне предприятия (организации), или на уровне отрасли, или на уровне национальной экономики — во всех случаях решение «последней инстанции» — за государством. В случае же принятия решений, разбора спорных ситуаций и урегулирования конфликтов на международном уровне (уровне мировой экономики) государственная власть одной страны (и даже группы стран) не может быть решающим органом. Оно может выступать с инициативой определенного решения и всячески способствовать его принятию международными организациями, стимулировать следование других стран по пути данного решения, но приказать в одностороннем порядке и

Специализированная система организационно-управленческого воздействия в соответствии с функциями				
1	2	3	4	5
менеджера	организации (предприятия)	отрасли	национальной экономики	мировой экономики

Рис. 2. Схема специализированной системы организационно-управленческого воздействия, структурированной по функциям субъектов

требовать исполнения приказа всеми странами под различными угрозами никакая страна не может. Попытки практиковать подобные «приказы» приводят обычно к тому, что конфликтная ситуация из сферы экономической переходит в сферу политическую и даже военную. Поэтому, как было отмечено выше, если у первых четырех субъектов специализированной системы источник — государственные решения, то установления на уровне мировой экономики, проистекают из совместных договоренностей стран. Санкции за их невыполнение могут быть различными — от экономических мер — штрафов и блокирования действий — до международного «общественного порицания» и нежелания «иметь дело с невоспитанной страной» (по аналогии с невоспитанным человеком).

Третий вид структурирования специализированной системы опирается на уровни менеджмента:

- спецсистема регулирования взаимоотношений менеджера и подчиненных — микроуровень;
- то же для предприятия (организации) — метоуровень;
- то же для национальной экономики — макроуровень;
- то же для мировой экономики — глобальный уровень (см. Рис. 3).

Специализированная система организационно-управленческого воздействия в соответствии с уровнями менеджмента			
микроуровень	метоуровень	макроуровень	глобальный уровень

Рис. 3. Схема специализированной системы организационно-управленческого воздействия, структурированной по уровням менеджмента

Опираясь на понятие *жизненного цикла организации* можно дать *четвертый вид структурирования специализированной системы* (см. Рис. 4). На стадии создания предприятия (организации) будет действовать соответствующая система, используемая для морального регулирования выбора миссии, формирования стратегии, целей, конкретных задач и т.п. На этапе функционирования предприятия (организации) спецсистема имеет обширное поле действий: разработка регулирующих характер управленческих действий с точки зрения морали — для всех уровней менеджмента, создание соответствующих служб в организации, несущих ответственность за высокоморальные действия менеджеров и всей организации (предприятия) в целом, разработка системы стимулирования (положительного и отрицательного) поддержания высокого морально-

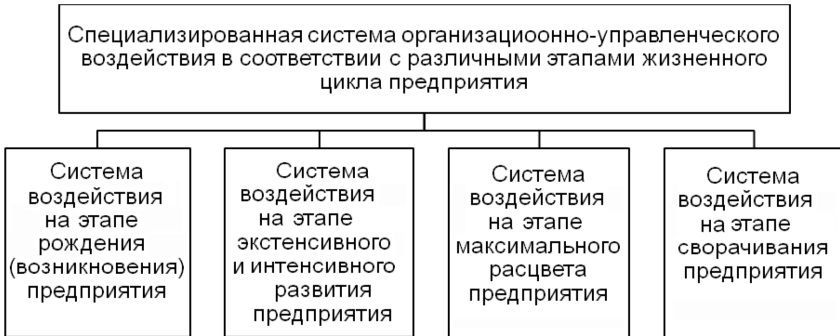


Рис. 4. Схема специализированной системы организационно-управленческого воздействия, структурированной по этапам жизненного цикла предприятия

го уровня в действиях корпуса менеджеров, проведение этической учебы персонала и т.д. Этап сворачивания (полного или частичного) предприятия (организации) также предполагает действия в сфере морально-регулирувания.

И еще один, пятый вариант структурирования специализированной системы (в суженном варианте): система, действующая *для линейного руководителя* и система, действующая *для функционального руководителя* (см. Рис. 5).



