

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
И
ГОСУДАРСТВО**

Сборник научных трудов

**Москва
2005**

ББК 65.9(2Рос)09
П 17

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН,
Заслуженный деятель науки Российской Федерации

Ф. И. Шамхалов,

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Н. И. Аристер

Научный редактор:

доктор экономических наук, профессор

Л. А. Булочникова



В. С. Балабанов

Ректор Российской Академии предпринимательства, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации.

ГОСУДАРСТВО — ГАРАНТ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

Роль государства как гаранта стабильности и прогрессивного развития рыночного механизма регулирования макропропорций состоит в том, чтобы, с одной стороны, защищать и стимулировать его сильные стороны, а с другой — нивелировать, ослаблять его дефекты. Рыночная система, впрочем как и любая другая, имеет достоинства, преимущества и недостатки, слабые, негативные стороны. Идеальных хозяйственных систем не существует.

Главное достоинство рыночного механизма состоит в том, что рынок, являясь объективным экономическим организмом, очень жестко, беспристрастно решает вопросы: что, как и для кого производить. При этом у рынка существует только единственный критерий решения этих ключевых вопросов — наилучшее соотношение затрат и качества, стоимости и полезности товара.

Главным инструментом стимулирования экономической, производственной эффективности служит конкуренция, которая является структурообразующим элементом рыночной экономики. Рыночная система и конкуренция по существу тождественные понятия.

Классическая модель рынка как стихийного регулятора макропропорций — это свободная, совершенная конкуренция, суть которой состоит в том, что отдельные субъекты рынка (производители, потребители), в силу их многочисленности и однотипности не имеют рыночной власти, а потому не могут влиять на цены. Рыночная цена равновесия определяется соотношением рыночного, отраслевого спроса и предложения. Отраслевое предложение — это совокупный объем производства всех предприятий отрасли. Точно также и отраслевой

ISBN 5-902722-20-9

© Коллектив авторов, 2005

© Российская Академия предпринимательства, 2005

спрос — это совокупный спрос всех потребителей данного вида товара. Поэтому движущей силой развития отрасли служит внутриотраслевая конкуренция между производителями, результатом которой является конкурентная цена, равная средним минимальным издержкам. Важное преимущество конкурентной цены состоит в том, что она позволяет производителям получать нормальную прибыль, которая дает им возможность оставаться в данном виде бизнеса, а потребителям максимизировать полезность. Единство максимизации прибыли и полезности — основное преимущество и фундаментальное отличие конкурентной цены от неконкурентных цен. В этом и состоит совершенство свободной конкуренции.

Но свободная конкуренция — это исторически преходящая модель рынка регулирования макропропорций. Она адекватна только ранней стадии индустриального капитализма. Стимулируя процессы централизации и концентрации капитала, увеличения масштабов производства, она на определенном этапе развития превращается в свою противоположность — несовершенную конкуренцию, основными моделями которой служат рынки чистой монополии, монополистической и олигополистической конкуренции.

В условиях монополизированной экономики согласование частных и общественных интересов, регулирование макропропорций посредством «невидимой руки» рынка свободной конкуренции не действует. Эта важнейшая функция переходит к монополиям, которые, обладая немалой рыночной властью, регулируют спрос и предложение таким образом, чтобы получить максимальные прибыли путем установления цены выше минимальных средних издержек.

Примеров глубоких противоречий между интересами монополий и государства предостаточно. Взять хотя бы российские нефтяные монополии, которые хищнически эксплуатируют открытые при советской власти месторождения нефти. Получая огромные доходы, они совершенно не заботятся об их сохранении и тем более об открытии новых месторождений. Большая часть доходов идет на личное обогащение новоявленных собственников и учредителей. Неудивительно, что страну регулярно сотрясают кризисы на рынке нефтепродуктов. Доказано, что постоянное повышение цен на бензин является результатом сговора нефтяных монополий.

Мировая практика показывает, что в условиях господства монополий защитить интересы общества и потребителей может только государство, которое обязано контролировать их поведение и по возможно-

сти ограничивать объективно присущую им экономическую власть. Защищая конкуренцию, государство выступает своеобразным гарантом рыночной системы хозяйствования.

В мире накоплен значительный опыт антимонопольной политики и практики, главными инструментами которых являются антимонопольное законодательство и регулирование цен на продукцию и услуги монополий. Антимонопольное законодательство — это законодательные акты, принимаемые государством с целью контроля и регулирования деятельности монополистических объединений, злоупотребляющих своим доминирующим положением на рынке. При этом главная цель состоит не в запрете монополий, что практически невозможно в силу их объективного характера, а в создании системы мер, поощряющих конкуренцию и состязательность, стимулирующих деловую активность и защищающих экономическую свободу.

Короче говоря, антитрестовское законодательство служит инструментом предотвращения такого состояния рынка, при котором конкуренция либо перестает действовать (рынок чистой монополии), либо ограничена (рынки монополистической и олигополистической конкуренции). Причем под монополистом понимается не обязательно очень крупная корпорация, а хозяйствующий субъект любого размера, оградивший себя от действия конкуренции посредством ограничительной практики, т. е. мерами, препятствующими конкурентам внедриться на свой рынок. К таким мерам относятся: навязывание дискриминационных условий договоров; ограничение или прекращение производства товаров для создания искусственного дефицита, навязывание покупателям принудительного ассортимента в качестве условия реализации товара, захват источников сырья и каналов сбыта, а также различного рода соглашения между двумя или несколькими компаниями, направленные на раздел рынка и создание барьеров для проникновения на него новых конкурентов. Предотвращение ограничительной практики, существующей в той или иной форме, и составляет непосредственную цель системы антимонопольной защиты рынка.

Компания же, добившаяся значительной доли на рынке вследствие более высокой, чем у конкурентов, хозяйственной эффективности путем снижения издержек производства, повышения качества продукции или создания уникального, невоспроизводимого конкурентами товара, под антитрестовские санкции не попадает. Более того, развитые страны допускают временное существование монополии на новых рынках с помощью патентного законодательства, так как такая практика стимулирует инновационную деятельность фирм и граждан.

Во многих странах существуют разногласия о целях антимонопольного законодательства, средствах и методах их достижения. Тем не менее почти все страны соглашаются, что такие законы должны стремиться предотвращать эгоистическое поведение монополий, получение чрезмерно высоких прибылей за счет ущемления интересов потребителей.

Особое место в правовой защите конкуренции занимает законодательство о пресечении недобросовестной конкуренции в виде распространения ложных, неточных или искаженных сведений, способных нанести ущерб репутации и кредитоспособности конкурентов, самовольного использования чужого товарного знака, фирменного наименования или маркировки товаров, а также самовольного копирования формы, упаковки, внешнего оформления товаров других фирм, некорректного сравнения товаров в процессе рекламной деятельности, оказания влияния на решения конкурента с целью приобретения преимущества над ним, получение, разглашение и использование коммерческой тайны конкурента без его согласия, введение в заблуждение потребителей относительно качества, потребительских свойств, способа и места изготовления товаров, нарушение договорных обязательств и личных прав предпринимателей.

Эффективность любого хозяйственного законодательства, тем более такого важного, каким является антимонопольное законодательство, прямо и непосредственно зависит от того, насколько оно соответствует реальному уровню и характеру развития экономики, которую оно регулирует.

Очевидно, что современная постиндустриальная экономика нуждается в новых подходах к оценке монополии и конкуренции, взвешиванию положительных и отрицательных их черт. Как показывает современная практика, положительный эффект монополии довольно часто превышает ее негативные последствия. Факты говорят о том, что сегодня монополия более эффективна, чем свободная конкуренция. Учитывая это объективное обстоятельство, многие зарубежные страны скорректировали критерии, в соответствии с которыми хозяйствующий субъект признается монополистом. Сейчас в большинстве стран признаком монополии является не размер компании и даже не величина контролируемого рынка, а характер ее экономического поведения, прежде всего степень злоупотребления своей рыночной властью и величина ущерба, который она наносит потребителю и обществу в целом.

Для России демонополизация экономики – ключевая макроэкономическая проблема, без решения которой практически невозможно создание конкурентной среды. Советская экономика, как известно, была государственно-монополистической. Ликвидация государственной монополии стала главным содержанием рыночного реформирования российской экономики. Важными инструментами разрушения госмонополии служили не только приватизация и разгосударствление, но и разукрупнение предприятий, объединений. Одним из первых рыночных законов был закон о кооперации, который позволял предприятиям переводить свои подразделения на кооперативные принципы хозяйствования. Теоретической основой такой политики служил миф о том, что только мелкое производство способно обеспечить эффективное экономическое развитие. Эта идея явилась обоснованием насильственного, искусственного разукрупнения социалистических предприятий, осуществляемого за счет слома существующих технологических цепочек или прямого разукрупнения высококонцентрированных производственных комплексов. Такой метод борьбы с монополизмом обернулся для нашей страны разрывом хозяйственных связей, резким падением ВВП и уровня жизни, деиндустриализацией и глубоко деформированным рынком и конкуренцией.

На место государственного монополизма пришел олигархический монополизм. По данным «Файнэншл Таймс» в настоящее время 85 % российского частного капитала контролируется всего восемью группами акционеров¹. Высокий уровень монополизации практически имеет место во всех базовых отраслях промышленности. В 2002г. удельный вес объема промышленной продукции, выпускаемый восемью организациями в электроэнергетике составила 25,5%, топливной промышленности – 43,6%, нефтедобывающей промышленности – 62,7%, нефтеперерабатывающей промышленности – 59,2%, черной металлургии – 54%, цветной металлургии – 36,4%, химической и нефтехимической промышленности – 20,5%, машиностроения и металлообработке – 18,4%, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – 21,9%². В целом по промышленности, согласно исследованию «Крупный российский бизнес – 2003», 10 крупнейших интегрированных бизнес-групп обеспечивают 38,7% промышленного выпуска. Для сравнения, в Южной Корее – 30-32%, в

¹ Российская Бизнес-газета. — 2002. — № 31. — С. 2.

² Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2003 г. — М., 2003. — с. 346.

США — 27%, Германии — 15%. Крупнейшие компании России осуществляют 21% инвестиций в основной капитал, на их долю приходится 22% платежей по налогам на прибыль, а их доля в экспорте составляет более 31%³.

Эксперты проанализировали, кто владеет 64 крупнейшими российскими компаниями, товарооборот которых в 2000 году составил 109 миллиардов долларов. Выяснилось, что из них 47 миллиардов приходится на контролируемые государством компании, главным образом «Газпром» и РАО «ЕЭС России». Находящиеся в частных руках компании имели товарооборот 62 миллиарда долларов, что составило 25 процентов валового внутреннего продукта. Восемь групп инвесторов и менеджеров контролировали компании, на долю которых пришлось 85 процентов товарооборота.

Концентрация собственности в России сегодня настолько велика, что некоторые аналитики говорят о «чеболизации» нашей экономики, сравнивая российские конгломераты с финансово-промышленными группами — «чеболами» в Южной Корее начала 90-х годов.

В России сосредоточению собственности в руках незначительной группы предприятий способствовали четыре главных фактора. Первый — властно-административная приватизация. Второй — скупка директорами предприятий акций у своих работников. Третий — залоговые аукционы. Четвертый — силовой передел собственности.

В результате сегодня мы имеем не менее монополизированную экономику, чем в советское время. Различие состоит в том, что на место государственной монополии, пришла капиталистическая, а точнее олигархическая монополия. Если деятельность социалистических объединений прежде всего была ориентирована на реализацию государственных интересов, то главной финансовой целью капиталистических монополий служит максимизация прибыли путем установления цен значительно выше конкурентных, ухода от налогов, сокрытия валютной выручки, фальсификации отчетности и т.п. Короче говоря, за 15 лет в российской экономике накопилось множество проявлений монополизма. Поэтому борьба с монополизмом и защита конкуренции для России — приоритетная задача.

Используя международный опыт борьбы с монополизмом, уже в 1991 г. был принят закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В нем содержатся запре-

ты на монополистическую деятельность и недобросовестную конкуренцию, на действия органов власти и управления, которые могут неблагоприятно сказаться на развитии конкуренции. Сюда входят запреты на соглашения, ограничивающие конкуренцию, и запреты на злоупотребление предприятием своим доминирующим положением. Российской закон запрещает устанавливать монопольно высокие или низкие цены, изымать товар из обращения, с тем, чтобы создавать или поддерживать дефицит или повышать цену, навязывать контрагенту свои условия договора, препятствовать появлению на рынке конкурентов.

Важное место в законе занимает контроль над усилением экономической концентрации. Чрезмерная концентрация может возникнуть в результате создания, реорганизации или слияния предприятий и объединений, что создает возможность сговора по поводу раздела рынка. Согласно закону «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», если предприятие достигает определенного порога по объему хозяйственных операций, оно обязано получить согласие антимонопольного органа на свои действия (предварительный контроль) или уведомить о них (последующий контроль). Предварительно контролируется, во-первых, создание или слияние крупных коммерческих организаций, объединений, союзов; во-вторых, ликвидация и разделение государственных и муниципальных унитарных предприятий, если это приводит к появлению предприятия, доля которого на товарном рынке превышает 35% (за исключением случаев, когда предприятие ликвидируется по решению суда). Кроме того, предварительное согласие требуется, когда при приобретении акций с правом голоса, покупатель получает более чем 20% акций и во многих других случаях.

Законом запрещено принимать нормативные акты и совершать действия, которые ограничивают самостоятельность предприятий, создают дискриминирующие или благоприятные условия для одних хозяйствующих субъектов в ущерб другим и тем самым ограничивают конкуренцию, ущемляют интересы предприятий и граждан.

Многочисленные факты свидетельствуют о том, что власти субъектов Федерации и органы местного самоуправления очень часто нарушают эти положения законов. Чтобы хоть как-то ограничить злоупотребления властью, законодательство запрещает должностным лицам, во-первых, заниматься предпринимательской деятельностью, иметь в собственности предприятия; во-вторых, самостоятельно или через представите-

³ «Ведомости», 2004, 15 января. — с. А4.

лей голосовать посредством принадлежащих им акций (вкладов, паев, долей) на общих собраниях акционеров; в-третьих, совмещать функции органов исполнительной власти и местного самоуправления с функциями хозяйствующих субъектов. Кроме того, решения исполнительной власти и местного самоуправления по вопросам создания, реорганизации и ликвидации или предоставления льгот должны согласовываться с антимонопольным ведомством.

Без всякого сомнения, закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» сыграл большую роль в ограничении монополизма и защите конкуренции. Но сегодня он перестал соответствовать как реалиям нашей экономики, так и растущей глобализации. В связи с этим возникла потребность в новой концепции антимонопольного регулирования. О необходимости новой редакции закона о защите конкуренции говорится давно. И только в начале 2005 г. в правительство был внесен проект нового закона, который содержит много новаций. Вместо двух законов о защите конкуренции на товарных и финансовых рынках будет один унифицированный закон. Теперь под контроль Федеральной антимонопольной службы (ФАС) попадут сделки только крупных компаний, у которых суммарная балансовая стоимость активов составляет не менее 3 млрд. руб., а не 20 млн. руб., как раньше. Сделки по акциям будут контролироваться только тогда, когда покупается блокирующий пакет, контрольный и 75% плюс одна акция. Наряду с этим, новым законом полностью отменяется контроль за созданием предприятий независимо от их размера и более широко используется уведомительный принцип

Изменено понятие «доминирующее положение». Отныне компания будет обладать признаками абсолютного доминирующего положения начиная не с 65%, а с 50% доли рынка. Таким образом, расширяется круг компаний, которые попадают под действие антимонопольного закона. Вводится понятие «коллективное доминирование», которое имеет место, если совокупная доля компаний, занимающих не менее 5% рынка, составляет свыше 50%. Или же не более чем пять лидирующих на рынке компаний имеют совокупную долю более 70%. И в том, и в другом случае компании подпадают под контроль ФАС.

Ужесточаются надзорные функции. ФАС получает официальные права «проводить проверку соблюдения антимонопольного законодательства хозяйствующими субъектами, федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ,

органами местного самоуправления... получать от них необходимые документы и информацию, объяснения в письменной и устной формах», тогда как до сих пор антимонопольная служба имела право лишь «знакомства на основании письменного запроса с необходимыми документами». Наряду с этим закон предусматривает усиление государственного контроля за тарифной политикой компаний, поскольку один из пунктов нового закона запрещает установление различного уровня цен разным покупателям, покупающим один и тот же товар.

В целях усиления действенности антимонопольного законодательства, если можно так сказать, его экономической силы, предусматривается пересмотр системы взимания штрафных санкций. Штрафы будут взиматься в процентах от оборота, а не в зависимости от МРОТ, что увеличивает их в разы. Теперь санкции за нарушения антимонопольного законодательства станут соразмерны незаконным прибылям.

Особая роль в создании цивилизованной конкурентной среды принадлежит закону «О банкротстве (несостоятельности)». Первый закон был принят в 1992 г. Его особенность состояла в том, что он защищал прежде всего интересы должников. Кредиторам было практически невозможно возбудить процедуру банкротства. В 1998г. появился новый закон, который сместил баланс интересов в пользу кредиторов. Условие банкротства — долг в размере 500 МРОТ в течение 3-ех месяцев. Кредиторы могли начать процесс банкротства предприятия даже без ведома должника. Должник не мог остановить процедуру и расплатиться с долгами. Кредиторы выбирали и арбитражного управляющего. Все это привело к тому, что более 40% происшедших в России с 1998 г. по 2002 г. банкротств, по официальным данным, осуществлялись с целью захвата предприятий. Чтобы заполучить вполне приличное предприятие за бесценок через банкротство, надо было лишь скупить его долги.

Чтобы сделать банкротство более цивилизованной мерой Государственная Дума в 2002 г. приняла новый закон, который существенно усложнил основания для банкротства. Теперь, чтобы возбудить дело о банкротстве сумма долга была увеличена в 2 раза до 100 тыс. рублей, и сумма обязательств должна превышать стоимость имущества должника. Далее, этот закон более тщательно регламентировал детали процедур банкротства. Очень важно, что закон позволял должнику в любой момент погасить требования конкурсных кредиторов, что автоматически прекращало процедуру банкротства. Изменились также права и полномочия участников банкротства, усилилась судебная за-

щита их прав, что уменьшило количество злоупотреблений. Закон 2002 г. гораздо сильнее был ориентирован на финансовое оздоровление проблемных предприятий, чем на их ликвидацию.

Но и этот закон оказался несовершенным и противоречивым, что снижало его эффективность. Для того, чтобы ликвидировать сохраняющиеся лазейки для различного рода злоупотреблений в начале 2005 г. Правительство рассмотрело и одобрило поправки, предложенные Минэкономразвития, которые позволяют существенно улучшить закон. Основные коррективы состоят в следующем. Так, выяснилось, что предусмотренная в законе процедура мирового соглашения, которая позволяет начать процедуру финансового оздоровления, не может применяться, так как эта процедура подразумевает согласие кредиторов на рассрочку и отсрочку налоговых платежей. Однако государство, которое теперь стоит в одной очереди с другими кредиторами и наравне с ними голосует, пока не имеет права предоставлять отсрочки платежей по налогам. В связи с этим из десятков тысяч банкротящихся предприятий процедуре оздоровления подверглись всего несколько десятков. Поэтому потребовалась поправка к Налоговому кодексу, разрешающая налоговой службе при заключении мирового соглашения предоставлять должнику отсрочку или рассрочку по налоговой задолженности на срок не более одного года.

Внесены поправки, касающиеся деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих (СРО). Теперь именно они отвечают, в том числе и деньгами, за добросовестность управляющих и правильность процесса банкротства. Предлагается, например, заменить требование о наличии стажа руководящей работы, предъявляемое гражданину, желающему стать управляющим, на обязанность пройти двухлетнюю стажировку помощником управляющего. Предлагается также освободить управляющих от обязанности дополнительного страхования профответственности при проведении банкротства отсутствующего должника. Уточнен статус компенсационного фонда СРО. Его теперь можно расходовать только на покрытие убытков от деятельности неэффективных арбитражных управляющих. Часть поправок решает вопросы допуска управляющих к секретной информации при банкротстве стратегических предприятий и т. д.

Наконец, весьма существенные поправки внесены в Уголовный и Административно-процессуальный кодексы. Сейчас достаточно ясно сформулированы статьи о преднамеренных и фиктивных банкротствах и о неправомерных действиях при банкротстве. Правительство при-

няло решение отнести к неправомерным действиям утаивание информации об имущественных обязательствах должника, а также ввести ответственность за препятствование деятельности арбитражных управляющих. Наказание (лишение свободы) за преднамеренное банкротство (умышленное создание неплатежеспособности руководителем или собственником предприятия в личных интересах) увеличивается с трех до шести лет, как за тяжкие преступления.

Итак, сегодня спустя почти 15 лет после начала рыночных реформ многие законы, так или иначе регулирующие поведение монополий, пересмотрены, конкретизированы с учетом реальной ситуации в экономике и стране. Но, несмотря на это, проблема дальнейшего развития и укрепления правовой базы функционирования бизнеса продолжает оставаться очень острой и важной, так как улучшение предпринимательского и инвестиционного климата идет медленно. Экономика продолжает оставаться забюрократизированной, коррумпированной, спекулятивной.

В связи с тем, что в современной экономике господствуют рынки несовершенной конкуренции, то возникает объективная необходимость государственного контроля за монопольными ценами. Степень и формы воздействия государства на механизм ценообразования определяется моделью рынка. Особенно велика роль государства на рынке чистой монополии, в качестве которой, как правило, выступают естественные монополии. Важная особенность этого вида монополии состоит в том, что они органически присущи инфраструктурным отраслям (газовой, транспорту, связи, энергетике, водоснабжению и т. д.) Их услуги являются социально-значимыми, существенно влияющими на экономический рост и уровень жизни. Поскольку спрос на услуги естественных монополистов неэластичный, то рост цен ведет к существенному увеличению монопольной прибыли, полученной за счет высокого эффекта масштаба, который должен доставаться всему обществу. По расчетам специалистов, вклад цен естественных монополий в инфляцию составляет 30—35%.

Если в странах-лидерах мировой экономики теория и практика государственного регулирования деятельности естественных монополий прошли длительный путь развития и совершенствования, то для нас — это новая функция государства. Несмотря на принятие федерального Закона «О регулировании естественных монополий» (1992 год), Россия так и не смогла создать эффективную систему государственного регулирования и контроля за ценообразованием на их продукцию и услуги.

Так, несмотря на указание Президента и Правительства о том, что цены и тарифы на услуги естественных монополий не должны расти быстрее, чем инфляция, фактически они увеличиваются намного выше. Например, в 2004 г. тарифы на газ повысились на 23%, в то время как инфляция, по официальным данным, составила около 12%.

Осуществляемая в настоящее время реструктуризация естественных монополий и либерализация энергорынка и рынка транспортных услуг в целях усиления конкуренции проходят крайне болезненно с большими экономическими и социальными издержками. Пока главным ее результатом служит рост тарифов, что ведет к удорожанию промышленной и сельскохозяйственной продукции, росту инфляции, а, следовательно, к снижению конкурентоспособности. Предельный рост тарифов на услуги естественных монополий на 2006 г. составит: на электроэнергию примерно 7,5%, на газ — 11%, на грузовые железнодорожные перевозки — 8%, междугороднюю и международную связь — 9%, при запланированной инфляции 8,5%.

Во всех развитых странах важным условием формирования конкурентной среды служит стимулирование развития малого и среднего бизнеса. Многочисленные попытки российского государства возродить и поддержать этот вид предпринимательства так и не смогли решить эту исключительно важную проблему. Небольшие коммерческие фирмы на протяжении всего пореформенного периода находятся в очень тяжелых условиях. Правительство постоянно пытается реанимировать этот сектор экономики. Приняты законы по де бюрократизации и дерегулированию предпринимательской деятельности, совершенствованию налоговой системы, введена упрощенная система бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Но несмотря на это ситуация в сфере малого бизнеса практически не изменилась. Он продолжает стагнировать и занимать ничтожную долю экономики. В отличие от развитых стран, где доля малых и средних предприятий в ВВП составляет от 50 до 70%, в России, по разным оценкам, — от 6 до 10%⁴. Отличительная особенность российского мелкого бизнеса состоит в том, что от 30–40% его деятельности находится в тени.

В последнее время активизировалась дискуссия о критериях малого предприятия. Лоббисты малого бизнеса выступают за повышение порога отнесения предприятий к разряду малых. Сейчас предприятие

считается таковым, если его годовой доход не превышает 15 млн. руб., а численность работников — 100 человек. Предприниматели настаивают на увеличении верхней планки годового дохода хотя бы до 30 млн. руб. Президент Общероссийской общественной организации «Опора России» считает, что порог отнесения предприятия к малым следует увеличить, как минимум, в несколько раз, так как сейчас у них нет стимула к росту. Министерство финансов РФ категорически выступает против, так как это будет стимулировать крупные предприятия к их искусственному дроблению, чтобы получить налоговые льготы. Оно согласилось увеличить доход лишь до 20 млн. руб.

Другая исключительно важная и сложная проблема российской экономики — обеспечение для всех субъектов равных условий конкуренции. Дело в том, что в первые годы реформирования экономики у нас существовало и сохраняется по сей день немало налоговых, ценовых, таможенных льгот, перекрестное субсидирование, льготирование кредитов и т. п. Все это усиливает неравенство в условиях хозяйствования, создает искусственные преимущества одним субъектам по сравнению с другими.

Мировой опыт показывает, что необходимым условием формирования конкурентной среды и благоприятного предпринимательского климата является защита прав собственности. Это важнейшая обязанность государства. Ее выполнение требует прежде всего законодательства, исключающего возможность нецивилизованной национализации, а также устанавливающего четкие правила инициирования и процедуры ее проведения, включая соответствующие компенсации.

Значительная роль в становлении здоровых основ конкуренции в условиях депрессивного состояния российской экономики и глобализации принадлежит разумному протекционизму, способствующему сохранению и развитию жизненно важных и перспективных отечественных отраслей и предприятий, регулированию притока иностранного капитала и захвата им российского рынка. Наша экономика только что начала подниматься. Она еще крайне слаба, малоэффективна и неконкурентоспособна по уровню производительности труда и капитала, качеству жизни. Поэтому российская экономика нуждается в серьезной защите от зарубежных конкурентов. По оценкам специалистов, всего четверть российских предприятий готовы конкурировать с иностранцами на отечественном рынке и лишь 10 процентов считают страну готовой к вступлению в ВТО. Тем не менее присоединение России к

⁴ Малый бизнес России. Проблемы и перспективы. — М.: ФАРМП. — с. 11.

ВТО объективно необходимо, так как только в этом случае она может стать равноправным субъектом всемирного хозяйства.

Понятно, что открытие национального рынка неизбежно вызовет широкий приток дешевых и качественных западных товаров и технологий, конкурировать с которыми большинство российских отраслей и предприятий пока не в состоянии. Если же при вступлении в ВТО Россия вынуждена будет поднять внутренние цены на энергоносители до мирового уровня, как этого требует ЕС, то количество неконкурентоспособных предприятий и отраслей существенно возрастет. В связи с этим многие специалисты и политики считают поспешное вступление России в ВТО чрезвычайно опасным для нашей экономики, так как мы можем потерять то немногое, что у нас еще осталось. Считается, что России требуется не менее 8–10 лет, чтобы укрепить свою экономику, которая будет в состоянии конкурировать с глобальными конкурентами как на внутреннем, так и на внешних рынках.

В этом плане заслуживает уважения позиция Минприроды РФ, которая считает, что Россия больше не должна субсидировать дешевым сырьем зарубежный капитал. Поэтому иностранные, а также управляемые из офшоров российские компании не будут допускаться к аукционам по крупнейшим месторождениям полезных ископаемых.

Протекционизм — весьма сложный и противоречивый механизм регулирования экономики. С одной стороны, использование защитных мер ослабляет или даже устраняет иностранную конкуренцию, с другой — консервирует техническую отсталость и высокую ресурсоемкость национальной экономики, что значительно снижает ее конкурентоспособность на мировых рынках. Поэтому его инструменты (тарифные и нетарифные барьеры) должны быть весьма гибкими, динамичными, адекватными потребностям национальной экономики.

Известно, что российская экономика очень сильно нуждается в новых технологиях. Собственное станкостроение, не выдержав жесткой конкуренции во многих секторах, прекратило свое существование. Поэтому для России сегодня актуален импорт современного оборудования по доступным ценам. Для этого необходимо отменить таможенные пошлины и НДС на ввозимое высокотехнологичное оборудование, которое не производится в России.

В то же время существует не менее 200 видов импортных товаров, которые должны быть замещены российскими товарами. Девальвация рубля в 1998г. стимулировала рост отраслей, работающих на внут-

решный рынок. Но, начиная с 2004 г. эффект резкого падения курса рубля практически перестал действовать, о чем свидетельствует интенсивный рост импорта. Валютный курс — это краткосрочный инструмент воздействия на экономику. Для последовательного и эффективного проведения политики импортозамещения необходима активная промышленная политика, направляемая на поддержку и развитие отечественного производства и стимулирование перехода к инновационной модели экономического роста. Для этого необходимо реализовывать широкий комплекс мер в сфере таможенного регулирования, налогообложения, устранения административных барьеров, существенного усиления роли государственных гарантий и различного рода преференций в механизме финансирования импортозамещающих проектов.

Проведение политики разумного протекционизма ни в коей мере не означает возведение государством железного занавеса на пути проникновения иностранных товаров на российский рынок. Защитные меры не должны препятствовать ликвидации неэффективных производств, полной, либо частичной замене импортом отдельных видов отечественной продукции или услуг. Основная функция протекционистских мер состоит в том, чтобы помочь выжить и подняться тем предприятиям и отраслям, которые составляют основу национальной безопасности и при поддержке государства способны стать конкурентоспособными.

У политики протекционизма есть не только сторонники, но и многочисленные противники, по мнению которых осторожный и поэтапный процесс вступления в ВТО неизбежно приведет к тому, что Россия так никогда и не станет полноценной частью глобальной экономики.

Все говорит о том, что назрела острейшая необходимость существенного улучшения государственной политики сохранения и развития конкуренции и повышения конкурентоспособности экономики на внутреннем и мировых рынках. Представляется, что прежде всего необходимо устранить причины, тормозящие развитие у нас цивилизованного и эффективного бизнеса, основными из которых являются: высокий уровень налогообложения, дефицит инвестиционных ресурсов, слабый платежеспособный спрос, недостаток квалифицированных специалистов, неразвитость инфраструктуры, отсутствие доверия бизнеса и населения к государству, коррупция и криминал.

Тем не менее, несмотря на все сложности и трудности, формирование цивилизованной конкурентной среды, отвечающей требованиям постиндустриальной экономики, должно стать первейшей задачей российского бизнеса и всего государства. Без этого у России нет будущего.



К. А. Ажекбаров

Кандидат экономических наук. Заместитель руководителя департамента Секретариата Интеграционного Комитета ЕврАзЭС.

ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА И РАЗВИТИЕ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ ЕВРАЗЭС

Приоритетные направления развития ЕврАзЭС на 2003–2006 и последующие годы с учетом дополнений и изменений и Мероприятия по их реализации утверждены Решением Межгоссовета ЕврАзЭС от 9 февраля 2004 года № 152.

Реализация положений данного документа позволит: ускорить формирование Единого экономического пространства с использованием новых, перспективных форм и механизмов взаимодействия; реализовать совместными усилиями общие выгоды и национальные интересы его участников; развивать общий рынок Сообщества за счет объединения национальных рынков; обеспечить совместную защиту от возможного экономического ущерба со стороны третьих стран; усилить потенциал противодействия общим экономическим угрозам, в частности, связанным с обострением международной конкуренции, обусловленной развитием процесса глобализации в мировой экономике; создать благоприятные условия для свободного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Формирование общего финансового рынка и развитие валютной интеграции стали одними из основных направлений интеграционного сотрудничества на 2003–2006 и последующие годы

Для достижения этой цели предстоит осуществить работу в следующих направлениях:

- обеспечение свободы движения капитала;
- формирование общего финансового рынка;
- согласование принципов и условий перехода на единую валюту в рамках ЕврАзЭС.

Создание условий для **свободного движения капитала** между государствами-членами ЕврАзЭС — это многоэтапный процесс постепенной отмены ограничений, начиная с создания условий для взаимодействия национальных валютно-финансовых систем и заканчивая их объединением в единую систему с введением, в последующем, единой валюты.

Государствами-членами ЕврАзЭС в этой области уже проделана определенная работа. Выполняя достигнутые в 1999 году договоренности¹, страны Сообщества на двусторонней основе подписали соглашения о взаимной конвертируемости и стабилизации курсов национальных валют Сторон, а также об устранении двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов на доход и капитал.

Одновременно в рамках Сообщества проводились мероприятия, направленные на либерализацию национальных валютных систем. В результате в государствах-членах ЕврАзЭС обеспечена внутренняя конвертируемость национальных валют, отменены ограничения на использование валют других государств по текущим платежам, введен единый обменный курс по текущим операциям платежного баланса, осуществлен допуск банков-нерезидентов на внутренние валютные рынки, отменены ограничения на ввоз и вывоз национальной валюты уполномоченными банками.

В настоящее время все государства-члены ЕврАзЭС, за исключением Республики Таджикистан, присоединились к 8-й статье Устава Международного Валютного Фонда, обязывающей не применять дискриминационные валютные правила. Укрепляется материальная и финансовая база национальных валют, созданы национальные валютные рынки, основой которых являются межбанковский и биржевой рынки. Курсы национальных валют формируются на основе спроса и предложения. Во всех государствах-членах ЕврАзЭС действует единый курс национальных валют по всем операциям платежного баланса.

¹ Протокол о мерах по обеспечению взаимодействия национальных валютно-финансовых систем в целях создания благоприятных условий для развития взаимной торговли государств-участников Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта 1996 года (Решение СГП при МГС Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Российской Федерации и Республики Таджикистан от 26 февраля 1999 г.).

Созданный в 2001 году Совет руководителей центральных (национальных) банков государств-участников Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества¹ (далее — СРЦНБ) координирует действия центральных (национальных) банков по вопросам национальных валютно-финансовых и банковских систем, а также совершенствования платежно-расчетных отношений в рамках ЕврАзЭС.

Специфика нынешнего состояния платёжно-расчётных отношений таких межгосударственных объединений как ЕврАзЭС и СНГ состоит в том, что для проведения международных расчётов используются ограниченно конвертируемые валюты, подходы государств к вопросу валютного регулирования различны, степень развитости внутренних рынков также разная. Поэтому расчеты по взаимным внешнеэкономическим операциям часто осуществляются в налично-денежной форме либо через банки с использованием валюты третьих стран. В этом контексте особенно важно для обеспечения эффективного развития интеграционных связей создать действенную платёжно-расчётную систему государств-членов Евразийского экономического сообщества.

В настоящее время идет поиск подходов к указанной проблеме в рамках ЕврАзЭС, тем более, что Мероприятиями по реализации Приоритетных направлений развития государств-членов ЕврАзЭС на 2003—2006 и последующие годы² предусматривается создание условий для расширения использования национальных валют во внешнеторговых платежах и расчетах и формирование на их основе общей платежной системы с подготовкой соответствующего проекта Соглашения.

Основной идеей формирования платежно-расчетной системы является обеспечение прохождения международных (трансграничных) платежей в национальных валютах между центральными (национальными) банками и финансовыми учреждениями государств-участников этой системы.

Принципы создания единой платежной системы государств-членов ЕврАзЭС должны включать в себя:

- единые правила организации и функционирования этой системы;

¹ Соглашение о Совете руководителей центральных (национальных) банков государств-участников Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества от 15 февраля 2001 г.

² Утверждены Решением Межгоссовета ЕврАзЭС (на уровне глав государств) от 9 февраля 2004 г. № 152.

- определение банка, выполняющего функции Единого расчетного центра;
- единые правила осуществления международных (трансграничных) платежей (определение методологии установления курсов национальных валют для проведения конверсионных операций, порядка управления рисками в общей платежной системе, порядка перевода денежных средств; единый формат платежных документов, определение оператора общей платежной системы, программно-технического обеспечения и тарифной политики);
- определение условий участия в общей платежной системе центральных (национальных) банков государств-членов ЕврАзЭС;
- установление порядка взаимодействия операторов национальных платежных систем и Единого расчетного центра.
- использование национальных валют в обслуживании взаимных торгово-экономических связей между государствами-членами ЕврАзЭС.

Межгосударственным банком в настоящее время отрабатывается целостность платежной системы государств-участников банка и ее механизмов. Межгосударственный банк, обладающий соответствующим международным статусом, является наиболее подготовленным финансовым учреждением на территории государств-участников Банка для проведения межгосударственных платежей в национальных валютах. Проект функционирования платежно-расчетной системы предполагает включение Банка на правах участника в национальные платежные системы этих стран и обеспечение прохождения международных (трансграничных) платежей в национальных валютах между участниками национальных платежных систем государств-участников платежной системы.

Следует отметить, что в области развития платежно-расчетных отношений и осуществления межгосударственных платежей с использованием национальных валют необходимы, прежде всего, высокая степень развитости национальных валютных рынков, условия для свободного формирования взаимных курсов национальных валют и либерализации валютных режимов, а также принятие в качестве цели стандартов Европейского союза. Это международные стандарты бухгалтерского учета, принципы Базельского комитета для банковской системы, требования Международной Ассоциации Страховых Надзоров для страхового рынка, требования Банка Международных Расчетов к системе платежей, принципы регулирования рынков ценных бумаг и др.

Эффективный надзор за деятельностью банковских организаций является одним из основных компонентов надежной экономической среды, в рамках которой банковская система играет важную роль, осуществляя платежи, мобилизуя и распределяя сбережения. Центральные (национальные) банки государств-членов ЕврАзЭС с 2005 года приступили к гармонизации банковского законодательства в соответствии с Ключевыми принципами эффективного банковского надзора, установленными Базельским комитетом по банковскому надзору¹.

В рамках СРЦНБ между центральными (национальными) банками государств-членов ЕврАзЭС достигнута договоренность о замене разрешительного порядка на уведомительный в отношении прямых инвестиций в эквиваленте до 10 млн. долларов США юридическими лицами одного государства-участника ЕврАзЭС на территории другого государства-участника ЕврАзЭС². Проводится унификация порядка открытия резидентами государств-членов ЕврАзЭС счетов в банках других государств-членов ЕврАзЭС для обслуживания деятельности своих представительств, разрабатываются Основопологающие принципы политики в области валютного регулирования и валютного контроля по операциям, связанным с движением капитала, между резидентами государств-членов ЕврАзЭС.

Наряду с намеченными задачами в сфере интеграции валютно-финансовых отношений решаются и практические вопросы в этой области, непосредственно касающиеся рядовых граждан Сообщества. В их числе — введение порядка беспрепятственного провоза гражданами валюты по территории государств-членов ЕврАзЭС и в третьи страны до 3000 долларов США³, совершенствование правовой базы, регулирующей перевод денежных средств физическими лицами в рамках ЕврАзЭС с использованием национальных валют⁴.

В 2006 году в рамках ЕврАзЭС планируется принять Программу действий центральных (национальных) банков по гармонизации систем гарантирования (страхования) вкладов физических лиц в кредитно-финансовых организациях в соответствии с международными

¹ План сотрудничества в сфере банковского регулирования и надзора в рамках ЕврАзЭС на 2005–2006 годы (Решение МГС ЕврАзЭС от 18 июня 2004 г. № 175).

² Протокол СРЦНБ от 15 мая 2003 г. № 7.

³ Протокол о внесении изменений и дополнений в Соглашение об обеспечении свободного и равного права пересечения физическими лицами границ государств-участников таможенного союза и беспрепятственного перемещения ими товаров и валюты от 24 ноября 1998 года (Решение МГС ЕврАзЭС от 28 октября 2003 г. № 143)

⁴ Протокол СРЦНБ от 18 ноября 2002 г. № 6.

стандартами, гармонизировать законодательство государств-членов ЕврАзЭС в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, а также осуществлять меры по регулированию движения капитала в отношении третьих стран.

В перспективе для обеспечения свободы движения капитала государствам-членам ЕврАзЭС предстоит ¹:

- предоставить друг другу национальный режим с сохранением изъятий в отдельных секторах экономики в отношении учреждения и деятельности компаний, осуществления капиталовложений, в том числе путем приватизации;
- гармонизировать меры регулирования движения капитала в отношении третьих стран;
- осуществить полную либерализацию операций, связанных с движением капитала между государствами-членами ЕврАзЭС.

Реализацию программы поэтапной либерализации операций, связанных с движением капитала между государствами-членами ЕврАзЭС, намечено завершить не ранее 2007 года.

Как нам известно, страны объединенной Европы достигли значительных успехов на **пути интеграции финансовых рынков**, в том числе его составляющих: фондовых, валютных и страховых рынков.

Необходимо отметить, что **рынок ценных бумаг** как часть финансового рынка начал создаваться в государствах-членах Евразийского экономического сообщества в 90-х годах. В первые годы рыночных реформ становление рынка ценных бумаг проходило в крайне неблагоприятных условиях, в период экономического кризиса. При высокой инфляции доходы на ценные бумаги не компенсировали инфляционных потерь. Деньги инвесторов охотнее шли на валютный рынок, чем на фондовый.

Первым государством-членом ЕврАзЭС, где в 1991 году происходил интенсивный процесс формирования акционерного капитала и выпуска ценных бумаг, стала Российская Федерация, в 1992 году этот процесс начался в Беларуси, в 1993–1996 гг. — в Казахстане, Кыргызстане, и Таджикистане.

В первые годы реформ были заложены основы первичного рынка корпоративных ценных бумаг, образовывались валютно-фондовые биржи. Вторичный рынок ценных бумаг стал развиваться в 1995–1997 гг.,

¹ Мероприятия по реализации Приоритетных направлений развития ЕврАзЭС на 2003–2006 и последующие годы (Решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 9 февраля 2004 г. № 152).

когда появились более надежные акции перспективных компаний и стал ужесточаться контроль над информацией об эмитентах.

Благодаря высокой доходности государственных ценных бумаг с 1993 года развивались соответствующие сектора первичного и вторичного рынка этих бумаг. Во многих странах бывшего СССР сектор государственных ценных бумаг за короткий срок оказался самым динамичным и прибыльным. Его развитие позволило, с одной стороны, решить ряд острых насущных экономических проблем, прежде всего цивилизованного бюджетного финансирования. С другой стороны, породило новые серьезные вопросы, важнейшим из которых стала проблема погашения долгов, образовавшихся в результате разрастания «финансовой пирамиды» ГКО. Это подтвердилось на примере российского валютно-финансового кризиса (август 1998 года), серьезно подорвавшего рынок ценных бумаг не только в России.

В настоящее время в странах Сообщества доля государственных ценных бумаг на фондовом рынке значительно сократилась. Что касается корпоративных ценных бумаг, то их роль постепенно возрастает. В целом, после кризиса 1998 г. наблюдается устойчивый рост объема сделок на фондовых рынках государств ЕврАзЭС. При этом наибольший рост за период с 1999 по 2003 гг. наблюдался в Республике Казахстан.

По объему рынка и количеству профессиональных участников среди государств Сообщества на первом месте находится Российская Федерация. Далее следуют Республика Беларусь и Республика Казахстан. В Кыргызской Республике и Республике Таджикистан объемы фондовых рынков на настоящий момент не велики.

Несмотря на некоторую динамику роста, фондовый рынок не оправдал тех ожиданий, которые на него возлагались ранее. Причиной такой ситуации для большинства стран ЕврАзЭС стали следующие проблемы:

- не удалось создать, как планировалось, массовый фондовый рынок акций акционерных обществ. Отсутствие для большинства предприятий возможности выхода на фондовый рынок резко ограничило привлечение инвестиций в реальный сектор экономики. Отсутствие такой государственной поддержки затормозило расширение рынка корпоративных ценных бумаг и сузило возможность для притока значительных инвестиций в экономику;
- вместо массового фондового рынка фактически был создан узкий внутренний рынок для активно торгуемых акций нескольких десятков акционерных обществ. Это привело к тому,

что фондовый рынок не достиг того уровня, который необходим для развития большинства предприятий. Внебиржевой рынок ценных бумаг развивался и до сих пор существует как узко спекулятивный, нацеленный на интересы незначительного числа западных инвестиционных институтов с денежными расчетами в валюте за покупку акций через оффшорные счета;

- в странах Сообщества и, в частности, в России кризисные явления на рынке акций уже приводили к повышению неустойчивости всего внутреннего финансового рынка.

Наряду с указанными проблемами, существуют также трудности в области интеграции фондовых рынков стран Сообщества, связанные с разным уровнем развития рынков ценных бумаг, а также определенными расхождениями в законодательствах.

Решению перечисленных проблем будут способствовать подписанное в 2004 г. Соглашение о сотрудничестве государств-членов ЕврАзЭС на рынке ценных бумаг¹, а также деятельность созданного в 2003 г. Совета руководителей уполномоченных органов по регулированию рынков ценных бумаг при Интеграционном Комитете ЕврАзЭС².

Соглашение создает предпосылки для создания в будущем общего фондового рынка государств-членов ЕврАзЭС и устанавливает режим наибольшего благоприятствования для профессиональных участников рынка ценных бумаг в государствах Сообщества.

Кроме того, Интеграционный Комитет ЕврАзЭС одобрил Рекомендации по гармонизации законодательства государств-членов ЕврАзЭС, регулирующие корпоративное поведение³, разработанные Советом руководителей уполномоченных органов по регулированию рынков ценных бумаг.

В ходе следующих заседаний Совета планируется рассмотреть вопросы унификации порядка государственной регистрации выпусков (эмиссии) ценных бумаг государств-членов ЕврАзЭС, осуществления государственного контроля за соблюдением эмитентами прав и охраняемых законом интересов инвесторов, принципы равного доступа профессиональных участников на фондовые рынки государств-членов Сообщества.

В настоящее время при поддержке СРЦНБ отрабатывается механизм **интеграции валютного рынка** государств-членов ЕврАзЭС.

¹ Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 17 июня 2004 г. № 174.

² Решение Интеграционного Комитета ЕврАзЭС от 29 ноября 2002 г. № 159.

³ Решение Интеграционного Комитета ЕврАзЭС от 4 февраля 2005 г. № 434.

Валютный рынок — это система экономических отношений, представляющая собой осуществление операций по купле-продаже иностранной валюты (в некоторых случаях — ценных бумаг в иностранной валюте и срочных контрактов на иностранную валюту), а также операций по инвестированию валютного капитала¹.

Целью создания интегрированного валютного рынка государств-членов ЕврАзЭС является расширение сферы и увеличение масштабов использования национальных валют государств-членов ЕврАзЭС для обслуживания взаимных внешнеэкономических связей как основы для развития региональной валютной интеграции.

На сегодняшний день банки государств-членов ЕврАзЭС в принципе имеют доступ на внутренние валютные рынки друг друга через открытие корреспондентских счетов в уполномоченных банках и в расчетных палатах национальных валютных бирж.

Однако действующие положения валютного и банковского законодательства ставят банки-нерезиденты в неравные условия по сравнению с банками-резидентами по режиму открываемых им уполномоченными банками счетов. Если, например, банки-резиденты Российской Федерации могут свободно осуществлять операции с российскими рублями в любых банках на территории России, имеющих лицензию Центрального Банка Российской Федерации на совершение банковских операций в рублях, то для банков-нерезидентов существуют ограничения по зачислению и списанию средств в валюте Российской Федерации по счетам типа «К» («конвертируемый счет») для текущих операций и типа «Н» («неконвертируемый счет») для капитальных операций². Кроме того, банки-нерезиденты должны выплачивать комиссию уполномоченному банку за проведение валютных операций.

Ограничения, действующие и на территории других государств-членов ЕврАзЭС, также препятствуют расширению сферы использования национальных валют для обслуживания внешнеэкономических связей государств-членов ЕврАзЭС. Создание равных условий предполагает выделение банков государств-членов Сообщества из общей категории нерезидентов и предоставление им режима не менее благоприятного, чем тот, который предоставлен коммерческим банкам-резидентам государств ЕврАзЭС для проведения межбанков-

¹ Рот А., Захаров А. и др. Основы государственного регулирования финансового рынка. — М.: ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ», 2002.

² Инструкция Центрального Банка Российской Федерации «О порядке открытия уполномоченными банками банковских счетов нерезидентов в валюте Российской Федерации и проведения операций по этим счетам» от 12 октября 2000 г. № 93-И.

ских конверсионных операций. Возможны следующие варианты решения данного вопроса:

- внесение изменений в действующее валютное и банковское законодательство, которые содержали бы нормы прямого действия, разрешающие банкам-нерезидентам государств-членов ЕврАзЭС пользоваться упрощенным режимом;
- заключение межгосударственного Соглашения, которое имело бы приоритет над национальным валютным и банковским законодательством.

Подписание соответствующего межгосударственного Соглашения, которое предусматривало бы допуск банков государств-членов ЕврАзЭС на национальные валютные рынки друг друга для осуществления межбанковских конверсионных операций на условиях режима не менее благоприятного, чем тот, который имеют коммерческие банки-резиденты, возможно, было бы более простым вариантом решения этой задачи.

В качестве обязательного условия допуска банков-резидентов государств-членов ЕврАзЭС на национальные валютные рынки должны быть унифицированные требования, которые будут предъявляться к банкам-участникам валютных операций в сфере банковского надзора.

Реализация указанной идеи сохранит стабильность внутренних валютных рынков государств-членов ЕврАзЭС и возможность центральных (национальных) банков осуществлять курсовую политику при условии соблюдения банками-нерезидентами нормативных требований, аналогичных предъявляемым центральными (национальными) банками к банкам-резидентам.

Как отмечают эксперты, проблемы **интеграции страховых рынков** на постсоветском пространстве в течение последних лет становятся все более актуальными. При этом конечной целью должно явиться создание общего страхового рынка государств, входящих в то или иное объединение.

Страхование является одной из важнейших отраслей экономики. В развитых странах страховые организации одновременно выполняют функции по защите имущественных интересов физических и юридических лиц, а также являются основным источником инвестиционных ресурсов, аккумулируя значительные финансовые средства.

Интеграционные процессы в области страхования в Европе начались с создания в 1951 году системы страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств «Зеленая карта», куда

вошли большинство стран Европы и некоторые государства Ближнего Востока¹. Важной особенностью этой системы является то, что в качестве договаривающихся сторон в ней выступают страховщики, а государства лишь гарантируют выполнение страховщиками взятых на себя обязательств.

В настоящее время Европейский союз формирует единый страховой рынок. Координатор этой деятельности — Европейский комитет по страхованию, в котором представлены все национальные союзы и ассоциации страховщиков. Первым шагом формирования общего страхового рынка стали выработка и принятие принципов создания этого рынка, признанных всеми его участниками. Также ведется работа над введением единой карточки медицинского страхования и унификацией пенсионного страхования.

Интеграция страховых рынков государств-членов ЕврАзЭС диктуется необходимостью повысить эффективность работы и конкурентоспособность страховых компаний при вступлении государств-членов ЕврАзЭС во Всемирную торговую организацию.

Основой интеграции в ЕврАзЭС должны стать гармонизация и сближение законодательств государств-членов Сообщества в области страхования. В этой связи важным является выявление принципиальных расхождений в нормативных правовых актах государств-членов ЕврАзЭС, регулирующих работу страховой отрасли, степени развития страховых рынков Сторон, а также выработка рекомендаций по первоочередным мерам в области создания общего страхового рынка ЕврАзЭС.

Рассматривая возможность подобной интеграции, следует отметить ряд препятствий, стоящих на пути создания общего рынка страховых услуг. Их можно разделить на нормативные (различия в законодательствах и статусе органов, осуществляющих страховой надзор) и экономические (различия в уровне развития страховых рынков).

В первую очередь следует отметить проблему открытости страховых рынков для иностранного участия. При этом наиболее свободный режим доступа на свой рынок предоставляют Республика Таджикистан и Кыргызская Республика (ограничения только по обязательным видам страхования), а наиболее жесткий — Республика Беларусь. В Республике Казахстан и Российской Федерации ограничения касаются доли уставного капитала нерезидентов в суммарном уставном капитале страховых компаний.

¹ Внутренние правила системы «Зеленая карта».

Кроме того, существуют определенные различия в законах Сторон, касающиеся налогообложения страховых организаций, социального и медицинского страхования, деятельности пенсионных фондов, как одной из сфер деятельности страховой компании.

Также различна в государствах Сообщества и степень развития обязательных видов страхования. По этому показателю Россия (более 30 видов) значительно опережает остальные государства-члены ЕврАзЭС, в каждом из которых осуществляется не более 10 видов обязательного страхования.

Несмотря на указанные расхождения, следует отметить, что в целом законы Сторон о страховании, регулирующие сферу страховых услуг, имеют гораздо больше сходств, чем различий, что делает возможным сближение национальных страховых систем Сторон и в перспективе создание общего страхового рынка Евразийского экономического сообщества.

Говоря об экономических различиях страховых рынков, следует отметить, что в государствах Сообщества роль страховой отрасли еще не так заметна, как в развитых странах.

Как свидетельствуют статистические данные, доля страховых взносов в ВВП государств-членов ЕврАзЭС довольно низка. В развитых странах данный показатель находится на уровне 7–10% от ВВП, тогда как у России он составляет не многим более 3%, а в остальных государствах Сообщества не превышает 1%.

Государства, входящие в Евразийское экономическое сообщество, существенно различаются также по развитию страховых рынков. Так, например, объем страховых рынков государств-участников ЕврАзЭС колеблется от 300–400 тысяч долларов в год, в Республике Таджикистан — до 6–7 млрд. долларов в год в Российской Федерации¹.

Также следует отметить, что на сегодняшний день вопросы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в рамках ЕврАзЭС осложняются несогласованностью страховых тарифов для въезжающих на территорию государств-членов ЕврАзЭС резидентов из других стран Сообщества. Кроме того, в Кыргызской Республике отсутствует законодательство по данному вопросу.

Аналогичные проблемы стоят перед государствами Сообщества в сфере оказания бесплатной медицинской помощи, которая в большинстве государств Сообщества базируется на системе обязательного

медицинского страхования (ОМС). Так, например, в Республике Беларусь система ОМС отсутствует (медицинское обслуживание — бесплатное).

Перечисленные различия говорят о большом объеме предстоящей работы, которая должна быть осуществлена органами интеграции для создания общего страхового рынка государств-членов ЕврАзЭС.

Первым этапом этой работы стало подписание в марте 2003 года Соглашения о сотрудничестве в области страхования в рамках Евразийского экономического сообщества. Соглашение устанавливает общие принципы сотрудничества государств-членов ЕврАзЭС на страховых рынках, создает предпосылки для создания в перспективе общего страхового рынка ЕврАзЭС. В частности государствами-членами ЕврАзЭС предполагается принятие мер по:

гармонизации нормативно-правовой базы государств Сторон, регулирующей и обеспечивающей деятельность страховых организаций с учетом интересов страхователей и иных заинтересованных лиц;

установлению и развитию деловых контактов и взаимодействию между страховыми организациями государств Сторон;

оказанию помощи страховым организациям в создании межгосударственных и национальных объединений страховщиков;

совместной выработке и обеспечению эффективной деятельности механизмов проведения сострахования и перестрахования в рамках Евразийского экономического сообщества;

разработке форм и методов взаимодействия между органами страхового надзора и регулирования страховой деятельности;

совершенствованию порядка лицензирования деятельности, осуществляемой страховыми организациями;

сотрудничеству в области создания единой информационно-статистической базы для органов страхового надзора и регулирования страховой деятельности, обмена опытом в области создания и функционирования информационных систем, используемых в деятельности этих органов, страховых организаций и объединений страховщиков;

сотрудничеству и обмену опытом в области обучения, переподготовки и повышению квалификации кадров органов страхового надзора и регулирования страховой деятельности государств-членов ЕврАзЭС на базе учебных заведений, научно-исследовательских и учебных центров государств Сторон, а также проведению совместных научных

¹ Доклад «Анализ страхового законодательства государств-членов ЕврАзЭС», 2003 г.

исследований, научно-практических конференций и семинаров по актуальным вопросам страховой деятельности.

Координация мер по реализации Соглашения возлагается на Совет руководителей органов страхового надзора и регулирования страховой деятельности при Интеграционном Комитете ЕврАзЭС¹, созданный в августе 2003 года.

В настоящее время государства-члены ЕврАзЭС, учитывая международный опыт, определили следующие **направления перехода на единую валюту**²:

- гармонизация принципов функционирования центральных (ациональных) банков государств — членов ЕврАзЭС;
- обеспечение согласованных подходов к проведению денежно-кредитной политики центральными (национальными) банками государств — членов ЕврАзЭС;
- подготовка предложений по стабилизации цен и обменных курсов национальных валют;
- определение единых критериев сближения по согласованным макроэкономическим показателям и создание механизма осуществления контроля за мерами по их выполнению;
- создание условий для расширения использования национальных валют во внешнеторговых платежах и расчетах и формирования на их основе общей платежной системы;
- определение основных направлений сотрудничества государств-членов ЕврАзЭС в валютно-финансовой сфере;
- создание институциональных и организационно-правовых основ для введения единой валюты в рамках ЕврАзЭС.

Проведение согласованной валютной политики, по нашему мнению, будет осуществляться на принципах:

добровольности и равенства в правах и обязанностях Сторон, участвующих в совместных мероприятиях в валютной сфере;

эволюционности подхода, предполагающей поэтапность, последовательность и регулярность осуществления совместных мероприятий в валютной сфере;

соблюдения баланса между сложившимися макроэкономическими условиями Сторон и политикой валютного сотрудничества на каждом из его этапов;

¹ Решение Интеграционного Комитета ЕврАзЭС от 22 августа 2004 г. № 264.

² Мероприятия по реализации Приоритетных направлений развития ЕврАзЭС на 2003–2006 и последующие годы (Решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 9 февраля 2004 г. № 152).

допустимости развития интеграционного сотрудничества в рамках ЕврАзЭС по принципу «двух или нескольких скоростей» в зависимости от степени экономической и политической готовности Сторон к такому сотрудничеству;

информационной открытости, предусматривающей свободный взаимный доступ Сторон к информации в финансово-экономической и законодательной сферах.

Предполагается, что по мере сближения экономического развития Сторон естественной целью взаимодействия в валютной сфере станет создание условий для введения единой валюты Сообщества.

Вместе с тем государства Сообщества договорились, что меры координации валютной политики будут непосредственно зависеть от общей макроэкономической ситуации в каждой из Сторон.

Литература

1. Захаров А. В. О концепции единого валютного пространства СНГ.— М.: «Юридический Дом «Юстицинформ»», 2002.
2. Информационный бюллетень ЕврАзЭС № 1, Алматы, 2001.
3. Первый экономический форум ЕврАзЭС, под редакцией Г. А. Рапоты, С. Д. Примбетова и др., Москва, 2003 г.
4. Внутренние правила системы «Зеленая карта».
5. Материалы Совета руководителей органов страхового надзора и регулирования страховой деятельности при ИК ЕврАзЭС.
6. Материалы Совета руководителей уполномоченных органов по регулированию рынков ценных бумаг при ИК ЕврАзЭС.
7. Материалы СРЦНБ.
8. Европейский союз: прошлое, настоящее, будущее:
 - «Договоры, учреждающие Европейские сообщества»,
 - «Договор о Европейском союзе»,
 - «От Единого рынка к Европейскому союзу»,
 - «Европа: Новое начало Декларация Шумана 1950–1990, Европа и проблемы расширения», Международная издательская группа «Право», М., 1994.
9. Инструкция Центрального Банка Российской Федерации «О порядке открытия уполномоченными банками банковских счетов нерезидентов в валюте Российской Федерации и проведения операций по этим счетам» от 12 октября 2000 г. № 93-И.
10. Борисов А. Б. Большой экономический словарь.— М.: Книжный мир, 2001.

11. Экономическая безопасность хозяйственных систем / Под ред. А. В. Колосова.— М.: Изд. РАГС, 2001.

12. Пашковская И. Европейская экономическая и валютная интеграция. Аспекты права европейского союза.— М.: Изд. Элекс, 2003.

13. Рот А., Захаров А. и др. Основы государственного регулирования финансового рынка.— М.: ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ»», 2002.



С. П. Бараненко

Кандидат экономических наук, докторант Российской Академии предпринимательства. Автор пяти монографий и более 20 научных статей. Научные интересы связаны с исследованием влияния организационной культуры на устойчивость предприятия. Основные публикации: Стратегическая устойчивость предприятия; Организационная культура как фактор стратегической устойчивости предприятия.

О СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевой характеристикой, обеспечивающей экономическое развитие предприятия в условиях конкуренции, является конкурентоспособность. Это понятие охватывает многие составляющие деятельности предприятия: товар и его потребительские и маркетинговые характеристики, организационные, финансовые, производственные и инновационные качества самого предприятия. Конкурентоспособность проявляется в каждом эпизоде его деятельности и зависит от большого числа факторов, в том числе и случайных, и, таким образом, является локальной и мгновенной характеристикой системы «предприятие — внешняя среда». Для долгосрочного планирования развития предприятия необходимо оценивать долговременные качества конкурентоспособности с учетом макроэкономических, политических, социальных и экологических изменений во внешней среде, обобщаемые в понятии стратегической устойчивости. Стратегическая устойчивость предприятия складывается через реализацию его способности создавать, развивать и сохранять длительное время конкурентные преимущества на выраженном рынке покупателя в условиях ускоряющегося научно-технического прогресса, нарастания дефицита природных ресурсов и экологических проблем.

Начиная с 80-х годов XX века, в теории и практике менеджмента на первое место выходит проблема построения адаптивной стратегии, способной обеспечить предприятию устойчиво высокие показатели развития в условиях непрерывных изменений внешней среды. В качестве необходимого шага к решению этой центральной проблемы

ставится вспомогательная проблема: каковы необходимые условия, которым должно отвечать предприятие и управление им, чтобы достичь стратегической устойчивости? Эти условия затрагивают маркетинговую и производственную деятельность предприятия, его финансовую, инвестиционную и инновационную активность, а также совершенствование организационной культуры. Организационная культура, определяя порядок принятия решений через структуру организации и поведение ее формальных и неформальных групп на разных уровнях, пронизывает все управленческие процессы и влияет на стратегическую устойчивость предприятия. Если менеджменту удастся создать и развивать организационную культуру, поддерживающую экономическую стратегию, возникают предпосылки к устойчивому развитию предприятия. Если на каком-то этапе организационная культура вступает в противоречие со стратегией, нацеленной на адаптацию к изменениям внешней среды, развитие предприятия теряет устойчивость и может совсем прекратиться. Таким образом, совершенствуя организационную культуру с учетом состояния системы «предприятие — внешняя среда», предприятие наращивает свою стратегическую устойчивость.

Ключевой характеристикой предприятия является конкурентоспособность, которая характеризует локальную экономическую устойчивость предприятия и проявляется в каждом эпизоде его взаимодействия с целевыми группами. Взаимодействие с потребителями осуществляется через товары, взаимодействие с поставщиками — через ресурсы, взаимодействие с партнерами через услуги, взаимодействие с конкурентами — через систему организационных мер, текущих и перспективных, реализующих активность фирмы в конкурентной среде. Систематическое решение этих задач требует высокой квалификации персонала на всех уровнях, от высшего менеджмента до исполнителей. Конкурентоспособность предприятия определяется как его комплексный потенциал, который включает:

- (1) способность объективно оценивать ожидания целевой группы потребителей и прослеживать тенденции ее поведения на достаточную глубину;
- (2) способность вести производство, результаты которого отвечают ожиданиям потребителей в отношении цены и качества товара;
- (3) способность проводить эффективную маркетинговую политику, оптимизирующую объем продаж и снижающую удельные издержки сбыта;

- (4) способность к снижению затрат на обеспечение факторами производства — капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией и т.п. на единицу продукции;
- (5) способность к созданию и удержанию технологического превосходства над конкурентами, что требует своевременного обновления применяемых технологий; это может относиться к производству, сбыту, управлению и др.;
- (6) способность планировать, организовывать и проводить эффективную стратегию в сферах управления активами, производства и маркетинга на основе инноваций;
- (7) создание и развитие высокого кадрового потенциала на исполнительском и управленческом уровнях. Качество *исполнительского персонала* проявляется в его способности эффективно использовать существующие производственные технологии и готовности к освоению новых технологий. Качество *специалистов* проявляется в их способности ставить и решать функциональные задачи, увязывая их решение со стратегическими целями предприятия и обеспечивая ключевые компетенции в маркетинге, технологиях, дизайне и других областях. Качество *управленческого персонала* проявляется в его способности использовать рыночные возможности для защиты и развития конкурентных позиций предприятия на отраслевых рынках в тактическом и стратегическом планах.

Успешная реализация потенциала на длительном временном интервале создает предприятию реальные преимущества над конкурентами в виде роста его рыночной стоимости, наращивания устойчивости по отношению к угрозам из внешней среды, укрепляет деловую репутацию. Все это расширяет возможности предприятия и снижает его удельные затраты на трансакции на финансовом, сырьевом и других рынках, отражается на цене продукции и приносимой ею прибыли. В результате предприятие достигает и длительное время удерживает значения показателей эффективности выше среднеотраслевых, что создает кумулятивный эффект, еще более укрепляющий положение предприятия на рынке. Такой подход согласуется с концепцией управления предприятием, направленным на максимизацию его стоимости, когда любое управленческое решение соотносится с его последствиями для рыночной стоимости предприятия на больших горизонтах.

Для достижения стратегической устойчивости параметры предприятия должны находиться в области конкурентного превосходства, которая включает область финансовой устойчивости, область превос-

ходства обобщенного товара и условий его производства и распределения, а также области превосходства в технологиях и менеджменте. Под воздействием внешних факторов, в том числе и конкуренции, значения показателей предприятия могут выходить за пределы области конкурентного превосходства. С другой стороны, эта область сама меняется под воздействием технологических, правовых, экологических и других изменений в отрасли и экономике. Для сохранения стратегической устойчивости необходимо, чтобы ключевые параметры предприятия редко и ненадолго покидали область конкурентного превосходства. Такое определение устойчивости допускает временные отклонения показателей от оптимальных значений, однако эти отклонения должны быть компенсиремы, а величина отклонений согласовываться с их продолжительностью — заметные отклонения на длительные периоды должны быть редкими и не наносить критического ущерба конкурентоспособности.

Область конкурентного превосходства строится на основе ключевых ресурсов и ключевых компетенций предприятия. Ключевыми ресурсами могут быть сотрудники, материальные и нематериальные активы и т.п. Ключевые компетенции представляют собой набор производственных, маркетинговых, управленческих и других технологий, знаний и умений, которые обеспечивают предприятию превосходство над конкурентами в основной и вспомогательной деятельности. Руководство предприятия последовательно формирует ресурсы и компетенции под миссию и стратегические цели предприятия, пока не добьется их уникальности, способной обеспечить долгосрочное преимущество на рынке. Конкурентное преимущество определяется устойчивым балансом параметров продукции предприятия и его производственных, маркетинговых, финансовых, управленческих и др. технологий в его пользу. При этом предприятие может иметь паритет с конкурентами по другим и уступать им по третьим показателям. В отрасли существует несколько устойчивых областей конкурентного превосходства, каждая из которых базируется на специальных ключевых ресурсах и компетенциях. Эти области изменяются со временем под воздействием макроэкономических, правовых и научно-технических изменений, а также в результате массовой адаптации отраслевых субъектов. В соответствии с теорией инновационного предпринимательства Й. Шумпетера, как только большая часть предприятий отрасли овладевает некоторой технологией, позволяющей им адаптироваться к новым условиям, исчезает конкурентное преимущество предприятия, первым внедрившим инновацию.