Рис. 5. Схема специализированной системы организационно-управленческого воздействия, структурированной в соответствии с линейным и функциональным принципам менеджмента

Структурно-функциональный подход к анализу любой системы базируется на классической социологической основе и не только не потерял своей актуальности, но стал еще более востребованным в связи с общим научным прогрессом и появлением новых научных направлений в разных научных областях, например, в области научного прогнозиро-

вания. В данном случае речь идет о методе, получившем название «Форсайт» (предвидение), активно используемом в последние 1,5–2 десятилетия странами Евросоюза, ОЭСР и, в последние несколько лет – Российской Федерацией. Некоторые авторы называют форсайт методом, некоторые – методологией. (Предпочтение автора настоящего исследования – на стороне последних). Следует отметить, что данная методология появилась и активно углубляется и расширяется теоретически, а также используется в прикладных практиках в развитых индустриальных странах именно в связи и по причине активизации инновационного развития экономик этих стран.

Теоретической и методологической базой для исследования основ и концептуальных подходов к разработке специализированной системы организационно-управленческого развития управления человеческими ресурсами послужили концепции, положения, идеи, содержащиеся в трудах М. Мескона, М. Портера, Г. Ван дер Вее, Ф. Тейлора, М. Вебера и многих других.

Кроме того при разработке концептуальных основ предлагаемой системы использовались теоретические и методологические положения из различных наук и областей знания: экономики, менеджмента, мировой экономики, маркетинга, истории экономических учений, экономики инновационной деятельности, управления персоналом и других.

Предлагается в практике функционирования специализированной системы воздействия на персонал в интересах инновационного развития использовать два вида воздействия: организационный контроль *нормативного* типа и организационный контроль *ситуативного* типа. Первый предполагает стимулирование отрицательного знака: за нарушение существующих на каждом уровне менеджмента (менеджер, коллегиальный орган управления и т.д.) регламентов, фиксируемых в стандартах, нормах, правилах, соглашениях и др. должно быть, фиксированное в регламентирующих документах, наказания (санкция).

Второй вид контроля (ситуативный, может также профилактический) предполагает соответствующий уровень менеджмента ищет меру воздействия на подчиненного (*до* совершения нарушения), которая стимулировала бы последнего на отсутствие нарушений. (Субъект, на которого направлен нормативный или ситуативный контроль, может быть рядовым исполнителем, а может быть менеджером; в этом случае он является исполнителем для менеджера высшего уровня).

Предлагаются следующие принципы действия специализированной системы инновационного развития управления трудовыми ресурсами:

- *принцип открытости информации*: службы оценки уровня этичности (морали) периодически публикуют отчеты о своих заседаниях, принимаемых решениях и оценках работы отдельных сотрудников, групп и предприятия в целом — с позиции соответствия этическим требованиям;
- *принцип эффективности*: после принятия мер по повышению уровня моральности через определенный промежуток времени, необходимый для установления обратной связи, необходимо оценить результат принятых мер, то есть, установить, произошли ли изменения в лучшую сторону;
- *принцип привлечения работников предприятия*: целесообразно постоянно вести работу по привлечению работников данного предприятия к формулированию новых правил действия специализированной системы инновационного развития управления трудовыми ресурсами, предложению новых критериев и др. элементов системы;
- *принцип постоянного обновления моральных основ предлагаемой системы*: мировое сообщество время от времени оказывается перед новыми проблемами — политического, экологического, культурного, демографического и т.д. характера, что накладывает отпечаток на мораль, в том числе, трудовую; в соответствии с этим специализированная система должна меняться, но не вслед за изменениями в стране, регионе, мире, а опережая и предвосхищая их.

Данный перечень может быть положен в основу собственного представления каждой организации (предприятия) о конкретном списке принципов, сформулированных данной конкретной организацией и заложенных в фундамент действия специализированной системы [3].

Предлагаемая система может быть оценена как конкурентное преимущество высокого порядка.

Используемые источники

1. Котов А.И. Инновационная деятельность и предпринимательская среда: время идет, противоречия остаются // Журнал «Инновации». М.: ООО «Тансфер», № 4, 2011.
2. Балабанова А. В. Современные подходы к управлению диверсифицированными корпорациями. «Путеводитель предпринимателя» / А. В. Балабанова, А.Г. Старицын. М.: Российская Академия предпринимательства. Вып. XV, 2012. С. 66.
3. Ботавина, Р.Н. Этика менеджмента: социологический анализ. М.: Российская академия государственной службы при Правительстве РФ (РАГС), 2005.