Создание и укрепление области стратегической устойчивости предприятия происходит через его позиционирование в отрасли, наиболее полно раскрывающего ключевые компетенции и эффективно использующего ключевые ресурсы. Позиционирование связано с выбором оптимального масштаба бизнеса, который должен соответствовать ширине продуктового спектра и ожидаемому спросу по всем позициям продуктовой номенклатуры на всех предполагаемых географических рынках. Если при наличии уникальных и устойчивых к копированию ключевых компетенций предприятие не имеет собственных ресурсов, чтобы позиционироваться на рынке, ему необходимы бизнес-партнеры, которые предоставят необходимые ресурсы. Естественно, что стоимость услуг и сопряженных с ними издержек должна быть внесена в калькуляцию для вынесения заключения о целесообразности такого партнерства. Связь между продукцией и бизнес-единицами предприятия ставит вопрос об оптимальности набора бизнес-единиц. Средние и крупные предприятия должны стремиться к созданию группы связанных бизнес-единиц, в которой положительная синергия возникает за счет совместного использования дорогостоящего оборудования, эффективного использования сырья и материалов, каналов сбыта и т. д. Наиболее крупные предприятия применяют несвязанную диверсификацию, ослабляя этим свою зависимость от одной отрасли. Возможности предприятия связаны узами преемственности с существующими ключевыми компетенциями. Поэтому при каждом изменении бизнеса и его масштабов руководство предприятия должно следить, чтобы ключевые компетенции и связанные с ними конкурентные преимущества предприятия в ходе модернизации не снижались или достаточно быстро восстанавливались, и предприятие и дальше сохраняло способность к устойчивому развитию.

Утрата устойчивости предприятием происходит по сценариям, которые представляют комбинацию двух базовых сценариев. В первом сценарии утрата устойчивости происходит в виде плавного нарастания отклонений ключевых показателей предприятия от их оптимальных значений. Процесс начинается медленно, постепенно ускоряясь, пока не наступит неподдающийся регулированию дисбаланс финансовых потоков, вызванный снижением доходности или прямыми убытками от основной деятельности предприятия. Кризис нарастает, и, если не будут приняты адекватные меры, предприятие утратит платежеспособность и обанкротится. Причиной возникновения начальных отклонений является несоответствие принятой стратегии основ-

ным тенденциям развития внешней среды вследствие стратегической ошибки, либо в результате возникновения новых факторов уже *после* принятия стратегии. По мере роста несоответствия стратегии и тенденций во внешней среде отклонения параметров предприятия от оптимальных значений нарастают, и предприятие утрачивает устойчивость по следующему сценарию: сначала на предприятии все быстрее снижается рентабельность активов, вызванная нарастанием расхождения стратегии предприятия и состояния рынка. Через несколько циклов основной деятельности снижение рентабельности активов начинает отражаться на рентабельности собственного капитала предприятия, рыночной цене акций и других долгосрочных оценках его стоимости. Эти оценки подают тревожные сигналы партнерам, кредиторам и инвесторам, которые начинают принимать меры по снижению своих рисков, порождаемых деловыми контактами с предприятием, что ведет к еще большему росту издержек производства и сбыта, и у него начинаются проблемы с платежеспособностью. Если предприятие не сможет решить свою основную проблему — поднять рентабельность операций, нарастающий кризис ликвидности может привести предприятие к банкротству.

Все многообразие стратегических ошибок, ведущих к утрате стратегической устойчивости, укладывается в следующую классификацию:

- (1) несоответствие стратегических целей предприятия реальным рыночным условиям;
- (2) несоответствие между стратегическими целями и организационной культурой предприятия;
- (3) несоответствие стратегических целей предприятия доступным ему ресурсам;
- (4) слабая связь тактических задач со стратегическими целями;
- (5) ошибочность стратегии и тактики, а также неточность реализации правильно сформулированных стратегии и тактики;
- (6) подмена официально объявленных целей предприятия (целей собственников/акционеров) собственными целями одной или нескольких групп влияния (конфликт интересов собственника и менеджмента);
- (7) сам собственник, официально декларируя долговременную стратегию развития предприятия, на деле нацелен на краткосрочное владение предприятием для перепродажи его ключевых ресурсов, либо интенсивной сверхэксплуатации. При недобросовестном управлении предприятие утрачивает устойчивость и попадает в кризисную ситуацию не в силу объектив-

ных причин, а по вине собственника или менеджмента предприятия.

На практике утрата устойчивости является результатом не одной, а целого комплекса взаимодействующих и усиливающих друг друга стратегических ошибок.

При исправлении стратегической ошибки важна своевременность: чем позже принимаются меры к исправлению кризисной ситуации, тем выше становятся требования к точности управления, тем больше ресурсов требуется на восстановление. Но как раз ресурсов предприятию и не хватает, поэтому в условиях начинающегося кризиса от руководства предприятия требуются мужество и профессионализм для определения оптимального времени корректирующего вмешательства. С одной стороны, чем раньше начнется точное управление восстановлением устойчивости предприятия, тем меньше потребуются ресурсы, тем выше вероятность успеха. С другой стороны, если не установить истинные причины кризиса, что требует достаточного по времени профессионального наблюдения, возможна ошибка в определении его причин, результат которой — неточное управление, возрастание потребности в ресурсах и снижение вероятности успеха.

Все отраслевые предприятия, имеющие успешный опыт работы на отраслевом рынке в начальных условиях (до появления во внешней среде новых факторов), оказываются примерно в одинаковом положении, т. к. условие успеха в отрасли состоит в возможно более полном учете действующих факторов и адаптации к ним. Эта адаптация отражается в стратегических планах, структуре организации, хозяйственной политике и т.д. Поэтому все предприятия оказываются перед необходимостью решать примерно ту же задачу. Различия в положении в отраслевой иерархии проявляются, во-первых, в масштабе предприятия, наличия у него ресурсов и возможности продержаться до момента, когда оно установит основные закономерности новых тенденций во внешней среде и выработает стратегию адаптации к ним; во-вторых, в том, насколько ключевые ресурсы и компетенции предприятия соответствуют новым условиям, поскольку от этого зависят время и ресурсы, необходимые для его адаптации при точном управлении.

Таким образом, для сохранения устойчивости в условиях нарастающих потерь предприятию нужны интеллектуальные и материальные ресурсы, а менеджмент предприятия организует их для решения проблемы. Это означает, что крупные предприятия при прочих равных условиях имеют больше шансов на сохранение устойчивости.

Однако и у малых предприятий есть свой шанс. Среди множества малых предприятий отрасли существуют те, чьи ключевые компетенции оказываются особенно эффективными в новых условиях. Раньше их компетенции не способствовали развитию предприятия, поскольку не полностью отвечали экономическим и технологическим условиям отрасли. В новых условиях они позволяют малому предприятию быстрее адаптироваться, являются той базой, на которой они могут расширить свой бизнес. Важно, чтобы эти ключевые компетенции были защищены от воспроизводства другими компаниями. Менеджмент малого предприятия не отягощен излишним опытом работы в базовых отраслевых условиях и способен мыслить и оценивать ситуацию более объективно, чем менеджмент крупного предприятия. Это свойство может оказаться критически важным, потому что открывает еще одно направление разрешения кризиса — через использование профессиональной консультативной помощи.

Когда в отрасли происходит инновационный прорыв, в условиях начавшихся трансформаций и связанных с ними трудностей для ее лидеров, в плотном пространстве отраслевой конкуренции открывается брешь. Эта брешь предоставляет благоприятные возможности тем малым предприятиям, которые смогут своевременно по достоинству оценить перемены. Войти в отрасль, находящуюся в состоянии устойчивого развития, преодолевая согласованное сопротивление «аборигенов», очень сложно. Войти в нее на стадии трансформации несравнимо легче, это становится по силам и малому предприятию. Предприятие, которое, обладая необходимыми компетенциями и ресурсами, осознает эти возможности и первым двинется в указываемом ими направлении, получит возможность опередить конкурентов, формируя будущую область своей стратегической устойчивости.

Во втором базовом сценарии утраты устойчивости предприятие испытывает шок, связанный с потерей заметной части своих активов. В результате шока нарушается согласованность финансовых потоков, наступает дезорганизация привычных циклов, связанная с возникновением в системе переходных процессов, отличающихся от привычной деятельности предприятия. Наступившая растерянность и психологическая перегрузка мешают высшему менеджменту сразу разумно и осмысленно отреагировать на новую реальность с целью сохранения компании. Инерция на нижних уровнях управления еще более усиливает диспропорции финансовых потоков. Потери непрерывно увеличиваются, пока не наступает банкротство предприятия. Для предотвращения такого хода развития событий необходима своевремен-

ная и точная реакция менеджмента на кризис в его динамике. Наиболее распространенной причиной утраты устойчивости предприятия является сочетание более или менее грубых ошибок в стратегии, ее реализации и финансового шока, вызванного изменениями во внешней среде предприятия. Такими изменениями могут быть изменения в законодательной базе (налоговой, антикризисной, таможенной политике), политике Центрального банка по регламентированию банковской деятельности, изменения во внешнеполитической обстановке и т.п. Микроэкономическими изменениями во внешней среде предприятия, способными вызвать у него финансовый шок, может стать появление у конкурентов товара повышенной конкурентоспособности, заключение конкурентами альянса с поставщиком предприятия или его ключевым потребителем и т.п. Часто эти проблемы осложняются ошибками УР и их реализации в тактическом и оперативном звеньях. В лучшем случае эти ошибки ведут к увеличению расхода ресурсов организации при достижении тех же результатов по сравнению с точной реализацией планов и заданий соответствующего уровня. Перерасход ресурсов негативно отражается на рентабельности активов предприятия, что при жестких ограничениях ресурсов ведет к ухудшению его финансовых показателей. Хотя причины нарушения устойчивости могут быть разными, конечная фаза проявляется как утрата финансовой устойчивости.

Сравнение периодов различных циклов устойчивости предприятия — оперативных, тактических и стратегических — проясняет типовую тактику менеджмента предприятий, попавших в затруднительное положение. Например, широко распространена практика исправлять состояние некоторой группы показателей, временно жертвуя значениями более медленных показателей. Хотя эти шаги могут принести временное облегчение, они наносят ущерб стратегическим ресурсам компании, что позже проявится продолжительным увеличением удельной стоимости факторов производства и снижением доходности от реализации продукции компании (крупномасштабные циклы). Можно временно повысить рентабельность операций при относительном снижении качества продукции за счет агрессивной рекламы, однако, это наносит ущерб репутации предприятия. Правильное решение — своевременные меры по совершенствованию качества продукции либо ее переадресация (смещение в другой сегмент рынка, либо фокусирование стратегии).

Существенное нарушение финансовой структуры активов предприятия наступает, во-первых, при резком изменении активов компании,

например, при росте поглощением, приобретении неэффективных активов и т. п., что ведет к временному снижению рентабельности активов компании. Если в течение периода, величина которого зависит от резервов, выделенных на адаптацию новых активов, от внешних событий в отрасли и тактики адаптации, предприятию не удастся выйти на среднеотраслевой уровень рентабельности совокупных активов, его запас устойчивости снижается. Во-вторых, нарушения финансовой структуры активов могут возникать либо в результате их продолжительной недостаточной рентабельности, либо в результате прямых убытков, вызванных использованием активов при неоправданно высоких рисках. Обе причины являются результатом стратегических и тактических ошибок менеджмента (за исключением случаев форс-мажорных обстоятельств), поэтому *эффективность менеджмента* является важным фактором достижения и укрепления стратегической устойчивости предприятия.

Особое значение для управления имеет точность и скорость реакции управления на изменения во внешней среде предприятия. Чтобы адекватно реагировать на динамику внешней среды, менеджмент предприятия должен быстро собрать информацию, обработать ее, мобилизовать достаточные ресурсы и на их основе реализовать тактическое управление с учетом реализации непредвиденного события ξ . При этом реакция предприятия на событие ξ должна включаться раньше, чем будет нанесен ущерб текущей деятельности и/или активам предприятия. Опоздание с реакцией может привести к тому, что ущерб, нанесенный первым событием, будет усугублен ущербом от второго, третьего и т. д., существенно осложняя положение предприятия. Успех программы защиты от внешних угроз тем более вероятен, чем меньше реальные события отклоняются от стратегического прогноза их динамики. В этом случае предприятие готово к большей части внешних и внутренних угроз, а неучтенные воздействия извне носят характер малых возмущений, поэтому их коррекция достигается сравнительно простыми методами и с помощью небольших ресурсов.

При редких и плавных изменениях внешней среды, когда она воздействует на предприятие *редкими и медленно развивающимися* процессами, предприятие имеет возможность заметить и подготовиться к наступлению каждого процесса ξ . При развитии ξ у менеджмента достаточно времени, чтобы собрать и обработать информацию о нем, разработать и реализовать адекватное управление. Ситуация характеризуется умеренной неопределенностью и достаточными возможностями для противодействия. Управление протекает в шадящем режиме: уровень

психологических нагрузок, возникающих от необходимости принимать ответственные решения в сжатые сроки, здесь невелик, поэтому невелик и уровень ошибок управления, порождаемых стрессом.

В ситуации, когда внешняя среда действует на предприятие *редкими, но быстро развивающимися* процессами, предприятие успевает своевременно заметить и подготовиться к наступлению процесса ξ , однако в ходе его развития реакция предприятия может запаздывать. Достаточные интервалы между последовательными процессами ξ позволяют менеджменту анализировать их развитие и собирать статистику с тем, чтобы учесть накопленный опыт в будущем. Запаздывание реакции предприятия можно уменьшить, разработав предварительно сценарий действий персонала в ходе процесса ξ и отработав его на практике, как это делается при подготовке пилотов, космонавтов и высококвалифицированных операторов других профессий, где фактор времени играет решающую роль, а точный сценарий развития процесса неизвестен. Справедливость такого подхода подтверждается еще и тем, что в управлении своевременность реакции часто важнее ее оптимальности: для большей части управленческих ситуаций достаточно своевременно принять и реализовать удовлетворительное, а не оптимальное решение. Описанная ситуация предъявляет более высокие требования к менеджменту предприятия, чем в предыдущем случае, т.к. динамика процессов создает более высокий уровень неопределенности и стрессов у персонала.

Возможность сохранения устойчивости предприятия определяется комплексом причин: масштабом воздействия неблагоприятных процессов, темпом их развития, соотношением убытков, которые приносят предприятию эти события, с запасом ключевых ресурсов, скоростью и точностью реакции менеджмента на события и т. д. Приведенный анализ показывает, что задача сохранения устойчивости не всегда имеет решение даже при точном управлении. В этом мы расходимся с позицией ряда российских исследователей, выраженной Э. Уткиным, что «главной задачей антикризисного управления является обеспечение такого положения предприятий на рынке, когда о банкротстве речи идти не должно, а упор делается на преодоление временных трудностей, в том числе и финансовых, посредством использования всех возможностей современного менеджмента, разработки и практической реализации на каждом предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, которая позволила бы ему остаться на плаву *при любых рыночных коллапсах и коллизиях*».

Зависимость базовых ситуаций в управлении от соотношения времени реакции предприятия и характерного временного интервала между воздействующими на предприятие процессами внешней среды и темпами их развития указывает на то, что управляемость предприятием можно повысить за счет:

- (1) ускорения процессов сбора и обработки информации;
- (2) повышения скорости и надежности коммуникаций в контуре менеджмента;
- (3) повышения скорости и качества разработки управленческих решений;
- (4) точности и своевременности их воплощения.

Сбор и обработку информации ускоряют методами автоматизации. Скорость и надежность коммуникаций в контуре управления предприятием можно поднять за счет оптимизации управленческой структуры и применения технических систем выявления и фильтрации ошибок. Скорость разработки и качество управленческих решений можно повысить за счет внедрения компьютеризованных экономических моделей, позволяющих в ускоренном режиме моделировать развитие управленческих ситуаций, получать количественные оценки рисков для предлагаемых решений и, тем самым, повысить точность управления. Точность и своевременность реализации решений повышают путем оптимизации структуры организации, мотивации персонала и повышения его квалификации.

Для сохранения устойчивости предприятие должно активно управлять своими отношениями с внешней средой. Для своевременной и адекватной реакции предприятия на внешние процессы их необходимо ранжировать по приоритетности, определяемой *актуальностью* и *значимостью их последствий* для предприятия.

Проблеме установления приоритетности задач при управлении предприятием при том или ином сценарии развития событий уделялось большое внимание. Применяемые для ранжирования приоритетности событий методы включают АВС-анализ¹, принцип Эйзенхауэра², а также метод, основанный на установлении уровней разрешения проблемы³. АВС-анализ основан на правиле Парето, согласно которому 20% элементов, составляющих явление, на 80% обуславливают его возникновение. Поэтому в потоке событий необ-

ходимо выделить 20% существенных для развития предприятия событий и реагировать на них. Для этого все задачи разбиваются на три группы. В группу А входят задачи, имеющие значимость 70% при удельном весе 15%, в группу В — задачи, имеющие значимость 15% при удельном весе 20%, и в группу С — задачи, имеющие значимость 15% при удельном весе 65%. Решая задачи в порядке А,В,С, достигают правильной реакции на события внешней среды.

Согласно принципу Эйзенхауэра, все задачи также разделяются на три группы. В первую группу входят задачи, которые необходимо выполнять без промедления, во вторую — задачи, для которых следует установить срок выполнения, и в третью группу включают задачи, решение которых может быть делегировано другим.

В методе уровней решения проблемы все задачи рассматриваются с точки зрения масштабности необходимой реакции. В первый уровень включаются задачи, решение которых достигается через небольшие организационные изменения. Во второй уровень — задачи, которые требуют привлечения дополнительных ресурсов, но без существенного изменения действующего механизма. К третьему уровню относятся задачи, которые требуют принципиальных изменений структуры, правил и условий действия. К четвертому уровню относятся задачи, для решения которых необходимо привлечение знаний из других отраслей для воздействия на объект управления и его окружение.

Недостатком всех перечисленных методов является эвристический подход и отсутствие количественных критериев ранжирования задач предприятия, что затрудняет оценку ранга того или иного события, его важности. Поэтому установление приоритетности внешних и внутренних событий в потоке остается актуальной задачей.

В монографии¹ разработан метод ранжирования внешних событий по актуальности и значимости их последствий для предприятия. Для благоприятных процессов значимость их последствий для предприятия оценивается по величине возможных приращений стоимости материальных и нематериальных активов. Для неблагоприятных процессов оценивается величина возможного ущерба. Актуальность процессов оценивается отношением времени, которым располагает предприятие с момента обнаружения события до начала

¹ Смирнов Э.А. Управленческие решения. — М.: ИНФРА-М, 2001.

² Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения. — М.:ИНФРА-М, 2001.

³ Фатхутдинов Р.А. Указ. соч.

¹ Бараненко С., Шеметов В. Стратегическая устойчивость предприятия. — М.: Центрполиграф-РАП, 2004.

проявления его воздействия на предприятие, к времени, необходимому для принятия превентивных мер и проявления их позитивного воздействия на предприятие. Предложенный метод ранжирования возможностей и угроз рекомендуется применять при мониторинге внешней и внутренней среды, динамически распределяя ресурсы и усилия предприятия между целями в зависимости от их приоритетности. Его использование позволяет предприятию оптимизировать реакцию на внешние события, увеличивая запас устойчивости.



О. Г. Бежаев

Кандидат экономических наук, заслуженный экономист Российской Федерации.

НАУКОГРАДЫ РОССИИ — ТОЧКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

В условиях крупномасштабных экономических реформ, проводимых в России в последние десятилетия, одной из важных задач было создание условий для сохранения и развития научно-технического потенциала страны.

За многие годы в России и Советском Союзе была определенная политика развития науки и особенно науки, которая работала на создание передовых технологий и внедрение их в производство. В результате такой политики к концу XX столетия в стране сложилась своеобразная система размещения научных учреждений. Эти учреждения концентрировались в отдельных городах, часто эти города строились на пустом месте целенаправленно для создания специальных научных центров. Вокруг этих городов — научных центров, стали развиваться профильные учебные заведения и соответствующие опытные производства, а иногда и крупные предприятия, занимающиеся серийным производством.

Сложившаяся система научных и научно-производственных комплексов во многом предопределила пути решения задачи сохранения научно-технического потенциала, концентрации научных ресурсов на приоритетных направлениях, создания условий для внедрения в производство конкурентоспособные наукоемкие разработки и технологии.

Одним из наиболее важных решений в этом направлении было решение о создании системы наукоградов. Это решение было законодательно оформлено с принятием Федерального закона № 70-ФЗ от 7 апреля 1999 г. «О статусе наукограда Российской Федерации».

Данный закон установил правовое регулирование статуса наукограда, порядок присвоения и прекращения такого статуса, и порядок государственной поддержки наукоградов и т.д.

Закон действует более пяти лет. За эти годы статус наукограда России получили семь городов, где сконцентрированы ведущие научные и научно-технические центры страны.

Это города — Обнинск Калужской области, Дубна, Королев, Фрязино, Реутов Московской области, Мичуринск Тамбовской области и поселок Кольцово Новосибирской области. Эти наукограды разные не только по отраслевой направленности, но и по численности населения, объемам бюджета и мобилизуемым в бюджет доходам, объему инновационной продукции и т.д. (некоторые показатели приведены в таблице 1).

Таблица 1

**Отдельные показатели деятельности наукоградов
Российской Федерации в 2004 г.
(тыс. руб.)**

Наименование наукограда Российской Федерации	Численность постоянного населения (тыс. чел.)	Расходы на социальную инфраструктуру в 2004 году (тыс. руб.)	Расходы на инженерную инфраструктуру в 2004 году (тыс. руб.)	Численность работающих в предприятиях научно-производственного комплекса (тыс. чел.)	Объем научно-технической продукции по предприятиям научно-производственного комплекса (млн. руб.)
<i>Московская область</i>					
г. Королев	170,9	625077	1033,6	25,2	16666,6
г. Дубна	61,2	281887	370,1	11,7	5364,8
г. Реутов	78,1	229814	472,4	4,1	1885
г. Фрязино	52,3	176217	316,3	8,6	1508,5
<i>Калужская область</i>					
г. Обнинск	105,5	273957	624,4	14,5	2717,4
<i>Новосибирская область</i>					
п. Кольцово	11,13	43683	87,0	1,1	97,8
<i>Тамбовская область</i>					
г. Мичуринск	95,1	226228	490,9	8,8	1072,4
ВСЕГО:	574,23	1856863	3394,7	74,0	29312,5

Опыт первых лет работы дает основание утверждать, что российские наукограды станут точками роста экономики страны, основой роста конкурентного потенциала страны, центрами регионального развития и могут составить основу национальной инновационной политики. Этот опыт должен быть проанализирован со всех точек зрения, усовершенствован и продолжен как минимум еще два десятилетия.

По оценкам специалистов критериям присвоения статуса наукограда соответствуют около 70 городов России, каждый из которых может претендовать на такой статус.

Кроме того, апробированные механизмы государственной поддержки наукоградов могут быть использованы на стратегических направлениях реформирования российской экономики, а также при создании механизмов функционирования особых экономических зон.

Данная статья посвящена одному из основных вопросов функционирования наукоградов — государственной финансовой поддержке.

За период 2000—2004 годы из федерального бюджета на государственную поддержку наукоградов выделено 1300,0 млн. рублей, в бюджете на 2005 год предусмотрено на эти цели 700 млн. рублей (см. табл. 2).

Проводимая в стране административная реформа вызвала необходимость внесения изменений в нормативные правовые акты, регулирующие деятельность наукоградов. Внесенные изменения вступили в силу с 2005 года, т.е. в текущем году наукограды функционируют в новых условиях.

Трудно оценить влияние этих изменений на эффективность функционирования наукоградов. Скорее всего, будут как позитивные, так и негативные последствия в развитии наукоградов как базовых элементов национальной инновационной системы.

Начиная с 2005 г. муниципальное образование может носить статус наукограда только в случае совокупности трех условий:

- иметь статус городского округа;
- иметь высокий научно-технический потенциал;
- иметь градообразующий научно-производственный комплекс (НПК).

Ранее достаточно было иметь градообразующий научно-производственный комплекс.

Существенные изменения внесены в критерии присвоения муниципальным образованиям статуса наукограда.

Таблица 2

**Объемы финансирования городов-научноградов
Российской Федерации из федерального бюджета за 2000–2005 гг.
(тыс. руб.)**

Наименование городов	Всего перечислено средств федерального бюджета за 2000-2004 гг.	в том числе по годам финансирования:					План на 2005 год
		2000	2001	2002	2003	2004	
<i>Московская область</i>							
г. Королев	235387,5				74587,5	160800	225120
г. Дубна	346472,5			97846	102912,5	145714	203980
г. Реутов	23500					23500	32900
г. Фрязино	59700					59700	83580
<i>Калужская область</i>							
г. Обнинск	555540	15000	195000	182154	117500	45886	64260
<i>Новосибирская область</i>							
п. Кольцово	52300				15000	37300	52220
<i>Тамбовская область</i>							
г. Мичуринск	27100					27100	37940
ВСЕГО:	1300000	15000	195000	280000	310000	500000	700000

Теперь обеспечено законодательное закрепление этих критериев путем включения в структуру Закона о наукоградах новой статьи, устанавливающей такие критерии. До 2005 года указанные критерии были изложены только в постановлении Правительства Российской Федерации от 22 сентября 1999 г. № 1072 «Об утверждении критериев присвоения муниципальному образованию статуса наукограда и Порядок рассмотрения предложений о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда и прекращении такого статуса».

Количественное и качественное отличие данных критериев от изложенных в постановлении Правительства Российской Федерации от 22 сентября 1999 г. № 1072 заключается в следующем:

1. Сохранение применявшегося ранее критерия — наличие градообразующего НПК на территории данного муниципального образования.

2. Соответствие градообразующего НПК двум критериям в совокупности, а не одному из них выборочно:

- введенному новому критерию — показателю численности работающих в организациях НПК научно-производственного комплекса, который должен составлять не менее 15 процентов численности работающих на территории данного муниципального образования;
- ранее действовавшему критерию — объему научно-технической продукции или показателю доли стоимости основных фондов комплекса в общем объеме основных фондов всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории данного муниципального образования, за исключением жилищно-коммунальной и социальной сферы, в размере не менее 50 процентов.

При этом объем научно-технической продукции должен теперь соответствовать приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации, а доля объема данной продукции в стоимостном выражении в общем объеме продукции всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории данного муниципального образования должна составлять теперь не менее 50 процентов вместо применяемого ранее показателя в размере более 50 процентов.

Кроме того, принимается во внимание стоимость только фактически используемых основных фондов комплекса при производстве научно-технической продукции и стоимость только фактически используемых основных фондов всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории муниципального образования, за исключением жилищно-коммунальной и социальной сферы.

Введено такое условие, как обязательное вхождение в НПК муниципального образования юридических лиц, зарегистрированных в установленном порядке на территории данного муниципального образования.

При этом перечень этих юридических лиц расширяется и уточняется. Помимо научных организаций, учреждений высшего профессионального образования могут входить в НПК и иные организации, осуществляющие научную, научно-техническую и инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров в соответствии с приоритетными направлениями развития

науки, технологий и техники Российской Федерации при наличии у них в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, государственной аккредитации.

Кроме того, сохранено право вхождения в НПК организаций независимо от организационно-правовой формы, осуществляющих производство продукции, выполнение работ и оказание услуг, при условии, что доля производства наукоемкой продукции (в стоимостном выражении), соответствующей приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации в течение предшествующих трех лет, составляет не менее 50 процентов их общего объема производства.

В соответствии с новым законодательством внесены изменения в порядок присвоения муниципальным образованиям статуса наукограда, его сохранения и прекращения.

Начиная с 2005 года, решение о присвоении статуса наукограда принимает Правительство Российской Федерации, а не Президент Российской Федерации, как это было раньше. Статус присваивается не на срок до 25 лет, как было раньше, а на срок, устанавливаемый Правительством Российской Федерации.

Правительство Российской Федерации утверждает приоритетные для данного наукограда направления научной, научно-технической, инновационной деятельности, экспериментальных разработок, испытаний, подготовки кадров в соответствии с государственными приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники Российской Федерации. Ранее эти показатели утверждал Президент Российской Федерации.

Утверждение и представление в федеральные исполнительные органы власти программы развития наукограда с мерами государственной поддержки данного наукограда и учетом его специфики, начиная с 2005 года, не требуется.

Закон предусматривает, что рассмотрение предложений о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда и прекращении такого статуса может быть произведено только в соответствии с устанавливаемым Правительством Российской Федерации порядком.

В новом законодательстве сохранена возможность досрочного прекращения статуса наукограда с сохранением с некоторыми изменениями порядка рассмотрения этого вопроса.

Во-первых, полномочия по этому вопросу переданы с уровня Президента Российской Федерации Правительству Российской Федерации.

Во-вторых, установлено, что в случае досрочного прекращения статуса наукограда либо в случае отказа в сохранении статуса наукограда городское поселение, имевшее статус наукограда, сохраняет статус городского округа.

Основаниями досрочного прекращения статуса наукограда являются несоответствие результатов деятельности научно-производственного комплекса наукограда задачам, определенным Правительством Российской Федерации при присвоении муниципальному образованию статуса наукограда, а также мотивированное ходатайство представительного органа местного самоуправления муниципального образования о досрочном прекращении такого статуса.

Правительство Российской Федерации вправе досрочно прекратить статус наукограда в случае исключения из числа государственных приоритетных направлений развития науки, технологии и техники Российской Федерации установленных для данного наукограда направлений деятельности, но не ранее чем по истечении пяти лет с момента присвоения статуса наукограда.

На мой взгляд произведенное новым законодательством изменение условий, критериев и порядка присвоения статуса наукограда будет способствовать оптимизации количества наукоградов и соответственно позволит сконцентрировать финансовые ресурсы на государственную поддержку по приоритетным направлениям развития науки и технологий.

Наиболее радикальные изменения внесены в порядок финансирования и государственной поддержки наукоградов.

Законодательство о наукоградах не рассматривает в комплексе вопросы финансирования научной, научно-технической, инновационной деятельности, экспериментальных разработок, испытаний, подготовки кадров в соответствии с государственными приоритетами, развития науки и техники, а также финансирования и материально-технического обеспечения инфраструктуры наукограда за счет средств бюджетов всех трех уровней и иных источников финансирования в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Федеральным законодательством о наукоградах предусмотрено выделение средств бюджетам наукоградов только из федерального бюджета.

Присвоение муниципальному образованию статуса наукограда Российской Федерации является основанием для финансирования из федерального бюджета в виде субвенций дополнительных расходов наукоградов Российской Федерации, связанных с их особым статусом в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации.

При этом субвенции из федерального бюджета и расходы наукоградов Российской Федерации, осуществляемые за счет данных субвенций, не учитываются при распределении межбюджетных трансфертов из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации.

Это форма государственного финансирования наукоградов приходит на смену программно-целевому методу поддержки.

Программно-целевой метод предусматривал государственную поддержку наукоградов из федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации на основе программы развития муниципального образования, как наукограда. При этом законодательно были определены параметры объемов поддержки. Так субъект Федерации оказывал поддержку наукограду в объеме не менее 50% доходов, поступающих в бюджет субъекта Федерации с территории наукограда. Выделение помощи из федерального бюджета, соответственно, была увязана с выполнением субъектом Федерации вышеуказанных обязательств по поддержке наукограда.

На мой взгляд, внесенные изменения в порядок государственной поддержки наукоградов не способствуют ускорению научно-технического прогресса и повышению эффективности использования средств, выделяемых на поддержку наукоградов.

Как было сказано выше, порядок финансирования государственной поддержки наукоградов из федерального бюджета устанавливается Правительством Российской Федерации.

Этот порядок был утвержден Правительством Российской Федерации от 25 ноября 2004 г. постановлением № 682.

В соответствии с этим постановлением Правительства Российской Федерации, субвенции наукоградам предоставляются для финансирования мероприятий по развитию и поддержке социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры наукоградов.

Органы местного самоуправления самостоятельно определяют перечень таких мероприятий и представляют их на утверждение в Министерство образования и науки Российской Федерации.

Наукограды осуществляют финансирование мероприятий по развитию социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры, только после утверждения перечня мероприятий Министерством образования и науки Российской Федерации.

В течение финансового года Министерство образования и науки Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации вправе по обоснованным предложениям органов местного самоуправления наукоградов, принимать решения об уточнении размера субвенций, предоставляемых для финансирования мероприятий, в пределах общего объема средств, выделяемых соответствующему наукограду.

Органы местного самоуправления наукоградов ежеквартально должны представлять в Министерство финансов Российской Федерации и в Министерство образования и науки Российской Федерации отчет об использовании субвенции по форме установленной приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31.12.2004 г. № 132н.

Ответственность за целевое использование субвенции несут органы местного самоуправления наукоградов. В случае использования субвенций не по целевому назначению возникает ответственность, предусмотренная Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Основным недостатком данного порядка является то, что он не предусматривает четкого механизма определения объема субвенции на поддержку социально-культурной инновационной и инженерной инфраструктуры для конкретного наукограда. В связи с этим, как видно из таблицы № 1 объемы субвенции наукоградам на 2005 г. были определены путем индексации объемов субвенций, предусмотренных в 2004 г. на индекс инфляции в 2005 г. Такой метод определения субвенции не может быть сохранен на последующие годы так, как не является справедливым, и не нацелен на нужды конкретного наукограда, с учетом текущего состояния развития социально-культурной, инновационной и инженерной инфраструктуры.

На мой взгляд можно предложить два варианта установления объемов субвенции наукоградам из федерального бюджета.

Первый вариант предусматривает установления подушевых трансфертов, исходя из общего объема помощи наукоградам, предусмотренного законом о бюджете на соответствующий год, с учетом факторов удорожающих (удешевляющих) стоимость расходов на развитие инфраструктуры наукоградов, например, индекс бюджетных расходов (ИБР)

используемый при распределении объема дотации бюджетам субъектов Федерации на выравнивание бюджетной обеспеченности.

Такой механизм определения размеров субвенции бюджетам наукоградов можно выразить в виде следующей формуле.

$$C_i = C / WH * H_i * K,$$

где:

C_i — субвенция i -му наукограду на компенсацию дополнительных расходов, связанных со статусом наукограда;

K — коэффициент удорожающих или удешевляющих факторов (ИБР или другие);

C — общий объем субвенций наукоградам, предусмотренный в бюджете на очередной финансовый год;

WH — общая численность населения, проживающего во всех наукоградах;

H_i — численность населения i -го наукограда.

Предложенный механизм распределения субвенций наукоградам имеет определенные элементы справедливого распределения средств, но не нацелен на достижение реальных результатов по развитию социально-культурной, инновационной и инженерной инфраструктуры конкретного наукограда с учетом состояния этой инфраструктуры на данный момент, как по количественным, так и по качественным показателям.

В связи с этим, можно рассмотреть механизм распределения общего объема субвенций наукоградам, предусмотренный на конкретный финансовый год учитывающий:

- уровень обеспеченности наукоградов в объектах образования, здравоохранения, физической культуры и спорта, культуры, жилищного строительства, коммунальной инженерной инфраструктуры, внутригородского дорожного и мостового хозяйства и объектов инновационной инфраструктуры;
- стоимости строительства единицы (кв.м; км; и т.д.) соответствующих объектов социальной и инженерной инфраструктуры в текущем финансовом году;
- износа основных средств.

При таком подходе к распределению помощи наукоградам из федерального бюджета используется следующая формула:

$$C_i = C * \Pi_i / \Pi,$$

где:

C_i — объем субвенции муниципальному образованию i — наукограду;

C — общий объем субвенции наукоградам;

Π_i — расчетный объем потребности муниципального образования i (наукограда) в инвестиционной финансовой помощи на развитие инфраструктуры;

Π — расчетный объем потребности всех муниципальных образований в инвестиционной финансовой помощи.

Расчетный объем потребности муниципального образования (наукограда) в субвенции на развитие инфраструктуры определяется по следующей формуле:

$$\Pi_i = (O_n - O_i) * C * H_i * K (\text{или ИБР}_i) + И,$$

где:

O_n — средний показатель уровня потребности в определенных объектах социальной и инженерной инфраструктуры в муниципальных образованиях (в расчете на одного жителя или потребителя соответствующих бюджетных услуг);

O_i — показатель уровня обеспеченности в определенных объектах социальной и инженерной инфраструктуры в i -м муниципальном образовании (в расчете на одного жителя или потребителя соответствующих бюджетных услуг);

K — поправочный коэффициент расходных потребностей i -го муниципального образования, отражающий объективные различия в стоимости создания единицы соответствующих объектов социальной и инженерной инфраструктуры;

C — средняя стоимость создания единицы соответствующих объектов социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры;

H_i — численность постоянного населения i -го муниципального образования (наукограда) или другой показатель, установленный для определения норматива обеспеченности соответствующими объектами;

$И$ — износ объектов социальной и инженерной инфраструктуры;

$ИБР$ — индекс бюджетных расходов субъекта Федерации, на территории которого находится i -ое муниципальное образование (наукоград).

В условиях административной реформы на всех уровнях власти сохранение и развитие наукоградов может быть достигнуто путем координации усилий федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Только при соблюдении этого условия наукограда смогут выполнить свою задачу на одном из основных направлений государственной научно-технической политики.

Наукоград следует рассматривать как единый научный и социально-экономический комплекс, деятельность которого регулируется всеми тремя уровнями власти и осуществляется в интересах всего государства. Из этого следует, что должна быть единая программа развития наукограда, предусматривающая действия по поддержке наукоградов всеми уровнями власти и синхронизацию этих действий.

По предположению большинства специалистов, наукограды станут базой для создания первых особых экономических зон (ОЭЗ). Это неслучайно, ведь главная идея ОЭЗ — с помощью особого экономического режима развивать производство высоких технологий. Как известно, для широкого развития производств, применяющих высокие технологии в стране должна активизироваться работа по внедрению новых технологий. Именно, исходя из этого, предполагается создание ОЭЗ в двух вариантах — технико-внедренческие (где будут производиться новые научные разработки и опытное внедрение их в производство) и промышленно-производственные (где будут производиться высокотехнологичные товары на основе наукоемких технологий).

Безусловно, наиболее подготовленными для реализации этих задач являются наукограды, а также города не имеющие такого статуса, но располагающие большим научным и производственным потенциалом. Такие города в основном сконцентрированы в г. Москве и Московской области, г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Новосибирской и Томской областях.

Нет сомнения в том, что ОЭЗ имеют большое значение для привлечения инвестиций в российскую науку и промышленность. Инвестиционная привлекательность ОЭЗ обеспечивается целым рядом мер государственной поддержки:

- предоставление серьезных налоговых льгот в виде освобождения от уплаты налога на имущество и земельного налога сроком на пять лет;
- введение ускоренной амортизации;

- уменьшение налоговой базы для расходов на НИОКР;
- снижение максимальной ставки единого социального налога с 26 до 14%;
- установление особого таможенного режима, предусматривающего отмену импортных и экспортных пошлин для резидентов ОЭЗ.

В свою очередь резиденты, претендующие на вышеуказанные налоговые преференции обязаны инвестировать в ОЭЗ не менее 10 млн. евро, из них 1 млн. в течение первого года.

Трудно сегодня прогнозировать результаты деятельности ОЭЗ России. Есть как уверенность в том, что это послужит стимулом развития инновационной деятельности и наукоемкой промышленности, так и опасения получения отрицательных финансовых последствий.

Сегодня, на стадии рассмотрения идеи создания ОЭЗ, подготовки нормативной базы обеспечения их деятельности, трудно оценить финансовые последствия, но некоторые сомнения можно сформулировать и сейчас.

Первое, чтобы я отметил, это возможные значительные потери бюджетов от льгот резидентам ОЭЗ, так как регионы, в которых в основном предполагается создание ОЭЗ, являются основными территориями формирующими доходы федерального бюджета. Есть опасения также и в создании почвы для злоупотреблений и ухода от уплаты налогов. Есть сомнения и в эффективности льгот в виде освобождения от уплаты налога на имущество и земельного налога.

На чем основываются эти сомнения? Названные налоги составляют около 20% в общем объеме налогов, уплачиваемых российскими предприятиями. Таким образом, освобождение от их уплаты не приведет к существенному снижению налогового бремени, а экономия, полученная налогоплательщиками (инвесторами) не окажет серьезного положительного влияния на их финансовое положение. Для отдельных научных и внедренческих организаций, имеющих низкую фондоемкость, эта льгота может оказаться абсолютно не существенной. Исходя из изложенного, данные льготы вряд ли будут серьезной мотивацией инвестирования средств в ОЭЗ.

Кроме того, следует иметь в виду, что эти налоги являются источниками доходов региональных и местных бюджетов, следовательно предоставление федеральным законодательством льгот по их уплате влечет за собой право субъектов Федерации на компенсацию потерь бюджета от предоставленных льгот.

Несмотря на сомнения и, возможно, другие недостатки предполагаемой системы ОЭЗ, которые можно установить при глубоком анализе (экспертизе) проектов нормативных актов, устанавливающих систему ОЭЗ, на мой взгляд, создание ОЭЗ является одним из основных путей обеспечения экономического роста страны.



Т. В. Воронченко

Кандидат экономических наук. Заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Российской Академии Предпринимательства.

ПЕРЕХОД РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ОТЧЕТНОСТИ НА МСФО: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Действующее российское законодательство в области бухгалтерского учета, по мнению многих специалистов — ученых и практиков не соответствует основным требованиям пользователей финансовой отчетности предприятий. Это обусловлено, прежде всего, существующими расхождениями между представленной и необходимой информацией, причины которых следует искать в истоках формирования отечественного законодательства в сфере бухгалтерского учета и отчетности. Изначально оно было направлено на удовлетворение общественного характера собственности и государственного управления экономикой. Главной задачей, стоящей перед финансовой отчетностью в таких условиях являлось выявление отклонений от предписанных моделей хозяйственного поведения организаций.

Изменение системы общественных отношений, а также гражданско-правовой среды предопределило необходимость адекватной трансформации системы бухгалтерского учета с целью решения его основной задачи — формирования для внутренних и внешних пользователей полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном и финансовом положении.

Вместе с тем, процесс реформирования отечественной системы бухгалтерского учета отстает от общего процесса экономических реформ в России, которые заключаются не только в расширении организационно — правовых форм предприятий, предоставлением им больше прав и свобод при осуществлении хозяйственно — финансо-

вой деятельности внутри страны, но и возможности освоения новых рынков капитала, в том числе, и на международном уровне.

Последнее обстоятельство в наибольшей степени обусловило необходимость реформирования российской системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО¹) и дальнейшую работу по гармонизации отечественной и международных систем учета и отчетности.

На протяжении последних лет в России реализуются меры по реформированию бухгалтерского учета в соответствии с международной практикой учета и отчетности. Одобрена Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, предусматривающая формирование базовой инфраструктуры применения МСФО и изменение всей системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности, с более привлечением к этому процессу участников профессионального сообщества нашей страны.

Принят План мероприятий Министерства финансов Российской Федерации на 2004–2007 гг. по реализации Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности, включающей задачи повышения качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, изменение системы их регулирования, создание инфраструктуры применения МСФО, усиление контроля качества бухгалтерской отчетности, подготовку и повышение квалификации кадров.

Несмотря на некоторые положительные сдвиги в процессе перехода на международные стандарты финансовой отчетности, имеется ряд проблем, которые сдерживают эффективность данного процесса:

- острой проблемой остается отсутствие представительства России непосредственно в Комитета по МСФО, что лишает ее возможности влиять на принимаемые Комитетом решения, предлагать свои комментарии;
- проблемой эффективности реформирования бухгалтерского учета является также недостаточный уровень обучения бухгалтеров и аудиторов МСФО, которая усугубляется отсутствием постоянно действующей, непрерывной системы перевода на русский язык обновляемых версий международных стандартов, системы отслеживания и доведения до пользователей изменений в МСФО;

¹ Постановление Правительства РФ от 06.11.98 № 283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности».

- отсутствие разработок новых моделей и взаимоотношений государства и субъектов рыночных отношений (СРО). Международный опыт убеждает, что саморегулируемые организации оказывают существенную роль, повышая эффективность реформы. При этом должны быть обеспечены правовые условия деятельности СРО, создание которых входит в обязанность государства;

- существование проблем согласования действий различных ведомств и законодательных органов. В настоящее время российская отчетность используется преимущественно налоговыми органами и органами статистики. Следовательно, при переходе на составление финансовой отчетности по международным стандартам необходимо проработать вопросы составления налоговой и статистической отчетности;

- недостаточный уровень координации действий по обеспечению синхронности перехода различных категорий участников рынка на МСФО. Целесообразно, в первую очередь, обеспечить переход на МСФО тех предприятий, которые выходят на фондовый рынок с целью привлечения капитала, то есть проводят публичное размещение своих ценных бумаг (акций и облигаций), так как именно участники публичного размещения нуждаются в информационной прозрачности эмитента для правильной оценки рискованности возможных вложений.

Решение перечисленных, а также других существующих проблем возможно только на основе глубокого анализа и оценки существующих в настоящее время отличительных особенностей двух систем учета и отчетности: отечественной и международной и установления точек соприкосновения между ними.

В отличие от российской практики международные стандарты не регламентируют план счетов. Кроме того, в МСФО все счета являются либо активными, либо пассивными, т.е. нет аналога российским активно — пассивным счетам, одному российскому счету может соответствовать несколько счетов МСФО. В плане счетов МСФО сначала перечислены балансовые счета в порядке возрастания ликвидности, затем счета прибылей и убытков.

Международными стандартами не предусмотрена стандартная форма баланса (как в отечественной практике) и определяется лишь перечень его обязательных статей: основные средства, нематериальные активы, финансовые активы, инвестиции, запасы, торговые и другие дебиторские задолженности, денежные средства и их эквивален-

ты, задолженность покупателей и заказчиков, налоговые обязательства, резервы, долгосрочные обязательства, включающие выплату процентов, меньшинства и выпущенный капитал и резервы.

В отличие от МСФО в отечественном учете имеются различия в раскрытии отдельных статей баланса:

- *основные средства* — основные различия касаются амортизации, начисление которой в соответствии с МСФО 4 «Учет амортизации» предусмотрено тремя методами: прямолинейным, уменьшающегося остатка и суммы единиц. Хотя в российской методологии продекларировано кроме названных методов, метод начисления пропорционально объему выпущенной продукции (работ, услуг), налоговые органы признают лишь линейный метод, что не соответствует МСФО;

- *нематериальные активы* — в части активов, созданных самим предприятием и полезных сроков их службы. В российской системе учета активы, создаваемые предприятием (стоимость программного обеспечения, «ноу-хау») могут быть отражены как нематериальные. Согласно МСФО к таким активам предъявляются требования соответствия определенным критериям: они должны быть потенциально выгодными и их стоимость должна быть достоверно определена.

Существуют различия в условиях капитализации затрат на производство научно — исследовательских и опытно — конструкторских работ (НИОКР). Согласно МСФО, эти расходы должны относиться к тому периоду, в котором они были понесены, за исключением тех случаев, когда соблюдаются следующие условия (в таких случаях их необходимо учитывать как активы):

- продукт или процесс четко определен, а затраты, относимые на продукт или процесс, могут быть отдельно установлены и надежно измерены;
- техническая осуществимость продукта или процесса может быть продемонстрирована;
- компания намерена производить, продавать или использовать продукт или процесс;
- может быть продемонстрировано наличие рынка сбыта или его полезность для компании;
- существуют достаточные ресурсы, или их доступность может быть продемонстрирована для завершения проекта, продажи или использования продукта или процесса.

Затраты на проведение опытно — конструкторских работ по проекту, отражаемые в учете как активы, не должны превышать сумму пред-

полагаемой экономической выгоды, за вычетом предстоящих производственных и коммерческих экономических издержек, относящихся к этим работам.

Сумма затрат на опытно — конструкторские работы, отраженных в учете как активы, подлежит амортизации и списанию на расходы по методу, соответствующему учету экономических выгод. В связи с тем, что устарение таких активов приводит к сокращению срока амортизации и трудно прогнозировать затраты и доходы от новой продукции, срок амортизации затрат на опытно — конструкторские работы, как правило, не превышает 5 лет. Списание остатков затрат на проведение опытно — конструкторских работ по проекту следует производить в том периоде, когда предполагаемая экономическая выгода уже не покрывает сумму таких затрат за вычетом амортизации.

В соответствии с российской системой учета, как правило, затраты на проведение НИОКР, отражаются в качестве нематериальных активов, т.е. при подготовке финансовой отчетности в формате МСФО, следует списать на расходы соответствующего периода, те затраты, которые не попадают под определение затрат на НИОКР согласно МСФО.

В российском законодательстве нет пока четко прописанных процедур по учету объединений компаний (покупке и слиянию интересов) и отражению положительной или отрицательной деловой репутации, которая при этом возникает.

- *материально-производственные запасы*: учет их регулируется МСФО2 «Запасы и ПБУ 5/98 “Учет материально-производственных запасов”». Согласно МСФО, запасы — это активы, по ПБУ 5/98 — часть имущества.

Имеются различия при определении способа оценки запасов: согласно МСФО2 запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой цене продаж.

ПБУ 5/98 предписывает оценивать материально — производственные запасы по фактической себестоимости. В конце отчетного периода запасы должны переоцениваться с отнесением разницы в ценах на финансовые результаты. Вместе с тем, в ПБУ 5/98 нет четкой методики оценки запасов, цена возможной реализации которых в одном отчетном периоде была ниже фактической себестоимости, а в следующем отчетном периоде превысила фактическую себестоимость. С целью объективной оценки активов предприятия правильнее было бы переоценить МПЗ на конец второго отчетного периода по фактической себестоимости, однако ПБУ 5/98 не предусматривает определенность возможности применения такой методики.

Существенные различия наблюдаются также в методах оценки материально — производственных запасов, применяемых при их списании. По российскому законодательству с этой целью может быть использована:

- себестоимость каждой единицы;
- средняя себестоимость;
- себестоимость первых по времени приобретений МПЗ (метод ФИФО);
- себестоимость последних по времени приобретений МПЗ (метод ЛИФО).

В международной практике в качестве основного применяется метод ФИФО, хотя может быть использован и метод ЛИФО, если с его помощью можно получить более объективную оценку активов.

Таким образом, несмотря на то, что ПБУ 5/98 в целом основано на международных стандартах, в данном положении сохранены и особенности национальной системы учета.

• *долгосрочные и краткосрочные инвестиции* — по российской системе учета, должны быть представлены в балансе по стоимости их приобретения, тогда как в соответствии с международными стандартами долгосрочные инвестиции могут быть учтены в зависимости от их характера по:

- себестоимости;
- переоцениваемой стоимости;
- меньшему их двух значений себестоимости и рыночной стоимости.

Краткосрочные инвестиции могут отражаться в балансе по:

- рыночной стоимости;
- более низкой из себестоимости и рыночной стоимости.

Прибыль (убыток), возникающая в результате такой оценки должна быть отражена в отчете о прибылях и убытках.

• *дебиторская задолженность* — в соответствии с российской системой учета и МСФО учет должен вестись по моменту отгрузки, тем не менее, для отечественных предприятий данное положение является сравнительно новым, поэтому они вынуждены изменить традиционную методику учета реализации.

В соответствии с международными стандартами, в отношении любой дебиторской задолженности, взыскание которой считается сомнительным долгом, создаются резервы по сомнительным долгам, которые должны относиться на счет прибылей и убытков. Согласно россий-

ским стандартам, безнадежная задолженность должна быть конкретно определена, а дебиторская задолженность сроком более 4-х месяцев, по которой не начато погашение, должна быть списана. При составлении отчетности российским предприятием по МСФО резерв по сомнительным долгам составляет значительные суммы и существенно уменьшает показатели прибыли.

В процессе перехода российских предприятий на МСФО необходимо также знать некоторые отличительные особенности, характеризующие структуру и содержание отчета о прибылях и убытках.

Международные стандарты предписывают следовать принципу соответствия, согласно которому затраты отражаются в периоде ожидаемого получения дохода, в российской системе учета затраты отражаются после выполнения определенных требований к составлению документации. Требование наличия подлежащей документации часто не позволяет отечественным предприятиям придерживаться продекларированному в российском законодательстве принципу МСФО приоритета содержания финансовой отчетности над формой представления информации или ее извлечения. Различия в сроках учета операций, в отношении которых не имеется достаточной документации в соответствии с российской системой учета, приводит к многочисленным расхождениям между МСФО и национальными стандартами учета в отчете о прибылях и убытках:

- применение в российской системе учета для целей налогообложения двух вариантов определения момента реализации: «по отгрузке» и «по оплате», тогда как МСФО предусматривает использование только первого метода;
- классификация общехозяйственных расходов, которые хотя и представлены отдельно в новой российской форме отчета о прибылях и убытках, раньше включались в состав производственных расходов, а значит, предприятиям необходимо будет произвести изменения в структуре себестоимости реализованной продукции;
- отражение амортизации в отчете о прибылях и убытках предусмотрено МСФО и не применяется в соответствии с российской классификацией расходов;
- учет товарообменных операций, которые в российской экономике играют более значительную роль, чем в международных масштабах и расцениваются по-разному. Согласно МСФО, обмен товаров или услуг на аналогичные или однородные по стоимости, не признается реализацией, а обмен разнородными товарами рассматривается как сделка, приносящая доход. В российской системе учета товарооб-

менные операции всегда расцениваются как реализация. Следовательно, при переходе на МСФО сделки, связанные с обменом аналогичных товаров следует исключить из объема реализации и, соответственно, финансовых результатов по этим операциям.

Существенные различия характеризуют также методику ведения бухгалтерского и налогового учета, а также их взаимосвязь и взаимозависимость в соответствии с национальной и международной системой учета и отчетности.

Учет для целей налогообложения в системе МСФО имеет общие признаки с российским бухгалтерским учетом, однако говорить о единой концепции соотношения налогового и бухгалтерского учета невозможно в силу разнородности регулирования налогового законодательства.

Налоговый учет — система обобщения информации, имеющая общие источники с бухгалтерским учетом в идее хозяйственных операций, однако он обобщает не все операции, а только те из них, которые связаны с доходами и расходами, не регистрирует хозяйственные операции на основании первичных документов.

Так называемый «налоговый учет» основан на применении системы регистров, предназначенных для расчета налогооблагаемой базы и (или) иных документально подтвержденных данных об объектах, подлежащих налогообложению или связанных с налогообложением, в том числе, и информации, полученной путем их преобразования (специальные расчеты).

Следует иметь в виду, что ведение параллельных налоговых регистров, в которых предусмотрен полный цикл учета активов и операций (признание, оценка, раскрытие, выбытие) актуально только с точки зрения нового регулирования исчисления налога на прибыль. Другие существенные налоги (НДС, налог на имущество, акцизы и др. косвенные налоги) в значительной степени основаны на использовании бухгалтерских (в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета) оценок активов и операций с последующими незначительными корректировками.

Таким образом, система налогового учета не существует обособленно, вне остальных учетных систем на базе единой информации. Положение существенно осложняется в условиях необходимости расчета отложенного налога на прибыль (МСФО 12), так как, чем более автономен учет доходов и расходов для целей расчета налога на прибыль, тем сложнее произвести выверку между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью. Сложность расчета отложенных налогов в со-

ответствии с МСФО 12 «Налоги на прибыль» возникли в связи с введением в действие 25 Главы Налогового Кодекса (НК) РФ «Налог на прибыль предприятий» и связана с тем, что структура налоговых регистров, претендующих на роль автономных носителей данных о налоговой стоимости активов и пассивов, не утверждена на законодательном уровне и не совпадает со структурой бухгалтерских отчетов. В соответствии с МСФО 12 «Налог на прибыль» отложенное обязательство по налогу на прибыль рассчитывается балансовым методом (активы — обязательства). Для каждой статьи баланса определяются две оценки: бухгалтерская и налоговая, а затем рассчитывается результат влияния на обязательства и расходы по налогу на прибыль. В российской практике до вступления в силу 25 Главы НК РФ в качестве налоговой базы статей баланса использовалась бухгалтерская оценка соответствующий статьи, которая затем корректировалась на расходы, не принимаемые для целей налогообложения. Действующее в настоящее время налоговое законодательство не предусматривает налоговых оценок балансовых статей (за исключением амортизируемого имущества), а расхождения с бухгалтерским учетом существенны, в том числе, в части момента признания прибылей и убытков и правил капитализации затрат.

В этих условиях наиболее приемлемым решением следует считать восстановление налоговой оценки статьи, используя при этом реестр корректировок от бухгалтерской прибыли к налоговой, что должно быть зафиксировано в отдельном регистре исторически с момента введения в действие 25 Главы НК РФ.

Применение МСФО при расчете отложенных налогов способствовало бы кардинальному решению существующих проблем при условии устранения расхождения момента признания операций в налоговом и бухгалтерском учете. Несмотря на существующие проблемы, изложенные выше особенности российской и международной систем бухгалтерского учета должны стать отправным моментом и предпосылкой перехода отечественных предприятий на МСФО, которые предоставят новые возможности, как самим предприятиям, так и государству в целом

Дальнейшему развитию данного процесса призваны способствовать целый ряд микро — и макроэкономических факторов и преимуществ.

В качестве микроэкономических факторов следует выделить:

- *Рост рыночной капитализации.* Согласно мнению экспертов в области рынка ценных бумаг, акции многих российских предприятий

недооценены по сравнению с акциями сопоставимых европейских компаний. Главной причиной такого положения является разница в применяемых стандартах финансовой отчетности и особенностях трактовки одной из важных ее характеристик — надежности информации.

Согласно МСФО надежной считается информация, не содержащая существенных ошибок, тогда как по ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» достоверной признается информация, сформированная по правилам, установленным нормативными актами системы регулирования бухгалтерского учета. Учитывая разность в ориентации национальной и международной систем учета в зависимости от целей нормативного регулирования, о большей степени достоверности и надежности финансовой информации, можно говорить лишь при переходе на МСФО, что приведет к доверию иностранных инвесторов к российским предприятиям и отразится на росте рыночной капитализации.

- *Выход на зарубежные рынки капитала.* Нехватка капитала, минимальные возможности привлечения финансовых ресурсов внутри страны из — за высоких процентных ставок и трудностей в получении долгосрочных кредитов создают препятствия для роста отечественных предприятий.

В таких условиях особенно привлекательными являются западные рынки капитала, характеризующиеся относительно низкими ставками и наличием долгосрочных кредитов. Однако для привлечения таких кредитов необходимо предоставлять кредиторам качественную финансовую информацию в соответствии с МСФО для оценки финансового состояния заемщиков.

Например, для предоставления кредитов российскому предприятию Европейский банк реконструкции и развития, а также Международный Валютный Фонд и Всемирный банк требуют:

- предоставить заверенную аудитором годовую финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО;
- поддерживать определенный уровень финансовых коэффициентов, рассчитываемых на основе данных МСФО;
- обеспечить адекватную работу систем учета затрат, бухгалтерского учета и управления информацией, достоверно и точно отражающих финансовое состояние предприятия и результаты его деятельности.

Кроме того, большинство европейских фондовых бирж и регулирующих органов обязывают компании предоставлять консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО, а Европейский Союз (ЕС) объявил о намерении сделать МСФО обязательным для

6700 компаний, котируемых на биржах ЕС, а также для всех компаний, выпускающих проспекты эмиссии ценных бумаг.

Предъявленные требования служат серьезной предпосылкой и стимулом для многих отечественных предприятий, которые уже сейчас начали создавать и внедрять процедуры составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО: РАО «ЕЭС России», «Газпром», «Транснефть», МПС России, «Ростелеком» и др.

- *Снижение цены привлекаемого капитала.* Составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО, повысит ее прозрачность и предоставит достоверную и объективную картину финансового состояния предприятия, риски предоставления кредитов и займов, что, в конечном итоге, приведет к снижению цены привлекаемого капитала и повысит конкурентоспособность российских предприятий на международном рынке.

- *Использование информации для принятия управленческих решений.* В отличие от крупных российских компаний, для которых основным стимулом перехода на МСФО является возможность выхода на мировые финансовые рынки, для остальной части отечественных предприятий интерес заключается, прежде всего, в обеспечении менеджеров информацией, значительно повышающей эффективность управления и укрепляет доверие к предприятию со стороны партнеров по бизнесу, государственных и финансовых органов.

Бухгалтерский учет в соответствии с МСФО предусматривает расширение функций бухгалтера, который помимо сбора и регистрации информации о процессах, происходивших в отчетном периоде, отвечает за предоставление финансовой информации в таком виде, который позволяет руководителям принимать решения, осуществлять контроль и планирование. Бухгалтер использует свои профессиональные суждения при расчетах различных показателей (срока полезного использования объектов основных средств, размера убытка от неразрешенного судебного иска, величины отложенных налогов, дисконтированной стоимости пенсионных выплат сотрудникам предприятия и т.п.). Таким образом, бухгалтерский учет по МСФО предусматривает раскрытие информации, ориентированной на будущее, в получении которой заинтересованы не только профессиональные участники фондового рынка, но и менеджеры компаний, в частности, при заключении контрактов с зарубежными партнерами.

Среди основных макроэкономических факторов стимулирующих переход на МСФО можно выделить:

- приток иностранных инвестиций. Переход России на МСФО позволит предоставить инвесторам более качественную информацию о финансовом состоянии предприятия, позволит принимать верные решения о размещении капитала, повысит конкурентоспособность российских предприятий на мировых рынках капитала. Это, в свою очередь, позволит увеличить объем иностранных инвестиций в экономику России;

- рост доверия со стороны инвестора и улучшение имиджа российского бизнеса. Современное положение российских предприятий на международном рынке характеризуется относительной нестабильностью и это связано. прежде всего с неоднозначным отношением иностранных партнеров к российской экономике. Такое отношение продиктовано недостаточно четким, а в некоторых случаях, и противоречивым законодательством, в том числе и в области бухгалтерского учета, которое делает российские компании «непрозрачными» для западных партнеров. С целью повышения уровня доверия иностранных инвесторов необходимо перейти на МСФО, что позволит им получить достоверную информацию о финансовом положении предприятий и положительно отразиться на имидже российского бизнеса за рубежом;

- интеграцию экономики России в систему мирового хозяйства. В настоящее время Россия является неотъемлемой частью мирового хозяйства, обладая колоссальными запасами природных ресурсов, уникальным научным и людским потенциалом. Основными торговыми партнерами России являются страны Европейского Союза. В соответствии с положением Европейской Комиссии, начиная с 2005 г. все компании, зарегистрированные на фондовых биржах, должны в обязательном порядке составлять отчетность согласно МСФО, что позволит российским компаниям укрепить и расширить существующие экономические связи. что приведет к росту товарооборота и потока капитала, вложенного в российскую экономику;

- улучшение качества статистической информации. Переход российских предприятий на МСФО в перспективе позволит создать предпосылки для эффективного использования более достоверной статистической информации. В результате улучшится качество прогнозов экономического развития и государственной политики управления экономикой.

Необходимость и возможность перехода российских предприятий на МСФО очевидна, несмотря на наличие существенных отличий в системах отечественного и международного бухгалтерского учета. Тем

не менее этот процесс сопряжен со многими проблемами, носящими как субъективный, так и объективный характер.

Как было отмечено выше, это, прежде всего, связано с необходимостью совершенствования кадрового потенциала.

Основополагающее отличие российской системы бухгалтерского учета от МСФО — это понятие субъективного суждения бухгалтера, характерного для МСФО и отсутствующее в действующей национальной системе.

МСФО устанавливают общие принципы формирования показателей финансовой отчетности, которые не заменяют собой стандарты, регулирующие отдельные разделы финансовой отчетности и, тем более, применение бухгалтерского суждения в отдельных случаях деловой практики. Решение конкретных проблем на основе основополагающих принципов является прерогативой бухгалтера, от которого требуется высокая квалификация, основанная на знании не только правил бухгалтерского учета, но и ряда смежных дисциплин.

Требование к российскому бухгалтеру выразить собственное суждение, являющееся основанием для отражения операции в бухгалтерском учете — абсолютно новое явление для отечественной системы бухгалтерского учета, и новая функция для бухгалтера.

Это требует значительных, принципиальных изменений в подходе и сознании. Бухгалтер получает право на выражение собственного мнения в отчетности, а с этим правом — и обязанность квалифицированно аргументировать и отстаивать собственное мнение перед аудитором и любым пользователем отчетности.

Одна из проблем, возникающая у российских бухгалтеров при выражении собственного суждения при составлении отчетности, заключается в инертности мышления, являющейся следствием сложившегося подхода к организации бухгалтерского учета, основанной на жестких инструкциях сверху, и отводившая бухгалтеру роли исполнителя законов. Эти проблемы необходимо принимать во внимание при разработке новых стандартов учета.

Практика показывает, что даже при наличии квалифицированных специалистов — экспертов, внедрение МСФО на российских предприятиях сопряжено со значительными сложностями. Необходимо переучивать бухгалтеров, менять их отношение к МСФО в целом, преимущественно к налоговому аспекту бухгалтерского учета. Должным образом повлиять на менталитет специалистов бухгалтерского профиля, постепенно изменяя его в соответствии с требованиями рыночной экономики и необходимостью перехода на МСФО, могут профессиональные организации бухгалтеров и аудиторов.

Совершенствование законодательной базы является ключевой задачей реформы системы бухгалтерского учета. Это экспертная работа, не требующая значительных капиталовложений. институциональных преобразований, эффективность которой, в основном, зависит от заинтересованности правительства и настойчивости делового сообщества.

В последние годы Министерство финансов России издало много нормативных документов, прежде всего ПБУ, близких по содержанию к МСФО. Между тем, данные новшества не очень активно реализуются российскими предприятиями на практике, вследствие чего возникает большой разрыв между законодательной базой и практикой бухгалтерского учета.

В принятых нормативных документах отсутствуют определения многих базовых понятий, которые должны быть установлены Министерством финансов.

Применение МСФО для составления отчетности осложняется также недостаточностью разъяснений по практическому применению устанавливаемых правил, а также тем, что новые правила зачастую противоречат требованиям действующих нормативных документов (например, выбор метода начисления амортизации или решение вопроса о предполагаемой экономической выгоде).

Реформа бухгалтерского учета связана также с необходимостью решения других проблем, связанных, в частности с:

- необходимостью ведения параллельного учета (в соответствии с Гаар США или МСФО) и с российскими стандартами, что неизбежно приводит к росту расходов на бухгалтерию или консалтинг;
- противоречивостью системы взаимоотношений бухгалтерского учета и налогообложения, что зачастую приводит к неустойчивости информации со стороны пользователей и одновременно — недостатку необходимой информации, так как основным пользователем финансовой отчетности являются налоговые органы, что отрицательно сказывается на достоверности и нейтральности отражаемых показателей. Бухгалтеры с неудовольствием относятся к нововведениям, разделяющим налоговый и финансовый учет, так как не видят заинтересованных пользователей отчетности, составленной для целей и в соответствии с требованиями, отличными от требований налоговых органов;

- отсутствием практических рекомендаций по применению МСФО, а также профессионального органа, способного предоставить грамотную консультацию по вопросам применения МСФО;
- отсутствием официального перевода МСФО на русский язык для практического применения, а также рекомендаций по их применению на постоянной основе.