Долотова Е. А.
аспирант,
ЧОУ ВПО «Институт социальных
и гуманитарных знаний» (ИСГЗ)

Дефиниция прав человека: основные подходы

В науке существует многообразие определений понятия прав человека, оно лишь на первый взгляд кажется ясным. Но это, довольно сложное, емкое понятие, и есть необходимость некоторым образом выстроить эти определения. Права человека находятся в функциональной взаимозависимости, органично дополняют друг друга и только в совокупности дают полную, всестороннюю характеристику изучаемого феномена.

Ключевые слова: права человека, свобода, равенство, справедливость, личность, общество, государство, естественные права, социально-экономические права, политические права, правовое государство.

Definition of human rights: main approaches

There are a lot of different definitions of the concept «the human rights» in the science and at the first glance its rather difficult and multiple-meaning concept, and there is a need to form up these definitions. The human rights are in the mutual functional dependence; they perfectly add each other and only being as a whole can give the comprehensive.

Keywords: human rights, liberty, equality, justice, individual, society, government, natural rights, social and economic rights, political rights, legal state.

Концептуальную основу исследований генезиса, сущности, структуры и назначения прав человека составляют их соответствующие определения, выработанные в рамках различных направлений мировой философской, а также политической и юридической мысли. Понятие прав человека лишь на первый взгляд кажется ясным — на самом деле у него нет единственной и однозначной трактовки. Встречаются даже такие расплывчатые, предельно широкие формулировки, как «исторически знаковая категория»¹. Более того, дефиниции прав человека нередко даются через описание хронологии их развития (появились еще в эпоху буржуазных революций) или сферы употребления (применяются при характеристике взаимоотношений государства и личности).

¹ Алексеев С.С. Указ. раб.. с. 608, а тж. см. напр.: Общая теория прав человека. М., 1996; Права человека накануне XXI века. М., 1994; Нерсисянц В.С. История идей правовой государственности. М., 1993; Мюллерсон Р.А. Права человека: идеи, нормы, реальность. М., 1991; Права человека как фактор стратегии устойчивого развития. М., 2000 и др.

Тем не менее, в определении прав человека существует некий вариант, а именно – каждая дефиниция с той или иной степенью четкости указывает на то, что права человека суть его возможности действовать, поступать тем или иным образом, обеспечивая тем самым притязания в социально-экономической, политической и культурной жизни общества и государства.

Иными словами, права человека суть его прирожденные возможности, обеспечивающие жизнь, человеческое достоинство, свободу самовыражения и деятельности.

На наш взгляд, все известные дефиниции прав человека представляют собой некую логическую систему, состоящую из четырех элементов, сложившихся в результате различных подходов к правам человека: 1) этико-правового; 2) политологического; 3) формально-юридического; 4) культурно-исторического.

В рамках этико-правового подхода права человека – это совокупность идей, отражающих нравственные принципы и категории свободы, равенства, справедливости, достоинства и счастья. Они относятся к сфере духовной жизни, выступают в качестве глубинных основ правового регулирования и призваны, вне зависимости от состояния общества и приказов власти, утверждать абсолютную ценность автономной, свободной человеческой личности – то единственно вечное, что в преходящем мире не изменяется. Ведь для человека, как говорил еще Иммануил Кант, «чрезвычайно важно знать, какое занять место в мире, и правильно понять, каким надо быть, чтобы быть *человеком*»².

Личность автономна в силу уникальных, специфических человеческих качеств воли, разума, совести, а также высоких нравственных начал, побуждающих заботиться не только о себе, но и о другом. Лишь человек, отличающийся среди живых существ уникальной способностью к самоопределению, осознанию ответственности, может настолько усовершенствоваться в своем развитии, что достигнет свободы и справедливости в общественной жизни.

Этико-правовой подход отражен, в частности, в статье 1 Всеобщей декларации прав человека: «Все люди рождаются свободными и равными в своем достоинстве и правах. Они наделены разумом и совестью и должны поступать в отношении друг друга в духе братства»³.