С целью устранения существующих недостатков действующей системе российского учета и решения проблем, связанных с внедрением и практическим применением МСФО отечественными предприятиями необходимо принимать следующие меры:

1. Создать механизм законодательной поддержки внедрения МСФО в России. Для этого необходимо:

- внести изменения и дополнения в законодательство об акционерных обществах и о рынке ценных бумаг в части требований к листингу ценных бумаг на организованном рынке;
- придать МСФО правовой статус в РФ по аналогии с создаваемым в ЕС механизмом «поддержки МСФО»;
- создать общественный орган, состоящий из специалистов по МСФО, действующий при поддержке государственных органов;
- внести изменения в «Закон об аудиторской деятельности» в части придания соответствующего статуса аудиту отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО;
- создать условия, при которых МСФО возможно будет применять в качестве единой основы для составления финансовой отчетности для целей раскрытия информации о финансовом состоянии компании и корпоративных событиях, для использования показателей отчетности по МСФО для целей корпоративного права;
- создать механизм контроля за применением МСФО на базе профессиональных организаций и крупных аудиторских компаний;
- повысить роль Федерального Комитета по ценным бумагам (ФКЦБ) России в части контроля за деятельностью аудиторов на рынке ценных бумаг;
- создать при ФКЦБ России профессиональный орган по вопросам практического внедрения МСФО в целях обеспечения оперативной системы регулирования вопросов применения МСФО в целях обеспечения оперативной системы регулирования вопросов применения МСФО компаниями — эмитентами ценных бумаг.

2. Обеспечить кадровую поддержку внедрения МСФО. С этой целью:

- разработать программу обучения МСФО для бухгалтеров, аудиторов и работников налоговых служб в качестве пользователей финансовой отчетности;
- разработать и внедрить программы непрерывного образования и сертификации бухгалтеров и аудиторов, соответствующей требованиям Международной федерации бухгалтеров;
- принять концепцию обучения специалистов по МСФО в России в рамках сертифицирующей организации.

3. Обеспечить финансовую поддержку перехода на МСФО.

Для эффективного перехода предприятий России на МСФО государственными органами, должны быть профинансированы перечисленные выше предприятия, обеспечивающие процесс перехода.

Таким образом, между российскими и международными стандартами существует большое количество различий как принципиальных, так и менее значительных. Поэтому на данном этапе реформирование системы бухгалтерского учета должно заключаться в последовательном сглаживании существующих несоответствий. При этом, необходимо учесть, что автоматическое принятие МСФО невозможно и нецелесообразно.

В настоящее время в России сложилась благоприятная ситуация для внедрения МСФО, проводится активная подготовительная работа, решаются вопросы совершенствования законодательства. Заметно активизировалась работа в этой сфере среди исполнительных федеральных органов, в числе которых Министерство экономического развития и торговли, Министерство Финансов, Центральный банк.

Значение этой работы неизмеримо возрастает и в связи с осуществлением активных действий по интеграции России в международное экономическое сообщество, и, прежде всего присоединение к ВТО, как важного фактора повышения инвестиционной привлекательности российской экономики для отечественных и зарубежных инвесторов.

Международные стандарты — это компромисс, а также сочетание взаимосвязей и взаимозависимостей ведущих систем учета в мире. Учитывая, что в России уже накопили богатый полезный опыт, сложилась эффективная система бухгалтерского учета, при использовании международных стандартов финансовой отчетности для создания новой национальной системы отчетности международный опыт должен быть адаптирован к российской специфике и применен с учетом российских традиций.



В. А. Гамза

Кандидат экономических и юридических наук, доцент, доцент Российской Академии предпринимательства. Председатель Совета директоров ОАО «Агрохимбанк», член Экспертного совета Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам Государственной Думы РФ, член Межрегионального банковского совета при Совете Федерации РФ.

Автор более 150 публикаций по юриспруденции, менеджменту и банковскому делу.

ФАКТОРЫ И РИСКИ РАЗВИТИЯ «ТЕНЕВОЙ» ЭКОНОМИКИ

В научной и публицистической литературе можно встретить значительное число различных терминов и понятий, имеющих отношение к той части экономики, которая официально (формально) не учтена. Такую экономику называют ненаблюдаемой, неформальной, неофициальной, скрытой, теневой, нелегальной, подпольной и даже — подземной. Денежные средства, обращающиеся в таком секторе экономики, именуют теневыми, неучтенными, черными, грязными, криминальными, преступными.

Такое разнообразие используемых предикатов приводит к тому, что, с одной стороны, одни и те же явления (объекты) именуются по-разному, а с другой — различные категории обозначаются одними и теми же терминами.

В связи с этим есть все основания считать проблему определения предмета понятия «теневая экономика» и формально-логического соотношения этого понятия с рядом аналогичных (близких) понятий — проблемой научной и актуальной.

Представляется целесообразным «теневой экономикой» (теневым сектором экономики) именовать всю ту часть финансово-хозяйственной деятельности юридических и физических лиц, которая осуществляется вне сферы официального бухгалтерского учета. Такое определение предмета теневой экономики позволяет использовать для ее оценки методологию международной статистики, выработанной в ООН в 1993 году применительно к «Системе национальных счетов» для наиболее полного учета ВВП¹.

¹ В России введена в действие Постановлением Госкомстата РФ от 31.08.1998 № 7 «Об утверждении основных методологических положений по оценке скрытой (неформальной) экономики» (с последующими изменениями и дополнениями).

В соответствии с названной методикой ООН в теневую (неучтенную) экономику включаются следующие виды деятельности:

- 1) скрытая — законодательно разрешенная, но официально не учитываемая (полностью или частично) деятельность в рамках формализованных структур и процедур;
- 2) неформальная — законодательно разрешенная, но не учитываемая деятельность неформальных структур или деятельность вне формализованных процедур и отношений;
- 3) нелегальная — законодательно запрещенная или не имеющая специального разрешения скрытая (формальная и неформальная) деятельность (криминальная и иная противоправная).

В Советской России теневой сектор экономики был незначительным и вдруг за 15 лет он превратился в один из ведущих секторов современной российской экономики (по разным оценкам, он достигает от 25 до 50% официального ВВП).

Таблица 1

Доля теневой экономики в различных странах, % ВВП

Япония, США, Австрия, Швейцария	8-10%
Франция, Нидерланды, Германия, Великобритания	13-16%
Швеция, Дания, Норвегия	18-23%
Испания, Португалия, Бельгия	20-24%
Греция, Италия	27-30%
Мексика, Перу, Бразилия	35-60%
Филиппины, Малайзия, Южная Корея	38-50%
Польша, Венгрия, Болгария	16-28%
Россия	40-45%

Источник: оценка профессора Шнейдера, университет Линца; для России — оценки IRG, 2003 год. (Журнал «Деловые люди» № 157, апрель 2004).

Причинами бурного расцвета теневой экономики в России стали следующие обстоятельства:

а) *экономические:*

разрушение всей системы народного хозяйства в 1990—92 гг. (разрыв кооперационных связей, затоваривание и дефицит, неплатежи, бартер, массовые хищения);

развал финансовой системы (запредельный дефицит бюджета, гиперинфляция, пирамида государственных заимствований, переход в расчетах на наличные деньги (в том числе в иностранной валюте) и денежные суррогаты);

обнищание большинства населения на фоне баснословного неправедного обогащения группы лиц из окружения президента Ельцина («гаранта» справедливости);

ликвидация системы государственного и общественного экономического и финансового администрирования и контроля;

установление запредельного (до 50% ВВП) налогового бремени;

б) *правовые:*

возникновение правового вакуума (ошибочное введение в правоприменительную практику принципа «разрешено все, что не запрещено» в условиях, когда старые законы уже не работали, а новых еще не было);

разрушение правоохранительной системы (считаю, что это было сделано умышленно, чтобы обеспечить безвозмездную (т.е. даром) «приватизацию» ценнейших государственных активов);

формирование в экономике значительного криминального сектора (масштабные хищения собственности всегда объективно порождают криминальную систему ее перераспределения);

коррупционное использование законодательных и судебных органов в интересах теневой экономики;

формирование у граждан правового нигилизма (нарушение законов стало повсеместной практикой, в том числе со стороны представителей власти);

в) *общественно-политические:*

разрушение идеологии (вместе с мутной водой коммунистической пропаганды выплеснули и здоровую часть системы государственной идеологии);

формирование мировоззрения вседозволенности;
 исповедование власть имущими двойных моральных стандартов;
 откровенная борьба за власть ради личных интересов (крупномасштабные процессы конвертации власти в собственность и собственности во власть);

отношение к государству как источнику зла (на что имелись серьезные объективные причины, о чем было сказано выше);

возникновение обстановки страха, неуверенности в будущем, негативного социально-экономического настроя.

Изложенные обстоятельства возникновения и бурного развития теневого сектора в экономике России дают основания утверждать:

- теневая экономика есть закономерный результат деятельности государственных органов власти и управления СССР и России в начале 90-х годов;
- большинство из многих миллионов российских граждан, занятых в теневом секторе экономики, не являются умышленно злостными правонарушителями (для них это единственно доступный способ выживания);
- теневая экономика (в ее некриминальной части) позволяет ее участникам в некоторой степени восстановить справедливость — так же, как и «олигархам», получить без обременения часть национального богатства;
- в условиях низкой конкурентоспособности российских производителей на мировом рынке теневая экономика обеспечивает необходимый уровень себестоимости промышленной продукции за счет значительного уменьшения объема налоговых и иных обязательных платежей.

Объективно роль теневого сектора в экономике России сегодня именно такова. Так сложилось, но так быть не должно, ибо это значительно препятствует формированию современной цивилизованной экономики, угрожает интересам экономической безопасности страны.

Теневая экономика в целом — это всегда отрицательное социально-экономическое явление, так как теневая экономика:

является питательной средой для возникновения и развития организованной преступности;

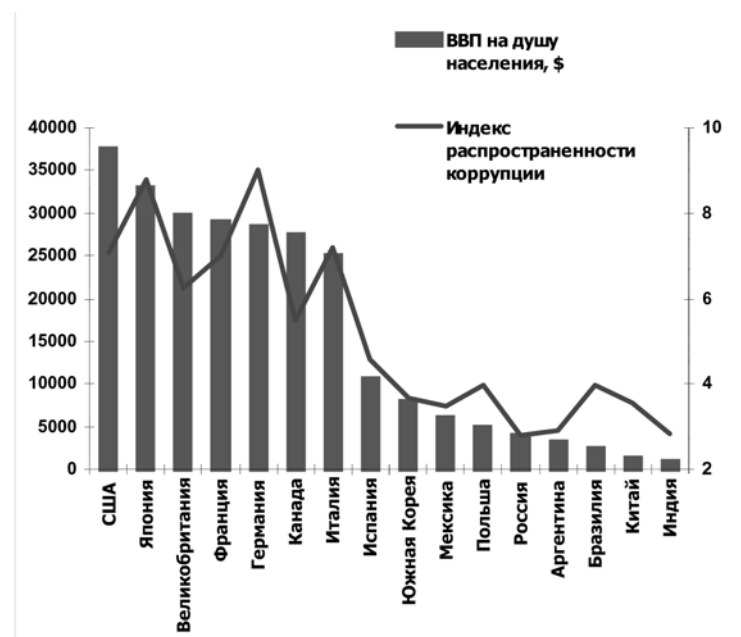
препятствует эффективному развитию открытой рыночной экономики;

формирует коррупционные отношения во всех без исключения сферах своего присутствия;

разрушает государственную систему справедливого распределения национального богатства (если, конечно, такая система сформирована);

не обеспечивает правовой защитой права и интересы участников теневого сектора экономики, не дает им социальных гарантий и помощи.

ВВП на душу населения и распространенность коррупции



Источник: индексы коррупции — Transparency International, 2003 год; размер ВВП на душу населения — МВФ, данные международной статистики, 2003 год; Россия — оценка IRG.

Сказанное не является предметом разногласий во власти и в обществе, но, как говорится, а воз и ныне там. Почему теневой сектор до сих пор не утратил значительного места в российской экономике? Попробуем выделить факторы, способствующие сохранению и даже развитию теневой экономики в России:

1. Финансово-экономические:

низкий общий уровень экономического развития страны, запредельная бедность большей части населения;

несовершенство налоговой системы (до сих пор в России взимается в бюджет и государственные фонды до 35% ВВП, тогда как в развитых странах этот показатель — 25–30%);

несправедливое первичное распределение капитала (теневой сектор обеспечивает перераспределение Валового национального продукта);

отсутствие государственной политики экономического и социального стимулирования выхода предпринимателей из тени;

архаичная структура финансов (сегодня денежные средства, находящиеся в обращении в теневой экономике вне российских банков, составляют астрономическую цифру — более 4 триллионов рублей, что сопоставимо со всей официальной денежной массой М2, в 1,7 раза больше суммы безналичных на счетах в банках, в 2 раза превышают национальную денежную базу и в 10 раз больше объема денежных средств, используемых в расчетах всеми российскими кредитными организациями!).

2. Правовые:

существенные противоречия и пробелы в законодательстве, способствующие безответственной нелегальной деятельности;

отсутствие криминологической экспертизы проектов законодательных актов;

слабая и в значительной степени коррумпированная система правоохранительных и судебных органов;

отсутствие государственной программы жесткой системной борьбы с организованной преступностью, в том числе в экономической сфере;

незащищенность открытого эффективного частного бизнеса от криминала и «олигархов» (очень многие успешные предприниматели остаются в тени исключительно из соображений безопасности).

3. Административные:

отсутствие эффективной государственной вертикали управления, охватывающей все сферы экономики на всей территории России;

Таблица 2

**Денежные агрегаты вне банков
(млрд. руб.)**

Показатели	01.07.2002	01.07.2003	01.07.2004
1. Наличные вне банков в рублях	646	917	1276
2. Наличные в валюте у населения	388	468	472
3. Наличная валюта у предпринимателей	258	449	804
4. Безналичные у предпринимателей за рубежом	516	898	1608
5. Всего денежных средств в обращении вне банков	1808	2732	4160

Источник: Банк России, расчеты автора ¹.

чрезмерные административные барьеры, препятствующие развитию легального бизнеса;

местничество и мздоимство чиновников (неизбывная русская традиция ставить чиновника на «прокорм» за счет использования должностных функций — своеобразная чиновничья рента);

безответственность и некомпетентность государственного управленческого аппарата, отсутствие зависимости оплаты труда чиновника от конкретных результатов его труда по развитию открытых рыночных отношений в экономике;

высокая неофициальная «благотворительная» нагрузка на бизнес, обеспечить которую возможно только за счет теневой экономической деятельности.

¹ В своих расчетах автор опирался на официальную статистику, многочисленные экспертные оценки, данные МВФ, сопоставление равновесного соотношения денежных агрегатов на денежном рынке.

Таблица 3

Соотношение денежных агрегатов

Показатели	01.07.2002	01.07.2003	01.07.2004
1. Всего денежных средств в обращении вне банков	1808	2732	4160
2. Безналичные на счетах в банках	1105	1710	2411
3. Корсчета и депозиты банков в ЦБ	160	323	318
4. Денежная база в широком определении	1021	1534	1920
5. Денежная масса М2	1751	2627	3687
6. Средства государственных и некредитных организаций в ЦБ	450	594	942

Источник: Банк России, расчеты автора.

4. Общественно-политические:

неуверенность большинства предпринимателей в стабильности рыночного экономического курса государства вследствие отсутствия четкой стратегии развития;

недоверие граждан к государственным институтам, особенно к бюджету (большинство граждан небезосновательно считают, что в России действует двойное налогообложение: платежи в бюджет и дополнительная неофициальная оплата работников бюджетных организаций);

деградация культуры, пропаганда культа криминалитета, отсутствие системы воспитания подрастающего поколения.

Проблема теневой экономики стала для России тяжелой системной проблемой национальной безопасности, решить которую можно только путем реализации широкого целенаправленного комплекса мер во всех сферах жизнедеятельности государства и общества.

Основными в этой системе мер, на наш взгляд, должны стать следующие решения и мероприятия:

- проведение всеобщей амнистии по налоговым и экономическим преступлениям в корпоративной сфере на определенную сумму (к примеру, до \$1 млн.);
- компенсация потерь населения от инфляции и «приватизации» акциями государственных банков и предприятий;
- введение системы экономического стимулирования выхода юридических лиц и граждан из теневого сектора экономики;
- установление экономически целесообразного, справедливого, но четко администрируемого налогообложения;
- стимулирование безналичных расчетов и жесткая борьба с наличным оборотом (особенно — в иностранной валюте);
- проведение ясной и последовательной государственной политики поддержки частного открытого предпринимательства;
- введение государственной системы мер эффективной защиты собственника и кредитора;
- проведение реальной административной реформы (государственный аппарат должен стать инструментом ускоренного развития частного бизнеса и экономики);
- формирование неподкупной, справедливой и высокопрофессиональной правоохранительной и судебной системы;
- ликвидация организованной преступности во всех сферах общества, прежде всего в теневом секторе экономики и финансовой сфере.

Нельзя не отметить, что определенную (в некоторых аспектах — существенную) роль становления и развития теневой экономики играют кредитные организации.

Действительно, имеют место:

злоупотребления персонала банков, способствующие теневому бизнесу;

действия недобросовестных банковских заемщиков по выводу средств в теневой сектор;

использование банков для незаконного обналичивания денежных средств;

легализация через банковскую сферу преступно нажитых («грязных») денег.

Именно поэтому кредитные организации проходят сейчас жесткую процедуру проверки и очищения в связи с вступлением в систему страхования вкладов.

Вместе с тем, нельзя согласиться с мнением некоторых экспертов, будто «именно банки являются важнейшей составной частью механизма формирования теневых доходов»¹.

В заключение необходимо подчеркнуть: успех борьбы с теневой экономикой возможен лишь при условии сознательной массовой поддержки этой борьбы в обществе, а это, в свою очередь, достижимо при наличии высокого уровня доверия граждан к государственным институтам власти и управления.



А. З. Гусов

*Кандидат философских наук, доцент.
Заведующий кафедрой «Управление персоналом»
Российской Академии предпринимательства.*

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Проблема социальной ответственности российского предпринимательства в условиях становления рыночной экономики интенсивно обсуждается как политиками и бизнесменами, так и специалистами и исследователями. И это не случайно, так как в результате приватизации государство освободилось не только от обязанности управления многими предприятиями, но и лишилось огромных материальных и финансовых средств, которые ранее направлялись на решение социальных проблем развития общества. Возникший в течение нескольких лет класс предпринимателей приобрел, таким образом, не только огромную собственность, ранее принадлежавшую государству, но и множество социальных функций и социальных обязательств перед работниками своих предприятий и перед обществом в целом. Однако если в сфере экономических отношений права и обязанности новых собственников государство определило достаточно полно и четко, то в социальной сфере круг их функций и обязанностей, за выполнение которых предпринимательство несет ответственность, пока государством обозначен далеко не в полном объеме и зачастую — лишь в самом общем виде. Необходимо, в частности, выяснить, в чем состоит сущность и основное содержание социальной ответственности предпринимательства, где проходит граница между социальной ответственностью предпринимательства и социальной ответственностью государства, какие социальные проблемы должен решать бизнес, а какие — решаются в ходе реализации социальной политики государства.

¹ См.: Герасимов П. А. Теневой сектор в современной российской экономике // Финансы и кредит. — 2004. — № 17. — С. 65.

Социальная ответственность в широком смысле — это ответственность определенного класса, социальной группы или слоя за выполнение тех общественных функций, которые им присущи в различных сферах жизни — и в экономике, и в политике, и в духовной сфере и т.д. В этом плане предпринимательство как социальная группа ответственно в первую очередь за налаживание эффективной национальной экономики.

В узком смысле социальная ответственность — это совокупность тех функций по развитию социальной сферы и совершенствованию социальных отношений, которые возлагаются на социальную группу обществом. Естественно, что, как и большинство других обязанностей, свои социальные функции различные социальные группы стремятся выполнять лишь в том объеме, каком это выгодно и приемлемо для них самих. Поэтому, для того, чтобы предпринимательство выполняло свои социальные функции, исходя не только из своих интересов, но и из интересов и потребностей всего общества и зависимых от работодателей социальных групп, необходимо определить меру ответственности предпринимательства перед обществом за его вклад в развитие социальной сферы общества. И сделать это может и обязательно, в первую очередь, государство в рамках той социальной политики, которую оно проводит.

Свои социальные обязательства предприниматели реализуют, с одной стороны, через процессы социального развития своих предприятий, обеспечивая достойные социальные условия для наемных работников, а, с другой стороны, через выполнение тех требований, которые им предъявляет государство и общество в целом в виде уплаты налогов, развития социальной инфраструктуры территорий, благотворительных и прочих программ.

Социальная политика предприятия определяет стратегию формирования взаимоотношений работодателей, администрации и наемных работников по поводу социального положения последних. По вопросу о необходимости проведения корпоративной социальной политики и об участии предприятия в решении социальных задач среди специалистов можно выделить три точки зрения. Сторонники одной из них настаивают на том, что в условиях рынка предприятие в принципе не должно заниматься решением социальных задач. Его задача — заниматься исключительно производством товаров и услуг, преследуя только производственные и экономические цели. Социальная же ответственность предпринимателя состоит в получении максимальной прибыли, обеспечении высокого уровня заработной

платы для работников и дивидендов для акционеров. Руководствуясь данным подходом, множество российских предприятий полностью устранились от социальной деятельности или существенно сократили ее объем, отказавшись от объектов социальной инфраструктуры и передав их со своих балансов на баланс органов местного самоуправления.

Второй подход состоит в том, что предприятие может и должно решать как производственные и экономические, так и социальные задачи, возникающие в процессе его деятельности. Главным обоснованием данной точки зрения является социалистическое происхождение почти всех более или менее заметных предприятий, созданных в результате усилий всего народа. К доводам, подтверждающим такой подход, относятся также градообразующий статус многих предприятий, структурная взаимосвязь и зависимость социальных объектов с производственными объектами, необходимостью создания партнерских отношений и улучшения благосостояния работников и членов их семей.

Третий подход носит компромиссный характер. Так, по мнению Н. А. Аверина, сегодня «...должен быть определенный баланс в решении производственных, экономических и социальных задач, существующих на предприятии. По-видимому, противоположные точки зрения имеют право на существование. И только работодатель или администрация решают, какой из них выбрать в зависимости от производственных, экономических, финансовых и социальных возможностей и ресурсов¹.

По нашему мнению, предприятие ни при каких условиях не может полностью отказаться от развития социальной сферы, хотя бы потому, что часть социальной работы на предприятии определена федеральным законодательством. Так, например, трудовым законодательством предусмотрено предоставление разнообразных гарантий и компенсаций в трудовых отношениях², обеспечение безопасных условий труда, оптимальных санитарно — гигиенических условий для работников и т.д. Кроме того, часть социальных забот предприятия вытекает из необходимости поддержания воспроизвод-

¹ Аверин А. Н. Социальная политика и подготовка управленческих кадров. Учебное пособие. — М.: Дашков и К, 2004. — С. 149.

² Гарантии — средства, способы и условия, которые защищают права работников в области социально-трудовых отношений. Компенсации — денежные выплаты, установленные для возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых и других обязанностей.

ственного процесса и развития кадрового потенциала предприятия. Сюда входят, в частности, участие работодателя и администрации предприятия в обеспечении занятости населения в рамках государственной политики содействия занятости населения, обучение и переподготовка кадров на предприятии, оптимизация мотивации работников к труду и др.

Вместе с тем управление социальным развитием на предприятиях не может быть ограничено только обязательными социальными услугами, поскольку конкуренция на рынке труда вызвала к жизни такое явление, как социальный пакет, т. е. набор дополнительных социальных услуг, которые способны привлечь работников на работу на предприятии или удерживать уже работающих. Чем выше потребность в кадрах, тем больший и весомее требуется социальный пакет дополнительных социальных услуг. В социальный пакет могут входить: обеспечение своих работников бесплатными или частично оплачиваемыми обедами, путевками в санатории и дома отдыха, абонементом в спортивные сооружения, содержание детей в детских учреждениях и многое другое. В рамках корпоративной системы социальной защиты работников часто встречаются такие социальные услуги и гарантии, как опережающая индексация заработной платы работников в связи с ростом потребительских цен, оплата полисов добровольного медицинского страхования, предоставление гарантий негосударственного пенсионного обеспечения, предоставление социальных гарантий ветеранам труда и проч.

Примером положительного опыта реализации дополнительных социальных программ может служить социальная политика компании «Норильский никель». Комбинат предоставляет денежные компенсации при выезде на «материк», предоставляет займы для приобретения жилья по ипотечной схеме, оказывает материальную помощь работницам по уходу за детьми в возрасте от трех до семи лет. Большое внимание уделяется развитию программ оздоровления, отдыха и лечения работников, развития физической культуры и спорта. Совместно с местными органами власти реализуются программы поддержки общеобразовательных заведений, учреждений здравоохранения и культуры, а также программы по содержанию и развитию социальной инфраструктуры города (реформирования жилищно-коммунального хозяйства; восстановления несущей способности оснований эксплуатируемых зданий; переселения жителей из аварийного и ветхого жилищного фонда, содержания жилищного фонда и коммунального хозяйства, гостиниц, общежитий, городских дорог, детских дошкольных учреждений, поликлиник, больниц, санаториев, профилакториев, домов отдыха, учреждений культурного досуга и спортивно-оздоровительных учреждений¹.

Основу управления социальным развитием предприятий должна составить разработка финансово обеспеченной системы показателей и мероприятий, направленных на регулирование организационной социальной сферы. Программа социального развития предприятия могла бы включать следующие разделы:

I. Результаты социально-экономической экспертизы

- 1.1. Основные социально-экономические показатели работы предприятия.
- 1.2. Приоритетные задачи социального плана.
- 1.3. Социально-экономические зоны риска для предприятия и трудового коллектива.
- 1.4. Возможные источники финансирования мероприятий корпоративного управления.

II. Социальный паспорт предприятия (фактические и плановые показатели)

- 2.1. Профессионально — квалификационный состав и движение кадров.
- 2.2. Социально-демографический состав кадров.
- 2.3. Условия труда.
- 2.4. Социально-бытовое обслуживание на предприятии.
- 2.5. Оплата труда и уровень жизни работников.
- 2.6. Участие работников в управлении.

III. Формирование социального пакета

- 3.1. Обеспечение эффективной занятости.
- 3.2. Подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников.
- 3.3. Улучшение условий труда.
- 3.4. Улучшение социально-бытового обслуживания работников.
- 3.5. Совершенствование системы оплаты труда.
- 3.6. Организация отношений социального партнерства.
- 3.7. Ресурсное обеспечение реализации корпоративного управления социальным развитием.

Дискуссии о социальной ответственности и социальной роли бизнеса проходят не только в России, но и в странах с развитой рыночной экономикой. Именно там появился термин *corporate citizeniship*

¹ Социальная политика РАО «Норильский никель». 2000. — С. 22–56, 159.

— «корпоративное гражданство» или социальная активность бизнеса, который определяет неразрывность общих экономических принципов существования компании и ее социальной ответственности перед окружающей социальной средой. Объективной экономической предпосылкой повышения социальной ответственности американского бизнеса стала, в частности, политика передачи американским государством своих социальных обязательств бизнесу. При этом социальная роль бизнеса возростала, а государственная поддержка многих социальных программ снизилась на 18% к концу 90-х годов прошлого века.

Одним из основных способов выражения социальной позиции компании является корпоративная благотворительность (corporate contributions). Корпоративная благотворительность подразумевает добровольное выделение компанией ресурсов на поддержку социально значимых областей, с целью создания благоприятного общественного мнения о компании. Кроме того, это выгодно, поскольку показывает стратегию компании, ориентирует общество на цели компании. Менеджеры в США и в Европе убеждены, что эффективная корпоративная социальная деятельность положительно влияет на финансовые результаты, позволяет закреплять успех и положительно воздействует на рыночную конъюнктуру.

В России благотворительность бизнеса развивается пока стихийно и нецеленаправленно: отсутствует соответствующая инфраструктура, нет механизмов выбора приоритетных направлений поддержки, часто благотворительность не согласована со стратегией компании. Основной целью такой деятельности является, как правило, завоевание благосклонности чиновничьего аппарата, а не решение важных социальных проблем. В результате у этой деятельности бизнеса нет реального социального эффекта, такого, как, например, снижение количества нуждающихся, бедных, решенных масштабных социальных проблем. Да и сам бизнес не получает возможного позитивного эффекта для своего развития.

В то же время исследование, проведенное Ассоциацией менеджеров России¹, которое было направлено на выявление мотивов участия бизнеса в социальных проектах (опрошено более 100 крупнейших российских и международных компаний, а также ряд крупнейших благотворительных организаций) показало, что российский бизнес

¹ Зачем бизнесу заниматься благотворительностью? // Экономический журнал. — Рязань: Русь, 2002. — 23 января. — С. 12.

начинает понимать свою социальную ответственность. Почти 90% опрошенных генеральных директоров убеждены, что участие в развитии общества — это выгодное вложение средств, которое окупится в долгосрочном периоде, 42% из них готовы вносить дополнительный вклад в этот процесс. Вместе с тем, анализ причин заинтересованности предпринимателей в корпоративной благотворительности показывает, что у бизнеса нет целей построения эффективного механизма взаимодействия с обществом. Как считают 63%, опрошенных топ — менеджеров и 76% директоров PR-подразделений, в России, так же, как и везде, благотворительность служит в основном развитию положительного имиджа компании; 39% опрошенных считают, что благотворительные мероприятия совершаются для создания взаимовыгодных отношений с властями разных уровней. Часто благотворительная акция становится залогом непротивления властей реализации того или иного бизнес — проекта. Исследование показало также, что местные власти не торопятся создавать приемлемые условия для корпоративной благотворительности. Так, например, Федеральным законом «О благотворительной деятельности» предусмотрена возможность предоставления льготного налогового режима для благотворителей, но на практике около 8% респондентов отметили, что благотворительность создаст дополнительные нежелательные проблемы с налоговыми органами.

Следующими по важности целями социальной благотворительности предпринимательства руководители PR-служб указывают «возможность улучшить отношения с местным общественным мнением» (23%) и «возможность улучшить взаимодействие с целевыми рынками (социальный маркетинг)» (21%), в то время как для первых лиц компаний следующей по значимости причиной заинтересованности в корпоративной благотворительной деятельности является личная симпатия к организациям — объектам поддержки и работающим в них людям (29%). Это указывает на отсутствие у бизнеса стратегически — ориентированного подхода к благотворительности. Созданию постоянно — действующего механизма для ведения благотворительной деятельности мешает общая атмосфера недоверия в экономике.

Социальная ответственность предпринимателя — это забота не только о себе и своем деле, но и о персонале, о его профессиональном росте, об отдыхе, условиях жизни наемных работников и членах их семей. Как показывают различные опросы и мониторинги последних лет, существует очевидная зависимость между производственными показателями работы предприятий и проводимой их руководителя-

ми социальной политикой в отношении своих работников. По мнению В. Матвиенко эта социальная политика включает, во-первых, уплату налогов в местные бюджеты, из которых выплачивается заработная плата бюджетникам, во-вторых, успешное решение социальных вопросов непосредственно в трудовом коллективе за счет дополнительного социального пакета¹.

В России же бизнес пока демонстрирует непонимание своей социальной роли. Поэтому и общественное мнение сегодня формируется не в пользу предпринимателя. Только 9% респондентов из 1200 опрошенных в ходе исследования, проходившего в 2002–2003 г., полагают, что большинство компаний в России ведет себя «социально ответственно», а 43% ответили, что так ведут себя немногие предприниматели или никто². Очевидно, что общество заинтересовано в том, чтобы все его члены, независимо от социально-имущественного положения и статуса, несли груз социальной ответственности. И важнейшим инструментом формирования отношений социальной ответственности предпринимательства выступает проводимая государством социальная политика.

Понятие «политика» в данном контексте можно рассматривать как сферу деятельности государственных и общественных структур по подготовке и реализации решений, имеющих основополагающее, принципиальное значение для определения направлений и путей развития государства во всех областях общественной жизни³. Социальная политика является важным компонентом внутренней политики властных структур государства и общественных политических сил, обозначает направление развития общечеловеческих ценностей. Объем и качество социальных услуг и гарантий, реализуемых в ходе проведения социальной политики, позволяет оценить, является ли данное государство социальным.

Социальная политика — сложная и многогранная социально-экономическая категория, что подтверждается наличием большого количества ее определений, встречающихся в литературе. Не проводя анализа различных определений понятия социальной политики, отметим лишь, что социальная политика — это деятельность государ-

ства, других политических и социальных институтов, направленная на поступательное развитие социальной сферы общества, совершенствование условий, образа и качества жизни людей, обеспечение определенной части их жизненных потребностей, оказание гражданам необходимой социальной поддержки, помощи и защиты с использованием для этого имеющегося финансового и иного общественного потенциала. В содержании социальной политики практически воплощаются принципы функционирования социального государства. При этом важно учитывать связь социальной политики с социальными интересами отдельных групп, образующих социальную структуру общества. В этой связи социальную политику можно рассматривать как «взаимоотношения основных элементов социальной структуры общества (классов, социальных групп, общностей) по поводу сохранения и изменения социального положения населения в целом и составляющих его классов, слоев, общностей... социальная политика является сугубо структурным общественным отношением (взаимодействием способных к субъектному действию элементов социальной структуры). Отсюда исключительная, определяющая важность для практически плодотворного (конкретно-исторического) раскрытия социальной политики, учета ее связи с характером общего как целого (во-первых, с характером общественного устройства, с типом общественного строя, во-вторых, со спецификой фазы, периода, этапа развития общества)»¹.

Поскольку социальная политика реализуется посредством управляющего воздействия на социальные отношения и социальную сферу и связана с воспроизводством интересов отдельных групп людей, содержания и форм их деятельности, с реализацией функции по воспроизводству условий жизнедеятельности, и развитию социальной инфраструктуры, постольку на микроуровне субъектом социальной политики выступают администрация предприятий и домохозяйства.

На уровень предприятия и корпоративной социальной политики может быть отнесено решение таких задач, как повышение уровня жизни работников за счет обеспечения роста денежных доходов работников и уменьшение их дифференциации на основе увеличения заработной платы, повышение доли оплаты труда в валовом внутреннем продукте, предоставления большего объема социальных услуг за счет реального наполнения социального пакета, улучшение жилищных, бытовых условий, условий отдыха и защиты здоровья и ряд других.

¹ Социальная политика: Толковый словарь / Общ. ред. Н. А. Волгина — М.: Изд-во РАГС, 2002. — С. 146–147.

¹ Матвиенко В. За стеной родного предприятия: защита, зарплата, забота // Экономика и жизнь. — 2002. — № 38. — сентябрь. — С. 1.

² Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г. Социальная ответственность предпринимателя: от идеи к российской реальности // Управление персоналом. — 2004. — № 7. — С. 43–45.

³ Слезингер Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики. — М.: ИНФРА-М, 1996. — С. 313.

Эффективное взаимодействие социальной политики и рыночной экономики предполагает переориентацию экономики на социальные цели, поскольку в условиях социального государства, каким себя провозглашает Россия, решение социальных задач общества является предпосылкой успехов бизнеса. В случае оптимального соединения первого и второго образуется социальная рыночная (социально-ориентированная) экономика, в которой уровень развития человека рассматривается в качестве приоритетного критерия эффективности государственной политики.

Таким образом, несмотря на то, что целью социально-ориентированной рыночной экономики по-прежнему является рост эффективности производства и прибыль, при достижении этой цели, экономическая элита, предпринимательство в определенной мере автоматически решает и наиболее значимые социальные вопросы (обеспечение занятости, рост заработной платы в соответствии с результатами труда и т. д.). Строго говоря, предпринимательской деятельности как таковой нет дела до социальной справедливости и социальных целей, однако наличие конкуренции и жестких, четко определенных государственных социальных требований вынуждают бизнес проводить активную социальную политику как внутри предприятий, так и в социальном окружении. При этом государство может повышать социальную ответственность предпринимательства через проведение своей, строго выверенной социальной политики, посредством перераспределения бюджета, социально ориентированной налоговой политики, правового обеспечения равных прав для работодателей и наемных работников, участников рынка инвестиций, труда, капиталов и т.д.

При этом в ходе осуществления своей социальной политики государство часто жертвует экономической эффективностью ради социальной защиты населения, поскольку одним из важнейших критериев развитой социально-ориентированной экономики становится приоритет социальной защиты населения, принцип социальной справедливости, которым отдается предпочтение ради социального спокойствия в обществе и которые обеспечиваются только в процессе государственного регулирования¹.

Оценивая с этих позиций российскую экономику, мы можем констатировать, что рыночная экономика, создававшаяся в России в ходе радикально-либеральных реформ, так и не стала социально-ориенти-

рованной, формирующей, в том числе, социальную ответственность предпринимательства. Это произошло потому, что управляющая элита, особенно в первые десять лет реформ, напрочь отрицала созидательную роль государства в реализации социальных целей реформ, уповая только на рынок и рыночные механизмы, которые «выстроят все, что необходимо», в том числе обеспечат решение и социальных проблем. Сегодня уже всем ясно, что главным инструментом в построении социального государства, для реализации положений Конституции РФ является государство, которое непосредственно участвует в решении социальных целей, направляет корпоративное управление социальным развитием на решение значимых проблем социальной сферы общественной жизни.

Одним из методов проведения государством своей социальной политики является реализация целевых социальных программ, что требует включения в данный процесс огромных ресурсов. В условиях плановой социалистической экономики данные ресурсы обеспечивало в основном само государство. В рыночной же экономике для реализации социальных программ требуется включение ресурсов самых разнообразных субъектов социально-экономической деятельности, среди которых наиболее значительными ресурсами обладает предпринимательство. Поэтому государство обязано создавать условия для участия в этом процессе всех видов собственников и всех отраслей экономики.

Государство в соответствии с нормами Конституции РФ взяло на себя обязательства перед обществом осуществлять определенную социальную политику в области социально-трудовых отношений, которая предполагает обеспечение важнейших минимальных стандартов труда, потребления и качества жизни, которые могли бы оптимизировать воспроизводственную функцию различных предприятий. Эта цель может быть достигнута при одновременных успехах в развитии социальной сферы, трудовых отношений и собственно производства товаров и услуг. При этом повышение эффективности производства товаров и услуг, определяемое успехами в оптимизации производительности труда, является вторичной по сравнению с развитием самого человека целью государственного управления социальным развитием общества. Следовательно, когда ставится задача определения сущностной цели государственной социальной политики, то необходимо в качестве таковой признать создание условий для развития самого человека, в том числе и в производственной сфере. Усиление социальной направленности развития общества (в виде увеличения рас-

¹ См.: Волгин Н. А. Социально-рыночная экономика // Социальная политика. Толковый словарь. Изд. 2-е, доработанное. / Общ. ред. д. э. н., проф. Н. А. Волгина. — М.: РАГС, 2002. — С. 358–360.

ходов на образование, здравоохранение, культуру, спорт, социальную защиту населения и т.п.), в том числе и сферы производства, приводит, в конечном счете, не к пустой растрате общественных ресурсов, а к росту общественной производительности труда. Такие же, в сущности, взаимосвязи, только в меньшем масштабе, повторяются при реализации корпоративной социальной политики, когда рост производительности труда в отдельных организациях осуществляется за счет разнообразных социальных факторов.

При проведении социальной политики как важнейшего фактора регулирования социальной ответственности предпринимательства государство использует сложную совокупность различных мер, от экономических до административных. Экономическое регулирование социальной активности предпринимательства связано с использованием таких рычагов государственного воздействия, как цена, тарифы, заработная плата, налоговые льготы и различные пособия и выплаты. Правовые и законодательные меры, которые регулируют развитие социальной сферы общества, рост уровня жизни граждан и социальную активность предпринимательства, связан с нормативным определением таких показателей, как прожиточный минимум, минимальный потребительский бюджет, МРОТ, социальные нормы, нормативы и стандарты. Наконец, стимулируя социальную ответственность предпринимательства, государство широко использует административные и распорядительные меры, которые включают разрешительные и запретительные акты.

Анализ практики реализации социальной политики различных государств позволяет выделить две основные ее модели — патерналистскую и либеральную. Для патерналистской модели социальной политики характерным является высокий уровень социальной ответственности как государства, так и бизнеса. Данная модель в различных модификациях получила развитие в таких странах, как Швеция, Дания, Норвегия, Финляндия (различные виды социал-демократической модификации), Япония (корпоративная модификация). Она предусматривает высокую долю ответственности государственных структур, корпораций за трансформации в социальной сфере. При данной модели государство проводит сильную и активную социальную политику, осуществляя жесткую политику налогового перераспределения ВВП. К патерналистской модели можно отнести и социальную политику, проводившуюся советской властью. Ее особенности как сверхцентрализованной и полностью огосударственной социальной политики, где патернализм был доведен до абсурда, позволяют ее от-

нести к тоталитарной, гипертрофированной модификации патернализма. Такая модель социальной политики государства привела к ситуации, когда народ производил материальные блага, а всевластная власть осуществляла распределение результатов труда, тем самым, пытаясь решать все социальные проблемы населения. В этих условиях население становилось социально пассивным, падала трудовая мотивация, что подрывало сами экономические условия функционирования данной модели социальной политики. Поэтому, видимо, не случайным был выбор в ходе рыночных реформ в России диаметрально противоположной ей радикально либеральной модели социальной политики.

Либеральная модель социальной политики предполагает создание «дешевого» государства, несущего сравнительно небольшое бремя социальных расходов. Данная модель основана на экономической независимости, самостоятельности большинства населения, на высоком уровне социальной и экономической активности населения и домохозяйств, на высоком уровне развития малого и среднего бизнеса, на развитии кредитно-банковской сферы и фондовых рынков, высоко развитой корпоративной культуре. Она успешно осуществляется в США, позволяя решать острые социальные проблемы, преодолевать социальные противоречия и стимулировать экономическую активность. Либеральные реформаторы пытаются внедрить этот тип социальной политики и в России. Однако для того, чтобы подобная социальная политика могла бы действовать в России, необходим как минимум такой же высокий уровень экономического развития страны и соответствующий уровень социальной защиты.

О сохранении данного курса социальной политики свидетельствует отказ от многих социальных обязательств, некогда принятых на конституционном уровне государством на себя. Даже в условиях небывало высоких мировых цен на энергоносители, обеспечивающих рост национальной экономики и накопление сверх всяких разумных границ стабилизационного фонда, продолжается политика свертывания государственной системы социальных обязательств. Иначе говоря, сохраняется курс на «дешевое», «эффективное и недорогое государство по возможностям страны»¹. При этом ответственность за решение социальных проблем все более переносится на уровень субъектов Федерации и органов местного самоуправления при сохранении за федеральным центром основной доли налоговых и иных поступлений в бюджет.

¹ Гайдар Е. Государство и эволюция. — М.: Евразия, 1998. — С. 190, 198.

По нашему мнению, государственная социальная политика может быть сильной или слабой. Если государство в полном объеме выполняет свои конституционные функции по обеспечению прав, свобод и обязанностей граждан в социальной сфере, то в этом случае принято говорить о сильной социальной политике. Если же государство не выполняет в полном объеме зафиксированных в Конституции прав, то эта социальная политика является слабой. Однако только сильная и активная социальная политика государства может обеспечить решение острейших социальных проблем российского общества, таких, рост уровня жизни, улучшение жилищных условий жизни российских граждан, демократизация и доступность качественного образования и многие другие. Но еще важнее то, что только ответственная социальная политика государства, не отказывающегося от своих социальных обязательств, может служить условием повышения социальной ответственности других субъектов социальной политики, и, прежде всего, предпринимательства, что в совокупность может обеспечить устойчивый социальный прогресс российского общества.



М. М. Гамзаев

Доцент Российской Академии предпринимательства, научные интересы связаны с исследованием рисков предприятия и управлением ими.



В. В. Шеметов

Доктор экономических наук, профессор. Заведующий кафедрой «Менеджмент организации» Российской Академии предпринимательства. Автор пяти монографий и более 70 научных статей. Основные научные интересы — исследование условий и методов достижения стратегической устойчивости предприятия, финансовый и инновационный менеджмент.

ПРИРОДА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждому этапу развития предприятия присущи неопределенность и ошибки, обусловленные относительностью знания субъекта управления (управляющего персонала) о состоянии предприятия как управляемого объекта, состоянии и тенденциях изменения окружающей его внешней среды и их влиянии на предприятие. Под неопределенностью мы понимаем ситуацию, характеризующуюся недостаточным знанием об объекте, обусловленную либо присутствием в системе ненаблюдаемых процессов, либо неизмеримых процессов (например, в силу их закрытости от наблюдения или быстротечности). Под ошибкой мы понимаем неточность нашего знания об объекте, связанную с приближенностью, неточностью измерений его параметров. Неопределенность порождается сложностью включаемых в задачу управления объектов, а также динамикой процессов, протекающих в объекте управления и окружающей его внешней среде. В настоящее время в связи с нарастанием интеграции мировых экономических процессов и глобализацией экономики на положение предприятия могут оказывать влияние процессы, происходящие далеко от предприятия и его привычной внеш-

ней среды. Сложность управляемой системы – предприятия и взаимодействующих с ним объектов и субъектов внешней среды – заставляет использовать модельные описания этих объектов и взаимодействия между ними. Однако любая модель отражает лишь главные, существенные особенности моделируемого объекта или явления¹. В условиях, когда в управляемой системе возможны ненаблюдаемые процессы, грань между адекватной моделью (моделью, отражающей главные в конкретных обстоятельствах процессы на управляемом объекте и вокруг него) и неадекватной моделью оказывается весьма тонкой, так что переход через нее часто даже не осознается субъектом. Поэтому неопределенность возникает уже на уровне выбора модели. Ошибки и неопределенность сопровождают менеджмент уже при постановке задачи управления предприятием, проявляясь на стадии задания начальных условий для предприятия и окружающей его внешней среды, поскольку у менеджмента предприятия может быть недостаточно времени для того, чтобы установить состояние предприятия и его конкурентов с достаточной точностью. Ошибки и неопределенность продолжают на стадии прогнозирования поведения внешней среды на интервале планирования, особенно при постановке стратегических целей и составлении стратегических планов, а также вносятся случайными и непредвиденными событиями, происходящими уже в ходе реализации плана.

На стадии принятия управленческого решения (решения задачи планирования) ошибки вносятся самим субъектом управления, что связано с его особенностями восприятия окружающей действительности и аналитическими способностями. Другими словами, его способностью охватить всю совокупность фактов, характеризующих проблемную ситуацию, выделить из них релевантные данные, оценить их достоверность и точность и, соответственно, оценить уровень ошибок при постановке задачи. Наконец, субъекту управления необходимо найти решение поставленной задачи, обладающее максимальной устойчивостью по отношению к возмущениям начальных и постановочных данных, а также по отношению к возмущениям, вносимым в управление случайными и непредвиденными событиями. В ходе разработки, принятия и реализации управленческого решения могут проявиться психологические черты субъекта, мешающие рациональному решению задачи, влияние которых особенно усиливается в состоянии стресса (робость и апатия вследствие депрессии от ответствен-

¹ Бусленко Н. Моделирование сложных систем. – М.: Наука, 1989.

ности за судьбу предприятия и свою личную судьбу, или наоборот, чрезмерная неосторожность вследствие притупления чувства опасности (стрессом).

На стадии реализации управленческого решения возможны ошибки, связанные с технологией его реализации. Во-первых, это ошибки передачи и запаздывание управляющей информации при доведении плана до исполнителей (влияние помех и задержек в коммуникационных каналах). Во-вторых, неверное восприятие плана непосредственными исполнителями. В-третьих, неосознанное искажение плана вследствие некачественного или нерадивого исполнения, а также психологических перегрузок исполнителя сознательное. В-четвертых, сознательное искажение планов связанное с проявлением борьбы групп влияния в управлении предприятием. В-пятых, сбои в обеспечении производственных или сбытовых процессов предприятия ресурсами со стороны партнеров по бизнесу (нарушение графика поставок в результате технологического, финансового или экономического кризиса у поставщика, нарушение банком сроков кредитования предприятия, срыв в исполнении субподрядного задания партнером предприятия) и т.п. Результат всех этих ошибок может вести к неточному управлению, которое не обеспечивает достижения поставленной цели в назначенные сроки.

Каждая из ошибок может стать источником возмущения задачи по достижению планов предприятия, которое потребует от него специальной реакции. Выбор целей предприятия, а также разработка и реализация планов по их достижению делит все события внешней и внутренней среды на две группы: благоприятные события, которые содействуют достижению целей предприятия, и неблагоприятные события, которые препятствуют их достижению. Поэтому вероятностный характер достижения цели, обусловленный описанной выше неопределенностью в постановке задачи и ее возможных возмущений может быть охарактеризован понятием риска.

В отечественной экономической школе проблематика управления рисками является относительно новой. Причина того, что в период командно-административной системы проблемы риск-менеджмента не разрабатывались, заключалась в том, что административно-командная экономика на уровне предприятия была экономикой без риска. Конечную ответственность за результаты хозяйственной деятельности несло не предприятие, а государство, покрывавшее из бюджета ущерб предприятия в результате неверно оцененного риска хозяйственной деятельности, неадекватных мер по его снижению и т.д.

Кроме того, существовала возможность покрытия убытков предприятия за счет ресурсов государственной страховой компании «Госстрах», страхование в которой было обязательным для всех предприятий. Поэтому в рыночную экономику большинство российских предприятий вошли без должного методического, информационного, правового, организационного, а также технического обеспечения. Меры по управлению рисками формировались не системно, а от случая к случаю, что снижало и до сих пор снижает эффект от их применения.

После финансового кризиса 1998 г., разразившегося вследствие недостаточного внимания к проблемам управления рисками как отдельных предприятий, так и всей российской экономики в целом, определенные выводы были сделаны сохранившимися предприятиями и регулирующими органами, что выразилось в появлении процедур управления рисками на уровне федеральных законов¹. Новые редакции нормативных документов способствуют совершенствованию процедур управления рисками². Государственные органы, отвечающие за регулирование финансового рынка — Центральный банк РФ, Федеральная комиссия по ценным бумагам и другие — уделяют значительное внимание проблеме управления финансовыми рисками. Необходимо отметить, что система управления экономическими рисками является частью системы финансового менеджмента и стратегического управления на предприятии, поэтому ее развитие происходит параллельно с развитием управленческой отчетности, планирования, бюджетирования и т. д. Самый большой организационный и управленческий опыт в сфере развития технологий управления рисками имеют банковские системы и крупные корпорации. Это обусловлено рядом характерных для них обстоятельств:

- высоким уровнем конкуренции;
- высоким уровнем неопределенности, обусловленным сложностью их связей с окружающей средой и быстрыми изменениями во внешней среде;
- широкими зарубежными экономическими контактами;
- повышенным вниманием государственных органов к устойчивости этих организаций и средствам ее обеспечения (информационным, управленческим и другим системам);

¹ Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

² Для этого стоит сравнить, например, две инструкции ЦБР разного периода: Инструкция ЦБР от 30.06.1997 № 62а «О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам» и Положение ЦБР от 12.04.2000 № 137-п «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери».

- наличием значительных интеллектуальных и финансовых ресурсов для развития.

Деловая среда переходной экономики характеризуется повышенным уровнем рисков как на уровне всей экономической системы, так и для отдельных ее участников: в развитой рыночной экономике распределение многих рыночных показателей имеет вид узкого распределения с центром на среднем значении этого показателя. В несовершенной рыночной среде распределение больше размазано по значениям этого показателя, т.е. значительные отклонения от средних значений показателя имеют более высокую вероятность, чем для случая совершенной рыночной среды. Другими словами, здесь выше вероятность возникновения кризисных ситуаций. То, что совершенствование программ работы с рисками осуществляется в значительной степени путем их некритической адаптации из практики развитых стран, имеет следствием бессистемность развития и потому более низкую отдачу, чем это было бы возможно в условиях более последовательного, эволюционного развития. Кроме того, конечная величина рисков обусловлена и несовершенством механизмов работы с ними — не хватает специалистов, а также процедур управления риском, отработанных под российские условия.

К. Редхед и С. Хьюз определяют экономический риск как риск воздействия, неблагоприятно сказывающегося на экономическом положении компании¹. Отсутствие риска — не более, чем иллюзия: именуемые в экономической литературе как «безрисковые активы» государственные ценные бумаги подвержены целому комплексу рисков: рыночных, операционных и другим. Достаточно вспомнить судьбу российских государственных краткосрочных обязательств — ГКО, чтобы понять обоснованность этого термина. Л. Пушавер и Р. Эклз² трактуют риск в трех измерениях: риск как возможность достижений, риск как опасность ущерба и риск как неопределенность.

Мы будем говорить, что субъект в процессе целенаправленной деятельности (при решении задачи управления) оказывается подверженным риску (попадает в рисковую ситуацию), если он:

1) заранее знает или предполагает о возможных положительных и отрицательных последствиях своего решения, при этом положительные последствия связаны с приобретением искомой ценности либо

¹ Редхед К., Хьюз С. Управление финансовыми рисками. — М.: ИНФРА-М, 1996.

² Puschaver L., Eccles R. G. In pursuit of the upside: Opportunity in Risk management // PW Review, Dec. 1996.

ее части, как следствие достижения цели, а отрицательные — с возможными потерями в попытке достигнуть этой цели;

2) не может сделать рассматриваемую ситуацию однозначной, т.е. гарантировать положительный исход, так что для него ситуация неопределенности принципиально неустранима;

3) принимает в условиях неопределенности соответствующие меры, подкрепленные необходимыми ресурсами для снижения возможных потерь и повышения вероятности достижения поставленной цели (управление рисками);

4) принимает на себя ответственность за принятое решение и его последствия, т. е. либо пользуется плодами успеха, либо отвечает за ущерб.

При неблагоприятном исходе предприятия субъект может впустую израсходовать время и ресурсы и подвергнуться ответственности за неудачу. Более того, в результате своих действий он может оказаться в ситуации еще более неблагоприятной по отношению к его стратегическим целям, чем та, из которой он начинал свое движение (прямые и косвенные потери, связанные с рискованной ситуацией). Действительно, он истратил как минимум часть имеющихся ресурсов на продвижение к цели, а неблагоприятные события, которые он не сумел предвидеть, предотвратить или смягчить их последствия, нанесли ему ущерб, снизив способность предприятия к продолжению его деятельности. Если субъект управления является наемным менеджером, он несет личную ответственность перед собственником предприятия за провал планов и его последствия. Если субъект управления является предпринимателем, он несет ответственность перед персоналом, партнерами, инвесторами и кредиторами, а в некоторых случаях и государством.

При разрешении рискованной ситуации возможен исход с частичным, неполным достижением цели. В этом случае субъект не достигает первоначально намеченной цели, однако он продвинулся к ней, достигнув некоторой промежуточной цели, сохранил достаточные ресурсы или открыл новую возможность пополнить их и, таким образом, сохранил способность предприятия к продолжению деятельности в направлении поставленной цели. Возможен и другой результат: в процессе своего продвижения к цели субъект получил дополнительную информацию, открывающую новые способы достижения либо той же цели, либо другой, согласующейся с общими стратегическими целями субъекта и более привлекательной для него. Если субъект в рискованной ситуации отказался от шагов по достижению поставленной

цели, мы будем говорить, что субъект *уклонился* от риска. Важно понимать, что это уклонение не абсолютное: субъект уклонился только от рисков, связанных с достижением поставленной цели, но при этом подвергает себя другим рискам, связанным с развитием ситуации, в которой он находился и тех действий, которые он совершил. Например, человек, занимающийся спортом ради укрепления здоровья, может получить травму на тренировках и тем ослабить свое здоровье. С другой стороны, человек, который, опасаясь травматизма, совсем не занимается спортом, утрачивает здоровье вследствие гиподинамии. Поэтому уклонение от риска на самом деле является аргументированной заменой одних рисков другими, характеристики которых больше отвечают возможностям предприятия защититься от них.

В приведенном определении риска присутствуют все элементы, входящие в определение В. Н. Вяткина и его соавторов¹ — неопределенность последствий принимаемых решений и действий, возможность для субъекта выигрыша и ущерба в результате этих действий, и получения желаемого блага в результате успеха и действие ущерба против планов субъекта (небезразличность последствий решения для субъекта).

Следует подчеркнуть, что в принятом нами определении риск всегда сопряжен с опасностью ущерба, но сопровождает возможность получения благ, связанных с достижением желаемой цели. Например, опасность финансовых рисков для экономики состоит:

- в нестабильности финансовых показателей (валютных курсов, процентных ставок и т.п.), что снижает предсказуемость изменений внешней среды предприятия;
- в росте риска невозврата кредитов, что снижает инвестиционную активность;
- возрастает вероятность утраты основных фондов и капиталов предприятий;
- несостоятельность/неплатежеспособность отдельных предприятий влечет распространение зоны финансовой напряженности во все стороны по технологическим и деловым цепям, в которые встроено это предприятие;

Перечисленные опасности заставляют субъектов экономической деятельности:

- искать им противодействие на уровне научно-практических разработок;

¹ Вяткин В. Н., Вяткин И. В., Гамза В. А., Екатеринославский Ю. Ю., Хэмптон Дж. Дж. Риск-менеджмент: Учебник. — М., 2003. — С. 10.

- совершенствовать управление предприятиями с учетом рисков и мер противодействия им;
- развивать рыночную инфраструктуру, способствующую снижению рисков и ущербов от них для участников рынка через информационную подсистему рынка, институт финансовых посредников, специальные инструменты перераспределения риска.

Таким образом, риск представляет собой теньевую сторону выигрыша, связанного с достижением цели, а управление риском способствует развитию управляемой системы в желаемом направлении. Если выигрыш принципиально отсутствует как измеримый результат в некоторой шкале ценностей, то принятие риска субъектом со всеми его атрибутами — неопределенностью, ущербом и его безразличностью для субъекта — может объясняться только психологическими мотивами (например, стремлением субъекта к сильным эмоциям или неспособностью адекватно оценить риск и сопряженный с ним ущерб) и потому такой риск для самого субъекта не является экономическим. Это обстоятельство не мешает извлекать доход от азарта третьим лицам, например, держателям парков аттракционов с американскими горками и другими небезопасными развлечениями. Другими словами, для третьих лиц риск, которому подвергается их клиент, является вполне экономическим: с одной стороны, они извлекают доход от аттракционов, а с другой — они сами принимают на себя риск экономической и даже уголовной ответственности за ущерб здоровью и жизни, которым подвергается их клиент. Другая черта экономического риска — к принятию риска должны побуждать достаточно весомые внешние обстоятельства, обуславливающие социальную значимость риска. Если этого нет, принятие риска объясняется только азартностью субъекта. Другими словами, если в риске нет социальной необходимости, принятие риска есть авантюризм, обусловленный индивидуальными особенностями субъекта. Наконец, экономический риск требует рационального обращения с ним в связи с его социальной значимостью, а также возможных позитивных и негативных социальных последствий от его разрешения.

Таким образом, экономический риск характеризуется пятью факторами:

- социальной необходимостью разрешения рискованной ситуации,
- неопределенностью исхода;
- возможностью либо получения блага, связанного с достижением запланированной цели, либо ущерба в случае неуспеха;

- содействием успешного разрешения рискованной ситуации планам субъекта и действием ущерба вследствие неудачного исхода рискованной ситуации против его планов (безразличностью субъекта к последствиям разрешения рискованной ситуации);
- необходимостью рационального подхода к разрешению рискованной ситуации.

Риск объективен, поскольку объективны причины, его порождающие, и последствия разрешения рискованной ситуации — либо достижение общей или частной цели, либо ущерб. Объективность риска требует его учета в планах субъекта по достижению целей и потому нуждается в оценке, т.е. субъективном отражении объективной реальности. Такая оценка должна опираться на информацию о возможных альтернативах и вероятностях их реализации в зависимости от действий субъекта. Принятие субъектом на себя общественно необходимого риска способствует снятию неопределенности в рискованной и потенциально выигрышной ситуации путем ее экспериментального исследования. Такое поведение расширяет поле для будущей регулярной, научно обоснованной деятельности в подобной ситуации путем предоставления информации о возможных исходах и их частотах, а также знаний, позволяющих управлять риском, повышая возможность достижения позитивных результатов и возможность уходить от негативных последствий, связанных с рискованной ситуацией. Последнее утверждение может быть проиллюстрировано сравнением рисков при первом полете в космос и при современных полетах — риск при полетах в космос все еще неизбежен, однако в настоящее время уже существует развитая научная база по оценке рисков таких полетов и отработанные меры по минимизации ущерба при неблагоприятном исходе рискованной ситуации. Недостаток информации в рискованной ситуации для продолжения движения к поставленной цели требует от субъекта волевого решения при выборе той или иной модели рискованной ситуации и недостающих значений ее параметров. По мере экспериментального расширения знаний о рискованной ситуации, снижению уровня ее неопределенности, все более возрастает роль научной компоненты в принятии решения, а доля субъективной компоненты снижается.

Оценка риска неизбежно носит двойственный характер: она и объективна, и субъективна. Оценка объективна, потому что отражает объективность риска, т.е. богатство альтернатив развития экономических процессов и связей между объектами и субъектами, участвующими в рискованной ситуации. Оценка субъективна, поскольку она не-

избежно отражает характер субъекта, принимающего риск (азартный — осторожный), степень полноты, достоверности и точности информации, которой располагает субъект о ситуации, его аналитические способности, а также применяемый им для оценки инструментарий — научный расчет, интуицию, гадание и т. д. Важно подчеркнуть, что нет риска без его осознания: субъект, который не знает об альтернативности исходов и не догадывается об опасности, которая ему грозит, входя однократно в опасную ситуацию и выходя из нее с выигрышем, не рисковал. (С точки зрения стороннего наблюдателя, который знает о возможности ущерба для субъекта в этой ситуации, он, безусловно, рисковал, но сам субъект об этом не знал и потому вел себя так, как будто он находился в полностью детерминированной ситуации.) Тот, кто, не подозревая об этом, вошел в рисковую (т.е. потенциально выигрышную) ситуацию и проиграл, но больше не возвращается к этой ситуации, не догадывается о возможности другого исхода, поэтому в его представлении цель просто недостижима. Повторное вхождение в ту же рисковую ситуацию при другом исходе открывает существование альтернативного выигрыша для субъекта, т.е. делает эту ситуацию рискованной для субъекта. Поскольку субъект знает о возможных исходах, это делает возможной подготовку к встрече с опасностью. Он принимает меры для определения частоты наступления благоприятного и неблагоприятного исходов, а также выяснению условий, содействующих благоприятному и неблагоприятному исходам, делая возможным прогнозирование того или иного исхода в конкретных обстоятельствах. Субъект принимает меры для снижения вероятности наступления ущерба, а также меры по снижению самого ущерба: минимизирует экспозицию (т.е. величину активов, подвергаемых риску), переносит ущерб на страховщика, готовит управляемый объект к встрече с опасностью (например, дублируя компоненты, которые могут выйти из строя в рискованной ситуации и т. п.).

Дилемма «достижение цели и связанные с этим блага — возможный ущерб» при разрешении рискованной ситуации обычно формулируется следующим образом: чем выше ценность цели для субъекта, чем больше блага от ее достижения, тем больше риск. В общем случае это не так, и большой риск может сопутствовать даже нулевым экономическим результатам: например, при неэкономическом риске человек может рисковать своим состоянием и даже жизнью за эмоции. В экономической ситуации субъект может подвергать большие активы значительному риску при непропорционально малом положительном

результате в случае успеха, однако такой подход нерационален. Рациональность подхода требует согласования масштабов выигрыша и ущерба с одной стороны, а с другой — согласования масштабов выигрыша с активами предприятия, с помощью которых может достигаться этот выигрыш, с учетом его отдаленных последствий. С другой стороны, необходимо согласование масштабов возможного ущерба с активами, которыми предприятие готово пожертвовать ради достижения поставленной цели. Если ценность выигрыша с учетом всех его самых отдаленных последствий существенно меньше активов предприятия, то такой риск нецелесообразен независимо от масштабов потенциальных ущербов, поскольку даже в случае выигрыша можно говорить об упущенной выгоде, достижимой при постановке более масштабных целей. С другой стороны, если возможный ущерб может подорвать способность предприятия к продолжению бизнеса, его целесообразность зависит от экономического положения предприятия, от последствий успешного (даже частично успешного) разрешения рискованной ситуации для положения предприятия на рынке.

При рациональном подходе к рискованной ситуации положение, что большой риск соответствует более высоким результатам, оказывается правильным. Высокие риски и сопутствующие им большие ущербы действуют как барьер, отсеивая часть конкурентов от этой деятельности и, тем самым, повышая ценность призов для оставшихся участников в случае успеха. Рациональный подход разводит предприятия разных классов (малые, средние, крупные) по целям с разным уровнем риска, потому что те ущербы, которые в случае неудачи обрушатся на предприятие, крупное предприятие может выдержать без последствий, среднее сочтет для себя весьма опасными, а малое не может себе позволить, поскольку они являются для него фатальными. Следует отметить, что даже в одном классе (например, в классе крупных предприятий) положение всех предприятий по отношению к некоторой цели с сопровождающими ее большим выигрышем в случае успеха и большими потерями в случае поражения оказывается разным. Это определяется соответствием ключевых ресурсов и ключевых компетенций предприятия возможным способам достижения этой цели в тех конкретных обстоятельствах, в которых находится каждое из этих предприятий. Отсюда и ресурс, необходимый для достижения цели у всех предприятий оказывается разным, и необходимость в ресурсах для управления риском и минимизации его последствий также оказывается для всех разной. Поэтому те предприятия, для которых необходимый суммарный

ресурс для достижения поставленной цели, управления риском и минимизации негативных последствий в случае неудачи, оказывается больше того, которым они располагают, отказываются от конкуренции, увеличивая долю победителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бусленко Н. Моделирование сложных систем. — М.: Наука, 1989.
2. Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».
3. Редхед К., Хьюз С. Управление финансовыми рисками. — М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Puschaver L., Eccles R.G. In pursuit of the upside: Opportunity in Risk management // PW Review, Dec. 1996.
5. Вяткин В. Н., Вяткин И. В., Гамза В. А., Екатеринославский Ю. Ю., Хэмптон Дж. Дж. Риск-менеджмент: Учебник. — М., 2003.



Ю. Ю. Екатеринославский

Доктор экономических наук, профессор. Главный Ученый секретарь Ученого совета Российской Академии предпринимательства. Заведующий кафедрой Управления в Государственной академии специалистов инвестиционной сферы — ГАСИС, советник Российского Союза промышленников и предпринимателей, вице-президент Российского общества управления рисками.

Автор более 20 книг и более 100 статей по проблемам управления. Специализация: подготовка топ-менеджеров, управление рисками.

ПОДГОТОВКА РЕЗЕРВА КЛЮЧЕВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

СТАРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Предлагаемые сегодня программы подготовки топ-менеджеров и управленцев среднего звена компаний практически никак не соотносятся с текущим управленческим потенциалом каждого конкретного менеджера и теми проблемами, которые ему приходится решать сегодня или предстоит решать, реализуя стратегические планы компании. Программы ориентированы, с одной стороны, на некий средний уровень квалификации, а с другой — на стабильные, повторяющиеся задачи, что и отражено в тематике курсов и семинаров. Это, конечно, необходимая, но недостаточная часть подготовки, поскольку её тематические аспекты (содержание, объем часов, способ усвоения материала) не имеют однозначной связи с рангами потребностей каждого управленца, а также со степенью его стартовой готовности к обучению.