² Цит. по: Цифровая библиотека по философии. Электронный ресурс в режиме свободного доступа <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000005/st103.shtml>

³ Международные акты о правах человека. Сб. документов. М.: НОРМА-ИНФРА*М, 1998. С. 39.

Корреспондирующие положения находим также и в Конституция Российской Федерации.

С политологической точки зрения права человека можно определить как комплекс основополагающих принципов, которые определяют взаимоотношения граждан и государства и одновременно задают границы свободы государственной власти. Так, признание, уважение и гарантированность прав человека, их приоритет в деятельности всех без исключения государственных органов, учреждений и должностных лиц считается конституирующим признаком правового государства как «высшей формы государственного быта, которую выработало человечество»⁴.

Права человека в формально-юридическом смысле определяем как совокупность норм, устанавливающих обязанность государства по признанию, соблюдению и защите естественных и неотъемлемых прав, принадлежащих каждому с момента рождения, а также норм, представляющих каталог типовых прав. Нормы, относящиеся к правам человека, действуют на уровне как национального, так и международного правопорядка. Соответственно они получают закрепление в международно-правовых документах универсального и регионального характера.

Рассматривая дефиницию прав человека в формально-юридическом смысле, важно подчеркнуть, что при всей их важности абсолютными они не являются. В предусмотренных законом случаях они могут быть ограничены, но лишь в той мере, в какой это необходимо для защиты других охраняемых правом ценностей и благ. При том ограничения не должны затрагивать существа самого права и не могут толковаться расширительно.

Культурно-исторический подход к правам человека предполагает их определение в качестве эволюционирующих условий и форм, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность и прогресс общества. Закономерно, что по мере цивилизационного возрастания человечества расширялся не только объем прав человека, но и круг лиц, на них претендующих.

В этой связи принято различать три поколения прав человека. К первому относятся традиционные либеральные ценности, получившие признание в эпоху европейских буржуазных революций: право на жизнь, свободу и безопасность личности; право на свободу мысли, совести и

⁴ Кистяковский Б. Государство правовое и социалистическое // Вопросы философии. 1990. № 6. С. 143.

религии; право на свободу от произвольного ареста, задержания или изгнания; право каждого гражданина на ведение государственных дел; право на гласное и с соблюдением всех требований справедливости рассмотрение дела независимым и беспристрастным судом.

Второе поколение прав человека, сформировавшееся окончательно в первой половине XX века, представлено социально-экономическими правами, для обеспечения которых обычно необходимы конкретные действия со стороны государства: право на труд и свободный выбор работы, право на образование, на социальное обеспечение, на отдых и досуг, на защиту материнства и детства, на участие в культурной жизни общества и т.д.

Правами человека третьего поколения принято называть такие, например, как право на мир, на здоровую окружающую среду, на развитие, на общее наследие человечества и т.п. Они принадлежат не просто отдельной личности, а коллективу в целом, вплоть до масштабов всего человечества. Индивидуальные и коллективные права неразрывно связаны, хотя по своей природе различны: первые присущи каждому от рождения и являются неотчуждаемыми, вторые же формируются по мере социализации личности. В правах третьего поколения выражена воля народов по глобальным проблемам человечества.

Как элементы единой логической системы, обозначенные подходы к дефиниции прав человека находятся в функциональной взаимозависимости, органично дополняют друг друга и только в совокупности дают полную, всестороннюю характеристику изучаемого феномена.

В заключение отметим, что во всех случаях соответствующая дефиниция дается в аксиологическом плане. Права человека рассматриваются в качестве базовой категории, детерминирующей прогресс человечества, и безусловной ценности для исторического развития общества (культурно-исторический подход), повышения его гуманистического потенциала (этико-правовой подход), совершенствования форм организации публичной власти (политологический подход) и оптимизации законодательного закрепления (формально-юридический подход).

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ

В. С. Балабанова

У 68 Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XXXIV/ Под общей ред. В.С. Балабанова. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2013. – 284 с.

ISBN 978-5-903893-57-7

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 XXXIV

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 20.03.13

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7C, TextBookC»

Объем 16,51 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