Традиционные программы обладают и другими «врожденными» недостатками:

- они не учитывают реальные внешние и внутренние условия деятельности компании, стоящие перед ней управленческие, экономические, социальные и иные проблемы;
- они не ориентированы на стратегию развития фирмы, принятые в ней планы развития (стратегию роста, вертикальную или горизонтальную интеграцию, диверсификацию, доминирование в определенных секторах рынка и др.);

- они не предусматривают постоянного консультационного сопровождения управленца в процессе его карьерного роста и изменений сфер деятельности;
- они явно или неявно формируют технократический стиль управления, в них в очень малом объеме присутствует столь необходимая в условиях возрастания ценности человеческого капитала социальная подготовка менеджеров, а также практически отсутствует культурная составляющая, в том числе национальные особенности ведения бизнеса, что очень важно в связи с интеграцией России в мировую экономику.

Иными словами, традиционные программы подготовки менеджеров продолжают оставаться в парадигме студенческого образования, не учитывая того принципиального различия, которое существует в целевой функции студента и менеджера конкретной компании: у первого это получаются знания (при этом неизвестно, как, где и когда эти знания будут использоваться), у второго — решить конкретные задачи в компании.

Как же решить застарелые проблемы подготовки менеджеров из отобранного компанией резерва?

По моему мнению, исходные принципы должны быть такими:

- * наиболее целесообразным является подготовка не отдельных менеджеров, а группы перспективных работников, поскольку обучение формирует навыки совместного решения проблем компании;
- * топ-менеджер высшего и среднего звена управления является не только технологическим, но и экономическим, и социальным лидером руководимого коллектива, задающим цели и интегрирующим усилия сотрудников («мотор», эксперт, начальник, «отец родной»);
- * подготовка перспективного менеджера есть «производство» штучного «продукта» и заключается в «дотягивании» его управленческого потенциала до уровня, адекватного требованиям развития компании;
- * перспективный менеджер рассматривается как главный ресурс развития во всех сферах деятельности и отношений компании с внутренней и внешней средой;
- * подготовка ключевых (перспективных) менеджеров должна быть объектом долгосрочного планирования и инвестирования в ресурс, имеющий стратегическое значение;

- * программа подготовки топ-менеджеров должна реализоваться как проект решения конкретных задач компании и иметь три уровня подготовки ключевых менеджеров: • краткосрочное повышение квалификации, связанное с решением актуальной задачи • профессиональная переподготовка, обеспечивающая конкурентоспособность менеджеров компании • защита кандидатской диссертации, нацеленная на решение крупных задач развития компании;
- * каждый уровень подготовки должен иметь модульную структуру с возможностью кумулятивного зачета предыдущих этапов подготовки при повышении его уровня;
- * программа обучения должна учитывать стартовый уровень управленческого профессионализма **каждого** ключевого менеджера;
- * оперативная оценка управленческого потенциала обучаемых должна быть многофункциональной и проводиться с использованием следующих дополняющих друг друга методов: • ассессмент (оценка профессионального и личностного ресурса); • экспресс-диагностика (оценка адекватности управленческого потенциала менеджера текущим и перспективным задачам развития компании); • деловая игра (оценка практических навыков управления и умения работать в команде).

Указанные принципы использованы нами при разработке и реализации резерва ключевых менеджеров одного из крупнейших металлургических комбинатов России.

Полная структура программы представлена на рис. 1.

Заметим сразу, что основная новизна её скрыта в блоках 2, 3, и 8. Дадим пояснения к каждому из блоков программы. При этом понятно, что содержание и этапы программы находятся в прямой зависимости как от принятого уровня подготовки (повышение квалификации, профессиональная переподготовка, получение ученой степени кандидата наук), так и от реального положения дел в компании.

БЛОК 1. Отбор менеджеров компании для обучения и планирования их карьерного роста

Этот этап может быть реализован как самостоятельно службой управления персоналом компании, так и с привлечением (в ограниченном объеме) Исполнителя, т.е. учебного центра ГАСИС. Последнее имеет практический смысл, ибо позволяет Исполнителю познаком-

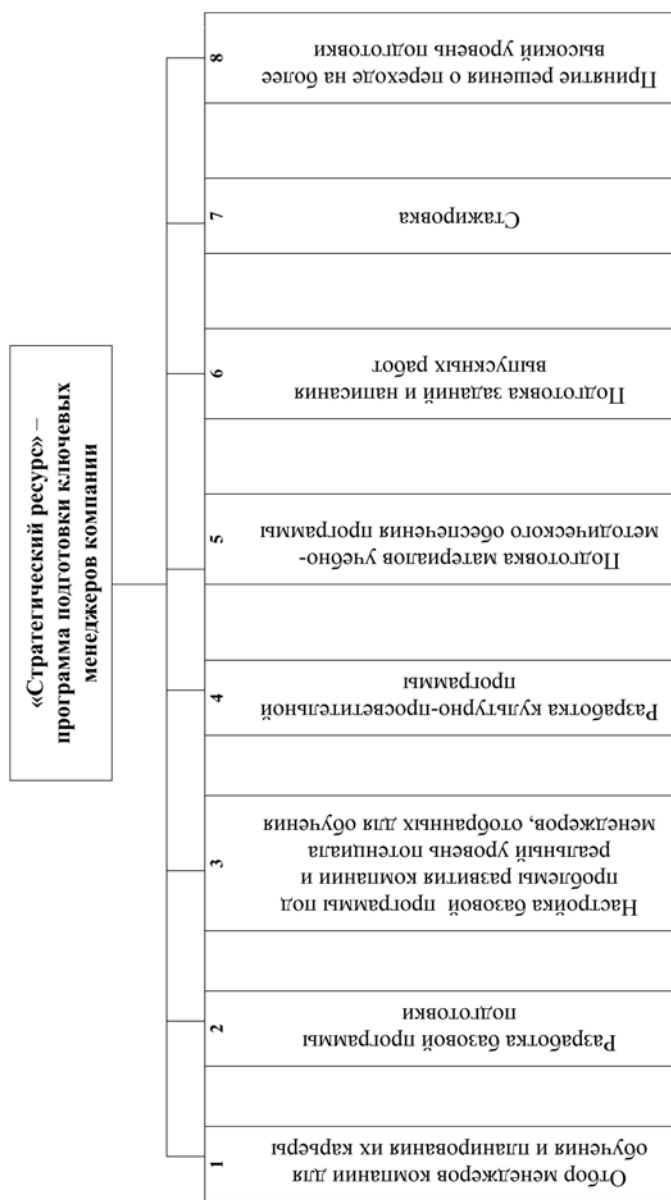


Рис. 1. Структура программы подготовки резерва ключевых менеджеров

миться на месте с проблемами подготовки менеджеров, оперативно согласовать необходимый уровень программы «Стратегический ресурс», отобрать (по согласованию с Заказчиком) необходимый фактический материал.

БЛОК 2. Разработка базовой программы

Объем программы и её структура согласовываются с корпоративным Заказчиком, он может колебаться от 48 часов (повышение квалификации) до 540 часов (профессиональная переподготовка). Базовый вариант состоит из 5 модулей, общей продолжительностью 240 аудиторных часов.

Программа построена как «дерево целей»: наверху, в «корне», — **первый модуль** — «Введение в профессию «менеджер», где в достаточном общем, но связном виде дается весь спектр необходимых топ-менеджеру знаний — от социально-экономических проблем России и тенденций технологического развития отраслевых производств до основных положений корпоративного управления и состояния культурного пространства нашей страны. (Кстати, в программе предусмотрена довольно разнообразная культурная программа, реализованная вне сетки аудиторных часов). Нам также удалось организовать посещение слушателями Государственной Думы с участием в заседании одного из её комитетов, слушатели участвовали и в заседании «Клуба директоров» Российского Союза промышленников и предпринимателей, посвященном промышленной политике.

Первый модуль программы при подготовке резерва топ-менеджеров металлургического комбината ещё не был ориентирован на подготовку к решению конкретных проблем и реальный управленческий потенциал слушателей. Поэтому адаптировать последующие блоки программы к указанным параметрам «внешней» и «внутренней» среды слушателей пришлось по ходу занятий, до окончания первого модуля.

В идеале же проводить аналитику этих «сред» следует до начала занятий, тогда некоторой (хотя, как показала наша практика, незначительной) корректировке может подвергнуться и первый модуль. Метода этой корректировки, имеющего самое большое значение и являющегося «изюминкой» программы, мы коснемся ниже.

Итак, **второй модуль** программы подготовки резерва топ-менеджеров — «Современные производственные и управленческие структуры» (их виды, экономические причины формирования и целесообразные сферы

использования). **Третий модуль** — «Процесс управления предприятием», является очень разноплановым как в тематическом отношении (виды ресурсов, стадии процесса управления, коммуникации, программные средства и др.), так и по видам занятий — лекции (небольшой объем), тренинг, деловая игра. В качестве последней была принята игра «Развитие» (групповое обоснование и формирование плана развития комбината), продолжительностью 24 часа. **Четвертый модуль** — «Экономика развивающегося предприятия», **пятый модуль** — «Управление персоналом, корпоративное управление, социальное партнерство».

В процессе реализации разработанной заранее пятимодульной программы содержание 2–5 модулей было адаптировано к параметрам отмеченных выше «внешней» и «внутренней» сред обучаемых. При этом корректировка оказалась весьма существенной по продолжительности каждого модуля и заметной по их содержанию: если продолжительность первого модуля (48 часов) осталась неизменной, то по второму модулю она уменьшилась на 16 часов, по третьему увеличилась на 20 часов, по четвертому увеличилась на 12 часов и по пятому уменьшилась на 16 часов. Соответствующим корректировкам подверглось и содержание лекций, тренингов, деловых игр и др. такова цена предметной настройки программы и её отличие от хороших, но безадресных программ.

И не следует думать, что если кадровая служба компании заранее согласовала программу, то такая программа безупречна. Даже если в компании очень хорошая служба управления персоналом, она может достаточно хорошо провести ассессмент и знать профессионально важные и личностные качества резерва на должность ключевых менеджеров компании. Но она **функционально** не может достаточно хорошо ориентироваться в проблемах развития предприятия, это — задача других служб. И как показывает наша многолетняя практика, стыковки в деятельности служб на предмет подготовки ключевого персонала не происходит — каждая отрабатывает свои задачи. Тем более позиция независимого эксперта (а именно таковым является руководитель программы обучения в учебном центре) имеет много плюсов.

Вернемся к характеристикам и продолжительности программы. Темы в рамках каждого модуля программы выстроены в жесткой логике и междисциплинарном взаимодействии. Именно таким образом следует отражать интегральный характер деятельности топ-менеджеров и менеджеров среднего звена.

Ещё одной особенностью модульной программы является достаточно серьезный акцент на социальный характер управления в современных условиях. В этой связи 3 и 5 модули («Процесс управления...» и «Управление персоналом...») программы содержат значительный объем деловых игр и тренингов.

Как уже отмечалось, продолжительность занятий по программе в целом и соответственно — по каждому модулю определяется Заказчиком. Однако, как показывает наш опыт, объем часов в рамках каждого модуля не должен быть менее 12 часов и более 56 часов. Другое дело, что каждый модуль может быть реализован (как в рамках повышения квалификации, так и в рамках профпереподготовки) одним или несколькими циклами. По нашему мнению, количество циклов должно быть одним (72-часовая программа) или 2–3, не более. Иначе утрачивается связь между модулями.

БЛОК 3. Настройка базовой программы

По сути своей созданный нами метод настройки является интеграцией «мозгового штурма» и SWOT-анализа (анализа сильных и слабых сторон деятельности компании). Однако в этой интеграции известных методов заложена своя «изюминка»: сильные и слабые стороны компании анализируются не профессионалами — консультантами (как это делается обычно при SWOT-анализе), а самими обучаемыми. Это позволяет не только выявить проблемы компании с точки зрения каждого реального менеджера из группы обучаемых, но и сопоставить их мнения, найти разрывы в понимании миссии, стратегии, тактики, организации и технологии управления компанией, в инвестиционных приоритетах и т.д.

Использование же при этом «мозгового штурма» позволяет выявить реальное («от зубов отскакиваемое», а не придуманное для поддержания своего имиджа) понимание задач и проблем компании. Для этого разработана специальная анкета, содержащая 52 вопроса, скомпонованных в 5 блоков («Общая оценка положения компании», «Оценка экономической системы компании», «Оценка маркетинга», «Оценка организации управления», «Оценка корпоративности управления»). На каждый из вопросов необходимо в течение 2^х минут дать до 5 вариантов ответа и за 1 минуту проранжировать эти варианты (в анкете заложена возможность проверки противоречивых или ложных ответов).

Вся процедура экспресс-диагностики занимает на практике 1,5 часа. Правда, обработка результатов анкетирования весьма трудоемка, ибо проводится вручную. Компьютерные варианты обработки анкет не используются сознательно, ибо необходимо выяснить реально сложившиеся у менеджеров оценки, а не выборку из того набора, который предлагал бы компьютерный вариант. Кроме того, экспресс-диагностика, давая возможность оценить понимание менеджерами задач и проблем компании, позволяет — анализируя содержание и статистику ответов на вопросы анкеты — определить проблемные сферы в их образовательной подготовке, как в профессиональной, так и в социально-культурной. Результаты экспресс-диагностики представляются в виде аналитической записки и являются прямым основанием для корректировки программы.

БЛОК 4. Разработка культурно-просветительной программы

Сегодня, ещё очень многие топ-менеджеры и кандидаты на эту должность имеют, в основном, техническое образование, общегуманитарное развитие зачастую «не на высоте». Между тем лидерство в постиндустриальный период — это лидерство не только формальное, но и статусное, имиджевое. Поэтому при серьезной подготовке ключевых менеджеров целесообразно предусмотреть расширение спектра их знаний (и пониманий) в культурной сфере, в том числе — относительно культур, традиций и ценностей других народов, что, несомненно, пригодится для осуществления внешнеэкономической деятельности и сейчас, в преддверии вступления России во Всемирную торговую организацию, очень важно.

БЛОК 5. Подготовка материалов учебно-методического обеспечения программы

Поскольку базовая программа адаптируется к потребностям каждой конкретной компании, типовые учебники или литература научно-практического характера могут нести значительный информационный шум, либо не закрывать какие-либо части программы. В этой связи предлагаемая программа должна сопровождаться хотя бы компилятивными сборниками, ей соответствующими. Такие сборники, как показывает наш опыт, должны соответствовать каждому модулю и для удобства в объеме быть не более 150–200 страниц. Наличие таких

сборников ни в коем случае не исключает использование отечественных и зарубежных (переводных) книг в области экономики и менеджмента.

Участники нашей программы увозили с собой целый чемодан учебно-методических материалов как общего, так и совершенно конкретного содержания.

БЛОК 6. Подготовка заданий и написание выпускных работ

Это важный этап процесса подготовки менеджеров, по сути определяющий его результат. Наиболее целесообразным является тема выпускных работ, направленная на решение актуальной проблемы компании, связанная либо с будущей должностью слушателя, либо имеющей значение для компании в целом. Руководителями работ должны быть двое — соответствующий преподаватель учебного центра и руководитель — работник компании слушателя, а защита работы должна проводиться непосредственно в компании.

БЛОК 7. Стажировка

По идее она должна завершать подготовку менеджера и продемонстрировать приобретенные им навыки и знания. Вопрос времени и места стажировки решается в компании. По моему мнению, целесообразно проводить стажировку либо в компании-партнере, либо на зарубежном предприятии — отраслевом лидере.

БЛОК 8. Принятие решений о переходе на более высокий уровень подготовки

Если реализуется один из модулей программы или её сокращенный вариант и это успешно, следует принять решение о переводе слушателя на профпереподготовку, после чего у менеджера может появиться «вкус» и к научному осмыслению того, что он выбирал полем своей деятельности. В нашей академии имеется аспирантура и докторантура, имеются квалифицированные научные кадры, которые могут осуществлять научное руководство работой менеджера-соискателя.

Таково наше видение решений застарелой проблемы подготовки менеджеров, в том числе кандидатов на ключевые посты в компании. Может сложиться впечатление, что разработка и реализация программы «Стратегический ресурс» — дело недешевое и трудоем-

кое. Это правильное впечатление, поскольку эффективное формирование, поддержание и использование стратегического ресурса любого вида, а более всего — человеческого ресурса не может быть делом дешевым и простым.



Р. В. Ишутин

Доктор экономических наук, профессор. Профессор кафедры Российской Академии предпринимательства.

Начальник Департамента внутреннего аудита и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью дочерних обществ и организаций Аппарата Правления ОАО «Газпром».

Автор более 30 научных публикаций, в том числе 2 монографий.

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Более десяти лет осуществляется реформирование экономики России, и всё это время непрерывно говорится о поддержке предпринимательства, как на федеральном, так и на региональном уровне. Однако научное обоснование мер государственного регулирования предпринимательства до сих пор не создано. Поэтому в каждом регионе создаются собственные программы поддержки предпринимательства, которые зачастую диаметрально противоположны друг другу, а их эффективность, как правило, очень низка.

Каждый предприниматель, работающий на конкурентном рынке, стремится к монопольной власти любыми средствами, поскольку, чем большую власть на рынке он имеет, тем в большей степени он застрахован от ущерба при совершении предпринимательских ошибок. Это — вместе с желанием получения прибыли, является основным мотивом предпринимательской активности. Стремление к большей рыночной власти, стремление к большей прибыли в условиях конкурентного рынка вынуждают предпринимателя снижать себестоимость, искать новые способы удовлетворения спроса, и проявлять новаторскую функцию. Знание этого позволяет уточнить само понятие «предприниматель». Предлагается определять его как важную фигуру современного общества, самостоятельно, от своего имени и на свой риск, инициативно организующего и осуществляющего хозяйственную деятельность, направленную на получение прибыли и личного дохода,

и способного в конкурентной борьбе эффективно использовать знания о конъюнктуре рынка, новациях в производстве для получения конкурентных преимуществ в целях получения дополнительного дохода¹.

В данном определении важным и оригинальным является указание на то, что новаторство будет проявляться предпринимателем только при создании для этого соответствующих условий. Существующие сегодня определения предпринимателя указывают на новаторство как на неотъемлемую часть его деятельности, присущую ему всегда.

Так как новаторство предпринимателя наилучшим образом проявляется в условиях конкурентной борьбы, при регулировании предпринимательства региона возникает необходимость определить насколько высока интенсивность конкурентной борьбы. Представляется, что степень интенсивности конкурентной борьбы на рынке определяется количеством дополнительных ресурсов, которое необходимо затратить фирме для получения дополнительной прибыли на конкурентном рынке.

Тщательный анализ генезиса предпринимательства показал, что существует множество разных задач и функций, которые оно выполняет в рыночной экономике. Уточнение понятий «предприниматель» и «предпринимательская деятельность» позволило объединить эти функции в две группы, а именно: «хозяйственная» группа функций и «новаторская».

Если первая группа функций выполняется предпринимателями при любых условиях рынка и рыночных структур, поскольку она служит удовлетворению потребностей предпринимателя в самостоятельности и получении дохода, то вторая начинает выполняться только в условиях конкуренции и добросовестной конкурентной борьбы. Эти функции также выполняются в целях достижения прибыли, но в таких условиях, когда иного пути у предпринимателя нет.

Если у предпринимателя задействована только первая группа функций, его деятельность будет в качестве главного результата иметь получение прибыли. При этом вовсе не обязательно, что для получения прибыли предприниматель использует эффективное производство. Он может, в условиях монополии, например, просто увеличить цену до максимально возможного уровня.

Если же начинает быть задействована вторая группа функций, то предприниматель начинает заниматься новаторством, использовать

¹ Иштуин Р. В. Теория и практика предпринимательской деятельности в России и за рубежом. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.

более совершенные технологии производства и производить более разнообразную продукцию.

Таким образом, и система регулирования предпринимательства должна быть нацелена на регулирование указанных двух групп функций.

Для реализации хозяйственных функций предпринимательской деятельности, необходимо создать условия, поддерживающие её, то есть разработать и реализовать комплекс мер по созданию и поддержке предпринимательской деятельности как элемента экономической системы, позволяющего генерировать приход в данную систему всё новых и новых предпринимателей. Для направления предпринимательской деятельности на выполнение новаторских функций необходимо создать условия, при которых предприниматель будет вынужден заниматься новаторством.

Применительно к конъюнктуре любого рынка можно говорить о некоторой повторяемости динамики данных одного и того же ряда, но через промежуток времени, определяемый длиной цикла. Важно определить продолжительность цикла, его максимальную амплитуду с тем, чтобы на практике суметь диагностировать фазу цикла экономической конъюнктуры рынка. Для этого предлагается анализировать либо графики изменения показателя конъюнктуры — совокупной стоимости всех покупок, либо строить на статистических данных рынков автокорреляционные функции. Максимальные лаги этих функций будут характеризовать цикл конъюнктуры, а структура автокорреляционных функций — структуру цикла конъюнктуры.

Конъюнктура рынка наиболее благоприятна, когда сумма продаж максимальна и цикл конъюнктуры находится в своей максимальной точке; конъюнктура рынка неблагоприятна, когда сумма продаж минимальна и цикл достиг своего минимума. Соответственно и интенсивность конкурентной борьбы в максимальной точке цикла конъюнктуры является наименьшей, поскольку конъюнктура такова, что реализация товара не требует каких-либо дополнительных усилий — объёмы спроса достаточно велики. В том случае, когда цикл конъюнктуры достиг своего минимума, интенсивность конкурентной борьбы достигает своего наивысшего значения, так как за каждого покупателя приходится активно бороться. Следовательно, знание того, какой именно этап цикла конъюнктуры переживают рынки, позволит уточнить знание об уровне интенсивности конкурентной борьбы.

Тип структуры рынка для понимания того, задействована новаторская функция предпринимателя или нет, не имеет значения — значе-

ние имеет интенсивность конкурентной борьбы на рынке. Поэтому имеющиеся в теории конкуренции методики диагностики структуры рынка необходимо изменить применительно к поставленной задаче. Интенсивность конкурентной борьбы определяется множеством показателей, но важнейшими из них являются число фирм, предлагающих товар на рынок, и степень однородности их долей. Чем больше фирм на рынке и чем выше однородность, тем интенсивнее конкурентная борьба. И наоборот, чем меньше фирм на рынке и чем более неоднородный рынок, тем менее интенсивна конкурентная борьба. Предлагается для этих целей использовать два известных показателя — индекс Херфиндаля-Хиршмана и коэффициент вариации рыночных долей.

Так как интенсивность конкурентной борьбы определяется концентрацией на рынке, степенью однородности рынка и этапом цикла экономической конъюнктуры рынка, необходимо синтезировать эти три показателя в один и на базе полученных значений диагностировать степень интенсивности конкурентной борьбы.

Тогда, с учётом всего вышесказанного, последовательность действий по формированию системы мер государственного воздействия на новаторскую функцию предпринимательской деятельности выглядит следующим образом²:

- осуществляется диагностика структур рынков и определяется уровень интенсивности конкурентной борьбы на рынке;
- осуществляется анализ конъюнктуры рынков, в том числе: динамики цен на товары, объемов их реализации и ассортимента, по результатам чего определяется этап цикла конъюнктуры и уточняется уровень интенсивности конкурентной борьбы;
- изучается общественная значимость хозяйственной деятельности предпринимательских структур (новаторская функция) и принимается при необходимости ряд ограничительных мер по регулированию предпринимательской деятельности;
- выявляются ситуации существования естественных монополий на рынках и разрабатываются меры и условия, имитирующие ситуацию конкурентной борьбы на рынках;
- диагностируется степень реализации новаторской функции предпринимателей на рынках и формируется соответствующий план мероприятий.

² Ишутин Р. В. Концепция и механизм государственного регулирования региональной предпринимательской деятельности. — М.: Изд-во ООО «ИРЦ Газпром», 2003.



Е. Ш. Качалова

Доктор экономических наук, директор центра «Финансы и страхование» Российской Академии предпринимательства.

Сфера научных интересов: макроэкономика, региональная политика, стратегия развития финансовой и страховой системы.

Преподает в Российской Академии предпринимательства, Академии народного хозяйства и Лингвистическом Университете.

СТРАХОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Основой процветания государства является выбор экономической модели и обеспечение ее трансформации в систему мирохозяйственных связей, позволяющей в полной мере использовать весь потенциал страны, включающий эффективный механизм защиты населения, предпринимателя, государства от непредвиденных случайных, чрезвычайных событий.

В этой связи трудно представить развитие рыночной экономики России без разветвленной финансово-устойчивой системы страхования. Это и социально-экономическая защита общества в самом широком смысле его понимания, и рабочие места, и новые технологии, развитие инфраструктуры, концентрация и эффективное использование инвестиционных ресурсов.

Вполне закономерен вопрос: «Чем является страхование для российской экономической системы?» Сегодня страхование не стало еще механизмом, обеспечивающим безопасность общества в условиях становления рыночных отношений. Мы прошли только первый этап формирования страхового рынка в России. Если на первоначальном этапе страхование в обществе не было востребовано, то в начале XXI века в Российской Федерации уже появляются признаки становления страхования как важнейшего сегмента рыночных экономических отношений. Страховой институт обеспечивает безопасность, стабильность, социальные гарантии в обществе посредством механизма финансовой защиты.

По мнению автора, страхование в России соответствует степени развития рыночных отношений. В целом уровень страховой защиты общества весьма низкий, стоимость страховой услуги зачастую сильно завышена в особенности, если учитывать ее качество.

Несовершенство налогового законодательства и крайне незначительная емкость страхового рынка провоцируют рост страховых тарифов.

В «Концепции развития страхования в Российской Федерации» отмечается, что «за годы рыночных преобразований не удалось в полной мере сформировать устойчивый, соответствующий современным потребностям общества рынок страховых услуг»¹.

Основа проблем страхования заключается в системе социально-экономических отношений, сложившихся в стране. Социально-экономическое состояние российской экономики определяет спрос в страховой защите.

Поскольку страховой рынок — составная часть экономики России, страхование не может быть лучше экономического состояния страны.

Развитие страхования в России возможно только в условиях устойчивого роста потребления, высоких темпов роста производительности труда, глубоких структурных изменениях российской экономики, в основе которых лежат приоритеты новой экономики.

Отсутствие конкуренции, тиражирование экономически неэффективных систем, связанных с монополизацией российской экономики, оказывают негативное влияние на страховой рынок.

Например, страховая компания, оказываясь частью кэптива, как правило, не участвует в развитии страховых рыночных отношений. «Монополия в жизненно важном энергетическом комплексе, монополия на транспорте, монополия в банковском секторе»². Страхование не является исключением, так как монополизировано в руках нескольких крупных страховщиков. Если добавить к государственным монополиям десяток крупных вертикально интегрированных холдингов, то мы и получим сущностное представление о российской экономике в целом.

Отсутствие экономических предпосылок, монополизация оказали отрицательное влияние на формирование российского страхования.

В 2002 году наметилась тенденция к решению социальных проблем в стране. Поэтому постановка проблем страхования с позиций

социально-экономической значимости становится наиболее актуальной. Трансформация данных проблем за последнее десятилетие весьма существенна — от полного непонимания в начале 90-х годов до полного одобрения в начале нового тысячелетия.

Решение социальных вопросов развития общества, конкретного человека посредством страхования следует относить к страховой деятельности. Именно страхование в силах обеспечить медицинскую помощь населению, защиту его жизни, здоровья, трудоспособности, дополнительной пенсии. Страхование в условиях рыночных отношений имеет широкий спектр услуг, направленных на защиту населения в системе общественных отношений.

Однако следует отделять коммерческое от некоммерческого страхования. При некоммерческом страховании существенным становится социальный фактор. Например, при обязательном медицинском страховании заложен механизм социального страхования «богатый платит за бедного, здоровый за больного».

При коммерческом страховании социальный фактор вторичен, так как в основе страхового интереса лежит экономический интерес, определяемый полученной прибылью от страховых операций.

Развитие рыночных отношений определяет приоритетность коммерческого страхования над некоммерческим, так как получение прибыли стимулирует формирование более эффективных форм и методов страховой защиты и служит предпосылкой к сбалансированному развитию коммерческого и некоммерческого страхования.

До сих пор в стране практически отсутствует долгосрочное страхование жизни. Именно посредством страхования жизни решаются основополагающие проблемы не только населения. Оно положительно влияет на рост экономик многих высокоразвитых государств, укрепляя их устойчивость. Отсутствие долгосрочного страхования жизни является одной из существенных проблем развития страхования в нашей стране. В то время как оно могло бы способствовать стабильности экономической системы.

Хорошо известно, что 51% от общего объема премии на западных рынках получают от операций по страхованию жизни.

Создание условий для развития страхования жизни — это государственный приоритет и формируется он исходя из грамотной экономической политики, включающей элементы протекционизма, механизмы которого хорошо известны. Ярким примером может служить Франция, где использование страхования жизни для решения социальных проблем позволило не только создать один из наиболее мощ-

¹ Российская газета от 2 октября 2002 г. — С. 9.

² Гавриленков Е. Капитализм без капитала // Эксперт. — № 48. — 23 декабря 2002 г. — С. 57.

ных рынков страхования жизни, но эффективно решить ряд социальных проблем государства.

В российской экономике страхование не является регулятором общественного производства, обеспечивающим динамическую стабильность системы хозяйства, как это свойственно странам с развитым рыночным хозяйством.

Следовательно, проблемы развития российского страхования нельзя свести лишь к узкоспециализированным вопросам этой сферы деятельности. Они непосредственно зависят от общей стратегии развития, особенностей и динамики формирования рыночных отношений.

В ближайшее десятилетие методология страхования претерпит существенные изменения, основанные на качественно новом спросе в страховой защите, обусловленными глобальными масштабами риска, ростом комбинированных видов страхования, что потребует уточнения функций страхования, совершенствования классификации и соответственно преобразований нормативно-правовой, экономической, в особенности, информационной базы.

По мере развития рыночных отношений в сфере страхования будут расширяться функции страхования. К ним могут относиться:

- инвестиционная функция, которая за счет инвестирования временно свободных средств способствует обеспечению защиты крупных рисков;
- предпринимательская функция, так как в основе развития коммерческого страхования — получение прибыли от страховых операций;
- социальная функция способствует через некоммерческое страхование непосредственному решению социальных проблем, а через некоммерческое страхование — опосредованной их защите.

В условиях глобализации появляется особая необходимость в региональной защите. Таким образом можно предвидеть возрастание региональных функций страхования. Но эта функция настолько многогранна, что требует отдельного изучения.

Совершенствование классификации потребует приведения ее в соответствие с международными правилами, разделения на жизнь и не жизнь. При этом уточнения требует деление имущественных видов страхования, в особенности в части финансовых рисков и страхования ответственности, а также дополнения классификации комбинированными и сложными видами страховой деятельности, в основе

которых новые страховые продукты, формируемые спросом в условиях развития глобальной экономики.

Наряду с процессами глобализации мировая экономика, а, следовательно, финансовая, страховая сферы деятельности будут претерпевать существенные преобразования, направленные на создание новой финансово-экономической системы с многополярными точками роста. Россия должна уже сегодня готовиться к этим процессам, выработывая стратегию своего развития. Поэтому изучение макроэкономических процессов развития страхования России относится к числу важнейших стратегических направлений социально-экономического развития страны в системе отечественной и мировой экономики.

Отсутствие макроэкономической сбалансированности в стране обуславливает существующие проблемы макроэкономической стабильности из-за отсутствия взаимосвязи между макро- и микроэкономическими процессами. В этой связи страховые компании постоянно «лихорадит», постоянно меняются правила игры, что отнюдь не способствует развитию страхования.

Наличие большого числа ведомств, регулирующих деятельность страховых организаций, усложняет их работу. Причем каждое из них занимается страховым рынком только с позиций своего ведомства, порой, не представляя ситуации в целом в сфере страхования и деятельности других государственных структур. Особенно тревожит ситуация с кадровой обеспеченностью специалистами. Так, в Министерстве по налогам и сборам Российской Федерации существуют проблемы наличия достаточного количества специалистов, владеющих знаниями в области страхования, что отрицательно влияет на развитие рыночных отношений в страховании, дестабилизируя всю финансовую систему.

Особо следует остановиться на вопросах, связанных с хозяйственной (отраслевой) структурой российской экономики и обслуживании ее страховыми услугами. Отраслевая структура российской экономики не отвечает потребностям рыночной экономики.

«Концентрация капитала и бизнеса в России достигла немислимых высот — почти половина всего ВВП была заработана минимум 100¹ крупнейшими российскими компаниями, среди которых преобладали компании энергетического и сырьевого сектора»².

¹ Арсеньев В. Руководство по российскому рынку капитала. — М.: Альпина Паблишер, 2001. — С. 209.

² Там же, С. 210.

Наиболее рыночный сектор российской экономики, но пока еще имеющий незначительную долю, в ее структуре около 20% ВВП составляют отрасли, производящие потребительские товары и услуги, информационные технологии, финансовый рынок, профессиональные услуги и консалтинг, частное образование и медицина, частично телекоммуникации и транспорт.

Проведенный анализ рыночной структуры российской экономики приводит к выводу, что в России еще не сложились предпосылки, обеспечивающие ее эффективное развитие, так как нет сбалансированности между основными структурообразующими элементами системы рыночных отношений — рынками труда, капитала и технологий.

Применительно к страхованию эти элементы не сформированы и не получили еще качественной и количественной динамики развития как и сам страховой бизнес.

Отсутствие достаточного уровня капитализации страховщиков, низкая технологическая оснащенность и слабая инфраструктура, наличие проблем качества и структуры рынка труда в страховании приводят к выводу о существовании серьезных диспропорций на рынке страховых услуг, обусловленных системными проблемами российской экономики.

Низкий уровень развития страхования в значительной степени обусловлен особенностями российской экономики, что связано с ее высокой степенью монополизации, преобладанием в экономике нерыночных сегментов, отсутствием спроса на страховые услуги.

Отставание технологий, используемых в хозяйстве страны, примерно 20 лет. Техническая оснащенность наших производств находится на уровне середины 80-х годов.

Высок удельный вес добывающих отраслей, уровень технической оснащенности которых весьма низок, что не обеспечивает благоприятных условий для развития страхового бизнеса. Рыночная структура экономики, наличие наукоемких производств, развитая инфраструктура — важное условие эффективного функционирования страхования, его востребованности в системе рыночных отношений.

Преобладание нерыночных сегментов в структуре российской экономики предопределило крайне низкий уровень имущественного страхования, в особенности промышленного. По мнению специалистов «потенциал страхования промышленных рисков освоен не более чем на 20%. В России практически не существует сельхозстрахования, страхования ответственности работодателей. Несчастные случаи на произ-

водстве бывают довольно часто и сотрудники должны быть от них застрахованы. Особенно это актуально для мелких и средних предприятий»¹. Очень серьезная ситуация сложилась с износом оборудования. В таблице 1 представлены данные по износу машин и оборудования, транспортных средств в разрезе основных отраслей российской экономики. Так, износ машин и оборудования в 2001 г. в промышленности — 62,7%, в строительстве — 57%, на транспорте — 56,5%, в организациях торговли и общественного питания более — 60%. Несколько ниже уровень износа транспортных средств. В сельском хозяйстве он превысил 60%-й барьер, в торговле и промышленности — 33,8% и 49%, соответственно.

В хозяйстве страны начались необратимые процессы, которые могут привести к техногенным катастрофам, если не будут обеспечены соответствующие превентивные мероприятия. Возникает правомерный вопрос: «Возьмут ли страховщики такое оборудование на страхование?» Конечно, нет. Вместе с тем проблема здесь гораздо глубже: создание условий для развития страхования, существенным фактором которого является наличие страхового интереса и страхового поля.

Статистика свидетельствует, что страховой бизнес имеет сложное страховое поле, защита которого связана с государственными интересами, поэтому на стадии формирования страхового рынка требуется максимальная поддержка страховщиков со стороны государственных институтов, обеспечивающих формирование рыночных отношений, конкурентной среды, правовой системы, налоговых стимулов.

Страховой спрос формируют рыночные институты. Так, развитие банковской системы, фондового рынка, рыночная отраслевая и региональная структура хозяйства, разветвленная инфраструктура, являются основой рыночной экономики и предпосылкой для развития страхования. Одной из социально-экономических особенностей российской экономики применительно к страхованию является недостаточный уровень развития институциональной составляющей, непосредственно влияющей на страховую деятельность.

В этой связи целесообразно рассмотреть состояние рыночных отношений в сфере финансов и их влияние на страховой рынок.

«Низкий уровень монетаризации экономики и капитализации финансовой сферы в российской монополярной экономике не стимулирует ни структурные изменения, ни накопление. В настоящее время уровень монетизации российской экономики составляет около 20%

¹ Журнал «Формула карьеры». — М., июнь 2002. — С. 25.

Таблица 1
Степень износа машин и оборудования, транспортных средств предприятий и организаций по отраслям экономики Российской Федерации (на начало года, в %)¹

№№	Отрасли экономики	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1.	Промышленные предприятия:							
	Машины и оборудование	62,9 46,8	64,8 50,1	66,2 51,6	68,4 54,4	68,1 56,5	66,5 51,8	62,7 49,0
2.	Транспортные средства							
	Сельскохозяйственные предприятия:							
	Машины и оборудование	51,2 47,3	56,6 51,9	59,6 55,7	64,4 60,4	66,9 63,6	67,9 64,7	66,4 64,5
3.	Транспортные средства							
	Строительные организации:							
	Машины и оборудование	60,8 51,3	64,6 54,0	67,5 54,8	65,5 55,1	65,3 57,4	62,1 56,3	57,0 52,2
4.	Транспортные средства							
	Транспортные организации:							
	Машины и оборудование	60,7 42,3	63,0 44,0	64,6 52,4	64,1 54,0	64,1 57,3	62,4 59,2	56,5 62,4
5.	Транспортные средства							
	Организации торговли и общественного питания:							
	Машины и оборудование	50,0 48,8	48,7 39,4	50,1 41,8	46,5 43,4	48,4 44,5	37,5 39,6	60,7 33,8
	Транспортные средства							

¹ Российский статистический ежегодник 2001 г. — М.: Госкомстат России, 2001. — С. 206.

ВВП, в развитых странах это соотношение может приближаться к 100%. В этих условиях избыточное администрирование, типичное для России, выглядит естественным логическим завершением всей нашей экономической конструкции»¹.

Сдерживает развитие страхования не рыночная, в особенности для населения, банковская система, отсутствие эффективных инвестиционных условий для функционирования страховых организаций из-за слабости фондового рынка.

В банковской системе не создана конкурентная среда, доминирование госбанков (Сбербанк, Внешторгбанк) в экономике России негативно влияет на развитие частных банков, в которых качество кредитного портфеля снижается. Завышенные процентные ставки частных банков по кредитам реальному сектору, обусловленные необоснованно высокой стоимостью ресурсов, приводят к росту риска банковских операций.

«Если за весь 2002 год просроченная задолженность ста крупнейших российских банков выросла на 26%»², то только за первое полугодие 2002 г. рост ее был вдвойне больше, составив 54%. «А именно такая тенденция традиционно является причиной циклических банковских кризисов»³.

Неадекватность кредитного потенциала банковской системы финансовым потребностям реального сектора приводят к росту ресурсной базы, следствием которой является сужение страхового поля, а, следовательно, и эффективности страхования.

Неустойчивая банковская система дестабилизирует страховой бизнес и подрывает доверие населения ко всему финансовому сектору, и в том числе страховым организациям. В этой связи финансовые институты российской экономики необходимо рассматривать как целостную систему, и механизмы регулирования со стороны государства должны быть направлены не на конкретную сферу финансовых услуг, а на их деятельность в системе финансовых услуг, в системе хозяйства страны.

Учитывая общемировую тенденцию к обслуживанию все возрастающих по своему масштабу рисков и созданию соответствующих финансовых институтов путем слияния банковской, страховой, инвестиционной и прочих систем, целесообразно уже сегодня проводить

¹ Гавриленков Е. Капитализм без капитала // Эксперт. — № 48. — 23 декабря 2002 г. — С. 52.

² Литовченко С. Банки тормозят Россию. — М.: Коммерсантъ от 24 сентября 2002 г. — С. 20.

³ Там же.

исследования в этой области с целью оптимизации финансовых потоков и разработки наиболее эффективной модели и механизма ее управления с позиций государства или группы стран.

В настоящее время место и роль страхования в рыночных институтах представлены весьма неопределенно, что обусловлено недостаточным уровнем их развития в экономике страны, внутренней несбалансированностью его элементов. Положение страхования в финансово-кредитном секторе показывает, что уровень развития страхования отстает от развития банковской отрасли, но значительно опережает пенсионную систему. Таким образом, «в России банковская система слабая, но доминирует над страховыми, пенсионными фондами и другими типами институциональных инвесторов, а в развитых странах высока доля именно институциональных инвесторов, специализирующихся в определенных отраслях экономики, что способствует ее развитию»¹.

Начало нового века в России ознаменовалось активным формированием рыночной пенсионной системы. Перспективность этого рынка огромна, так как длинные пенсионные деньги не только качественно улучшат рыночную структуру финансового рынка, но и будут способствовать развитию рыночных отношений в стране.

Негосударственной пенсионной системе необходимо дать самостоятельный импульс развития, не допуская вмешательства банков и страховых компаний, затрагивающих интересы негосударственных пенсионных фондов.

Частью системы пенсионного обеспечения является формирование эффективного пенсионного страхования, которое предполагает создание конкурентной среды между его участниками, негосударственными пенсионными фондами и страховыми организациями.

Вместе с тем, современные процессы в исследуемой сфере характеризуются столкновением интересов страховых организаций и пенсионных фондов, причем, это носит характер не нормальной рыночной конкуренции, а жесткого лоббирования интересов. Таким образом, политические интересы определяют экономические процессы, что приводит к крайне тяжелым последствиям, как в сфере финансовой деятельности, так и в социально-экономическом состоянии страны.

Исследование рыночных отношений непосредственно связано с формированием спроса и предложения на рынке личного потребления.

¹ Хмыз О. Укрепление мировой финансовой архитектуры. — М.: «Финансовый бизнес». — Март-апрель 2001. — С. 14.

В первую очередь интересы населения определяют стратегию развития любого страхового рынка. Россия не является исключением. Роль населения в условиях новой экономики становится особенно существенна, так как это важнейший геополитический ресурс. В этой связи повышение доходов населения — необходимое и важнейшее условие развития рынка страхования.

Наглядно иллюстрирует изучаемые процессы резкое снижение рейтинга России по большинству социальных показателей. По данным Госкомстата России, демографические потери составили за 90-е годы 8 млн. человек. По индексу социального развития, учитывающему реальные доходы и продолжительность жизни, место России в восьмом десятке, а по уровню здравоохранения — в тринадцатом десятке стран мира. Доля социальных расходов в 2002 г. в ВВП России составляла 1,4%. Такая ситуация не позволяет решить вопросы социального обеспечения населения в стране. Для сравнения: по данным Госкомстата России страны организации экономического сотрудничества увеличили свои социальные расходы за последние 20 лет с 19,5% до 24%.

Отличительной особенностью переходного периода (последнего десятилетия) было формирование спроса на страховые услуги не потребителями этих услуг, а самими страховыми организациями.

Сложившаяся ситуация требует формирования альтернативных рыночных механизмов для решения социальных проблем общества, среди которых страхование относится к одному из наиболее действенных и значимых для безопасности, как населения, так и государства в целом. При этом необходимы социально-экономические предпосылки, обеспечивающие спрос в страховых услугах населения.

Ситуация складывается так, что слабый экономический потенциал, недостаточное развитие рыночных отношений не может создать условий для эффективного функционирования страхового рынка.

Современное состояние финансовых рынков свидетельствует о существенной роли страхования в их развитии. Однако на долю огромной России приходится ничтожно малая часть мирового рынка финансовых услуг. Потеря финансового рынка для России равносильна утрате экономической самостоятельности со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Вместе с тем нельзя считать правильным изоляцию российского страхования от общемировых рынков, да это уже и невозможно. В данном случае целесообразно соблюдать баланс интересов по эффективному формированию российского страхового рынка.

При вступлении России в ВТО важно учесть интересы отечественного страхования особенно российского рынка страхования жизни. Это стратегически важная сфера деятельности для нашей экономики. Мы не должны потерять столь важный рынок, как это случилось в отдельных странах Восточной Европы, где ярким примером может служить Венгрия. Не окрепшая венгерская экономика не успела сформировать конкурентоспособных страховщиков. На этой стадии промежуточного развития их поглотили более сильные западные компании.

Исследование показало, что в стране не создана рыночная среда, что является базовым условием эффективного развития системы страхования.

Страховщикам для обеспечения финансовой устойчивости бизнеса необходимо постоянно анализировать и моделировать состояние рынка в поисках альтернативного решения вопроса, направленного не только на расширение страхового поля, но и на его качественное совершенствование.



М. А. Крыкин

Доктор физико-математических наук, профессор. Заведующий кафедрой, вице-президент Российской Академии предпринимательства, член Института профессиональных бухгалтеров России.

Основные интересы научной и педагогической деятельности связаны с применением математических методов в различных сферах конкретной экономики и финансов. Автор многих научных трудов и учебных пособий в области математики и экономики. Под руководством М. А. Крыкина выпускниками Академии защищены целый ряд кандидатских и докторских диссертаций.



В. В. Краснобаев

Кандидат экономических наук. Выпускник и аспирант Российской Академии предпринимательства.

Генеральный директор компании «Независимая экспертная поддержка «Компания НЭП».

Автор многих научных работ в области финансов промышленных предприятий.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ

Активизация инвестиционной деятельности является одной из основных проблем российской экономики не только в ближайшие годы, но и на далекую перспективу. И это понятно, поскольку общество, чтобы не погибнуть, должно постоянно возобновлять производство материальных и духовных благ. Непрерывное повторение процесса производства — объективная, сущностная черта экономики.

Для того же, чтобы не просто существовать, а прогрессировать во всех отношениях, общество должно не только возобновлять производство в прежних размерах, а постоянно наращивать и обновлять его с учетом научно-технических достижений. Как только общество вступило в эпоху крупной машинной индустрии и рыночной экономики,

расширенное воспроизводство стало его важнейшей жизненной необходимостью. Но для того, чтобы постоянно расширять и обновлять производство, нужны экономические, в том числе инвестиционные, ресурсы, которые сами появляются в процессе развития экономики, повышения ее эффективности.

Организация эффективного инвестиционного процесса, адекватного современной отечественной экономике, — чрезвычайно сложная задача, решение которой зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. Внешние факторы — это уровень и динамика развития макроэкономики. Внутренние факторы определяются характером связей и пропорций между структурными элементами инвестиционных ресурсов, их количеством и качеством, состоянием инновационной деятельности, уровнем организации и управления инвестиционными проектами, квалификацией кадров.

При рассмотрении направлений и тенденций развития инвестиционной сферы необходимо помнить, что инвестиции не являются самоцелью, а лишь средством достижения экономической эффективности, в результате чего могут быть решены различные социально-экономические задачи. Поэтому инвестиционный процесс, в конечном счете, должен иметь социальную ориентацию.

Финансово-экономическая эффективность промышленного предпринимательства определяется главным образом инвестициями в нефинансовые активы, поскольку именно они определяют технико-технологический уровень производства. При этом весьма важное значение имеет пропорция между объемами финансирования воспроизводства основных фондов и нематериальных активов. Она является своеобразным показателем инновационной деятельности предприятий. Чем больше удельный вес нематериальных активов в общем объеме инвестиций, тем выше инновационная активность хозяйствующих субъектов¹. Ее динамику можно проследить по данным таблицы 1.1², которые показывают, что отечественное промышленное предпринимательство в инновационной сфере крайне пассивно. И это не случайно. Одна из основных характеристик технологического потенциала промышленных предприятий — патентоспособность используемых технических решений — в последние годы неуклонно снижалась. Так, в 1995 году национальным заявителям было выдано 20830 патентов, а в 2000 году

¹ Согласно мировой практике объемы финансовых инвестиций в основной капитал и нематериальные активы в высокотехнологичном секторе экономики — сопоставимые величины.

² Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004. — С. 356.

— лишь 14434¹. Основной причиной такого резкого снижения патентной активности является обвальное падение за годы реформ уровня финансирования новых научно-технических разработок со стороны государства. Что касается самого предпринимательства, то оно готово финансировать лишь конечную стадию этих разработок — внедрение в производство.

Таблица 1.1

Структура инвестиций в нефинансовые активы*
(в процентах к итогу)

Годы	Инвестиции в нефинансовые активы** — всего	в том числе:		
		инвестиции в основной капитал	инвестиции в нематериальные активы	инвестиции в другие нефинансовые активы
1998	100	98,5	1,0	0,5
1999	100	98,6	1,2	0,2
2000	100	98,4	1,5	0,1
2001	100	99,1	0,7	0,2
2002	100	98,6	0,5	0,9
2003	100	98,9	0,5	0,6

* Без субъектов малого предпринимательства.

** Без инвестиций в прирост запасов материальных оборотных средств.

Недостаток инновационных технико-технологических решений с некоторым временным лагом (2-3 года) замедлял и темпы роста инвестиций в основной капитал, которые к 2003 году фактически свелись к нулю, что иллюстрируют данные табл. 1.2².

Таким образом, в 2004 году российское предпринимательство в очередной раз столкнулось с проблемой повышения эффективности инвестиционной политики, но уже на новой ступеньке своего развития.

Воспроизводство основного капитала

Периодическое обновление технологической базы производства является комплексной экономической задачей, решение которой требует больших финансовых ресурсов. В связи с этим исключительно важное значение имеет экономически обоснованный выбор форм воспроизводства основных фондов и оптимизация пропорций между их частичным возмещением и полным возмещением путем обновления в результате замены.

¹ Колесников А. Интеллектуальная собственность // Промышленная собственность. — № 4. — 2002. — С. 64.

² Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004. — С. 357.

Таблица 1.2

**Инвестиции в основной капитал
(в фактически действовавших ценах;
млрд. рублей; до 1998 г. — трлн. руб.)**

	1992	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Инвестиции в основной капитал – всего	2,7	267,0	407,1	670,4	1165,2	1504,7	1762,4	1774,9
в том числе, в отрасли								
производящие товары	1,5	110,6	165,1	297,3	527,5	699,4	817,5	863,5
оказывающие рыночные и нерыночные услуги	1,2	156,4	242,0	373,1	637,7	805,3	944,9	911,4

* Без субъектов малого предпринимательства.

В основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1986–1990 годы и на период до 2000 года предусматривались существенные изменения этих пропорций в пользу обновления основных производственных фондов при значительном уменьшении объема их возмещения путем неэффективного капитального ремонта. Однако решить данную проблему не удалось. Коэффициент обновления основных фондов в промышленности за период 1985–1990 гг. уменьшился с 7,5% до 6% при увеличении коэффициента выбытия с 1,4% до 1,8%¹. Сколь-либо значительного технико-технического обновления промышленного производства не происходило и в последующие годы реформ, о чем свидетельствуют данные табл. 1.3².

Они показывают, что происходит постепенное старение основных фондов, а «скорость» их обновления вообще упала к 2004 году до 1,7%. Однако при этом стоимость основных фондов увеличилась. Увеличилась главным образом за счет их переоценки, капитального ремонта, частичной модернизации.

Характерной особенностью нынешнего состояния основных производственных фондов является их малая загруженность, особенно в машиностроении. Так, мощности по производству металлорежущих станков используются лишь на 12%, тракторов — на 8,4%. Сравнительно высокие показатели использования мощностей промышленных предприятий наблюдаются только в металлургии (62 — 92 %) и на вредных

¹ Строительство в России: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2000. — С. 38.

² Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004. — С.190.

Таблица 1.3

Основные фонды промышленности

	1992*	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Наличие основных фондов (на начало года; по последней учетной стоимости), млрд. руб. (до 1998 г. — трлн. руб.)	0,7	1805,8	4467,0	4235,9	4101,3	4716,6	6753,0	7221,7
Степень износа основных фондов на начало года, процентов	46,8	47,9	53,6	55,1	51,6	52,3	54,0	53,6
Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов в процентах от наличия основных фондов на конец года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,3	0,9	1,0	1,3	1,5	1,5	1,7
Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов в процентах от наличия основных фондов на начало года, в сопоставимых ценах)	0,8	1,3	1,3	1,0	1,2	1,1	1,0	1,0

* Основные фонды — без учета переоценки в цены на 01.07.1992 г.

химических производствах (73—85%)¹. И то только потому, что продукция этих предприятий идет на экспорт.

Таким образом, состояние основных производственных фондов отечественной промышленности отличает:

- высокая степень износа;
- низкая скорость обновления;
- малая загруженность.

Общий рецепт оздоровления подобного рода экономической ситуации известен: резкая активизация инновационно-инвестиционной деятельности в производственно-предпринимательском секторе экономики.

В соответствии с экономическим курсом Правительства РФ государственные приоритеты в ближнесрочной перспективе отдаются экспортно-ориентированным добывающим отраслям. Сегодня в структу-

¹ Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004. — С. 186–188.

ре инвестиций в промышленности лидирующее положение занимают нефтедобывающая (13,3% по итогам 2003 года) и газовая (4,9%) отрасли¹. Во «втором эшелоне» — пищевая промышленность (3,6%), характеризующаяся быстрой окупаемостью инвестиционных проектов.

Среди аутсайдеров легкая промышленность (0,2%), а также мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность (0,1%). И это не удивительно, поскольку на российских рынках продукцию данных отраслей существенно потеснил импорт либо спрос на нее значительно упал.

Чрезвычайно скудны инвестиции в научном секторе. Всего — 0,7% (или по итогам 2003 года 12,42 млрд. руб.).

Развитие науки для национальной экономики суверенного государства имеет жизненно важное значение, поскольку именно наука является локомотивом технико-технологического прогресса промышленного производства. В России при переходе к рыночной экономике наука оказалась в тяжелом положении. Так, ассигнования на науку из Федерального бюджета в течение 1991—1996 годов сократилось в 6 раз, а среднемесячная зарплата — в 3 раза. Численность занятых в науке уменьшилась на этот период в 2 раза². В результате, если в 1989 году в СССР уровень финансирования науки и так был не слишком высок — 2,7% от ВВП, то к 1995 году эта доля вообще упала до 0,41%. Ситуация кардинально не изменилась и в последующие годы. В частности, по итогам 2003 года доля собственных затрат хозяйствующих субъектов на научные исследования более чем в 4 раза превышает государственные ассигнования (всего 0,3% от ВВП)³ на эти цели. В результате с учетом всех источников финансовых средств, направляемых на исследования и разработки, их доля в ВВП не превышает 1,65%.

Значительное уменьшение объемов финансирования привело к ситуации, когда на первый план выступила проблема выживания и сохранения научно-технического потенциала отечественной промышленности.

Существенно, что влияние научно-технического потенциала на финансово-экономическое состояние промышленного предпринимательства носит латентный характер. То есть снижение потенциала

проявляется не мгновенно, а с достаточно большим запаздыванием по времени. И наоборот, наращивание научно-технического потенциала не может в одночасье привести к сколь-либо ощутимым технико-экономическим результатам. Следовательно, принципиально важно не допустить ситуации, когда научно-технический потенциал длительное время находится на весьма низком уровне. Иначе отечественная промышленность может надолго, если не навсегда, утратить свою конкурентоспособность и в итоге вообще уйти со всех видов профильных рынков. Подобное сегодня уже наблюдается на рынках персональных компьютеров, бытовой электронной техники и т. д.

Существует понятие «критический потенциал НИОКР», который принято оценивать долей расходов на него в валовом внутреннем продукте страны. Считается нормальным, если ежегодно государство вкладывает в сферу научных исследований и разработок 3—4% валового внутреннего продукта¹. Именно на таком уровне финансируются НИОКР в США, Германии, Франции, Великобритании, Японии, Израиле и др. По данному показателю национальной безопасности Россия ближе к таким странам как Аргентина (0,3%), Румыния (0,45%), Болгария (0,5%).

Казалось бы, в ситуации подобного рода необходимо сконцентрировать финансовые ресурсы на прорывных направлениях научно-технического прогресса, на обновлении базовых технологий и активной части основных производственных фондов. Однако ничего похожего сегодня не происходит. В частности, в 2002 году общий объем инвестиций в промышленность составил² $1762,4 \times 37,2\% = 655,61$ млрд. руб. При этом было введено в действие (см. табл. 1.3) новых объектов основных фондов на сумму $7221,7 \text{ млрд. руб.} \times 1,5\% = 108,33$ млрд. руб. В результате доля их стоимости (включая и пассивную часть) в общем объеме инвестиций составила всего лишь $108,33/655,61 = 16,5\%$. Таким образом, большая часть инвестиций (83,5%) пошла не на обновление основных фондов, а на их поддержание в работоспособном состоянии, включая модернизацию. При этом на долю технологического оборудования пришлось лишь 36 % всех инвестиций (см. табл. 1.4³). И так из года в год.

¹ Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004. — С. 359—360.

² Постановление Правительства РФ «О концепции реформирования российской науки на период 1998—2000 годов» от 18.05.98 № 453.

³ Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004. — С. 301—302.

¹ Мاستрюков Б.С. Безопасность в чрезвычайных ситуациях. — М.: АСАДЕМА, 2003. — С. 204.

² Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004. — С. 357, 359.

³ Там же, С. 357.

Таблица 1.4

**Технологическая структура инвестиций в основной капитал
(в процентах к итогу)**

	1992	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
на строительно-монтажные работы	58	64	55	47	47	47	48	46
на оборудование, инструмент, инвентарь	21	22	28	34	34	33	36	34
на прочие капитальные работы и затраты	21	14	17	19	19	20	16	20

Существенно, что роль государства в процессе возмещения основных фондов весьма незначительна. По итогам 2003 года доля государственных средств в общем объеме инвестиций составила 18,7%¹. В принципе не исключаются и иностранные инвестиции. Однако основная их часть идет в нефтедобывающую промышленность, а также в сектор торговли и общественного питания². Кроме того, из всего объема иностранных инвестиций прямые составляют только 22,8% (по итогам 2003 года) и их доля имеет четкую тенденцию к уменьшению. Основная же часть (75,8%) финансовых средств, поступающих из-за рубежа, имеет форму кредитов.

Таким образом, существующий механизм возмещения основных производственных фондов весьма неэффективен, поскольку он не обеспечивает обновления технико-технологической базы производства адекватно динамике научно-технического прогресса. Кроме того, роль государства в инвестиционном процессе практически сведена к нулю. Сегодня государство не является ни основным поставщиком инвестиционных ресурсов, ни организатором этого процесса.

В ситуации подобного рода первостепенное значение для хозяйствующих субъектов приобретают внутренние источники финансовых средств, такие как амортизация и прибыль. А на первый план выходит проблема максимизации финансового потока от этих источников. Существенно, что достаточно широкие возможности для его формирования открыло Положение по бухгалтерскому учету «Учет

основных фондов» (ПБУ 6/01), утвержденное приказом Минфина РФ № 26н от 30.03.01. Согласно данному Положению предприятие может самостоятельно выбрать один из четырех способов амортизации объектов основных фондов (линейный, уменьшаемого остатка, списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции), а также периодически проводить переоценку их стоимости. В совокупности эти две процедуры можно рассматривать как весьма эффективный инструмент финансирования воспроизводства основных фондов, позволяющий в довольно широких пределах регулировать объем финансовых ресурсов, инвестируемых в основной капитал. В то же время Налоговый кодекс РФ (ст. 259) допускает лишь 2 способа начисления амортизационных отчислений (линейный либо модифицированный способ уменьшаемого остатка), что значительно ограничивает возможности хозяйствующих субъектов в выборе амортизационной политики. Тем не менее, у предприятия остаются определенные степени свободы, позволяющие управлять процессом финансирования воспроизводства основных фондов за счет собственных средств.

Собственные финансовые ресурсы предприятия

Основными внутренними источниками финансовых средств промышленного предприятия являются чистая прибыль и амортизационные отчисления. Следовательно, пренебрегая вкладом остальных источников, сумму денежных средств D , остающуюся в распоряжении предприятия, можно представить в виде

$$D = \Pi(C) [1 - p\Theta(\Pi)] + A, \tag{1}$$

$$\Pi(C) = B - I - A - \beta\bar{C}, \tag{2}$$

где: B — выручка от реализации продукции; I — издержки и убытки без учета амортизации и налога на имущество; C — балансовая стоимость основных фондов; \bar{C} — их среднемесячная стоимость; Π — прибыль; p — ставка налога на прибыль; β — ставка налога на имущество; A — ежемесячные амортизационные отчисления; $\Theta(\Pi) = 1$ при $\Pi \geq 0$ и $\Theta(\Pi) = 0$ при $\Pi < 0$.

При линейном способе начисления амортизации текущая стоимость объекта основных фондов C_t^a в месяце t дается выражением

$$C_t^a = C_0 (1 - kt/N). \tag{3}$$

Здесь: N — срок полезного использования объекта основных фондов в месяцах, k — коэффициент ускорения амортизации ($k = 1, 2, 3$).

¹ Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004. — С. 358.

² Там же, С. 364.

При применении нелинейного метода (ст. 259 НК РФ) стоимость объекта основных фондов C_t^n в месяце t определяется согласно соотношению

$$C_t^n = C_t^r = \begin{cases} C_0 - (1 - 2/N)^t & \text{при } t = 0, 1, \dots, l \\ C_0 - (1 - 2/N)^l \left(1 - \frac{t-l}{N-l}\right) & \text{при } t = l+1, \dots, N, \end{cases} \quad (4)$$

где l — целое число, задаваемое неравенством вида

$$\frac{\log 0,2}{\log (1 - 2/N)} \leq l < 1 + \frac{\log 0,2}{\log (1 - 2/N)}. \quad (5)$$

Используя формулы (3) и (4), легко получить выражения для среднемесячной стоимости имущества $C_m = (C_m + C_{m-1})$ и ежемесячных амортизационных отчислений $A_m = C_{m-1} - C_m$. В результате имеем:

$$\bar{C}_m^n = C_0 \left[1 - \frac{k}{N} (m - 1/2)\right], \quad (6)$$

$$A_m^n = \frac{C_0}{N} k, \quad m = 1, \dots, N. \quad (7)$$

в случае линейной амортизации, и:

$$C_m^n = \begin{cases} C_0 (1 - 2/N)^{m-1} (1 - 1/N) & \text{при } 1 \leq m \leq l \\ C_0 (1 - 2/N)^l \frac{N - m + 1/2}{N - l} & \text{при } l < m \leq N, \end{cases} \quad (8)$$

$$A_m^n = \begin{cases} C_0 (1 - 2/N)^{m-1} \frac{2}{N} & \text{при } 1 \leq m \leq l \\ C_0 (1 - 2/N)^l \frac{1}{N - l} & \text{при } l < m \leq N \end{cases} \quad (9)$$

при применении нелинейного метода начисления амортизационных отчислений.

Соотношения (6) — (9) с учетом (1) и (2) показывают, что независимо от способа начисления амортизации зависимости и сумм денежных средств, полученных предприятием в месяце m , от величины первоначальной стоимости основных фондов C_0 являются кусочно-линейными с максимумом в точке $C_0 = C_{\max}$, определяемой из условия $\Pi(C_{\max}) = 0$ или

$$A_m = B_m - I_m - \beta \bar{C}_m. \quad (10)$$

При линейном способе начисления амортизации соотношение (10) для величины дает:

$$C_{\max}^l(m) = \frac{B_m - I_m}{kN^{-1} + \beta [1 - KN^{-1} (m - 1/2)]}. \quad (11)$$

В случае нелинейной амортизации имеем:

$$C_{\max}^n(m) = \frac{B_m - I_m}{\begin{cases} \left(1 - \frac{2}{N}\right)^{m-1} \frac{2 + \beta(N-1)}{N} & \text{при } 1 \leq m \leq l \\ \left(1 - \frac{2}{N}\right)^l \frac{1 + \beta(N-m+1/2)}{N-l} & \text{при } l < m \leq N \end{cases}}. \quad (12)$$

С учетом данных соотношений окончательные выражения для величин $D_m^l(C_0)$ и $D_m^n(C_0)$ можно представить в виде:

$$D_m^l(C_0) = (1 - p)(B_m - I_m) + C_0 N^{-1} kp - \beta(1 - p) C_0 \left[1 - kN^{-1} (m - \frac{1}{2})\right], \quad (13)$$

$$D_m^n(C_0) = (1 - p)(B_m - I_m) + pC_0 \begin{cases} \left(1 - \frac{2}{N}\right)^{m-1} \frac{2}{N} & \text{при } 1 \leq m \leq l \\ \left(1 - \frac{2}{N}\right)^l \frac{1}{N-l} & \text{при } l < m \leq N \end{cases} - \beta(1 - p) C_0 \begin{cases} \left(1 - \frac{2}{N}\right)^{m-1} (1 - N^{-1}) & \text{при } 1 \leq m \leq l \\ \left(1 - \frac{2}{N}\right)^l \frac{N - m + 1/2}{N - l} & \text{при } l < m \leq N \end{cases} \quad (14)$$

при $C_0 \leq C_{\max}$ ($\Pi \geq 0$) и:

$$D_m^l(C_0) = (1 - p)(B_m - I_m) - \beta C_0 \left[1 - kN^{-1} (m - \frac{1}{2})\right], \quad (15)$$

$$D_m^n(C_0) = (B_m - I_m) - \beta C_0 \begin{cases} \left(1 - \frac{2}{N}\right)^{m-1} \frac{2}{N} (1 - N^{-1}) & \text{при } 1 \leq m \leq l \\ \left(1 - \frac{2}{N}\right)^l \frac{N - m + 1/2}{N - l} & \text{при } l < m \leq N \end{cases} \quad (16)$$

при $C_0 > C_{\max}$ ($\Pi < 0$).

Схематично зависимости $D_m^a(C_0)$ и $D_m^u(C_0)$ при различных значениях m приведены на рис. 1 и 2¹⁶. Заметим, что с течением времени (ростом m) точки C_{max}^a и C_{max}^u смещаются вправо по оси C_0 . Причем характер этого смещения разный. При линейной амортизации смещение весьма невелико, в то время как при нелинейной — точка C_{max}^u смещается довольно значительно вправо (при $m \leq l$), а затем (при $m > l$) поведение функции $C_{max}^u(m)$ по мере увеличения m становится немонотонным. Кроме того, значение $D_m^u(C_{max}^u)$ при $m \leq l$ не зависит от m . Несколько иная картина наблюдается при линейной амортизации — величина $D_m^a(C_{max}^a)$ незначительно увеличивается с ростом m .

Следовательно, если предприятие стремится максимизировать объем денежных средств, остающихся в его распоряжении после уплаты налогов, оно должно постоянно переоценивать и обновлять свои основные производственные фонды таким образом, чтобы их первоначальная стоимость C_0 была близка к значению $C_{max}^u(m)$ при любых m . Достигнуть выполнения данного условия весьма непросто, о чем свидетельствует рассмотренный ниже конкретный числовой пример.

Максимизация финансовых средств

Для иллюстрации эффективности мероприятий, направленных на максимизацию финансовых ресурсов предприятия, рассмотрим конкретную ситуацию.

Пусть ежемесячная выручка предприятия от реализации продукции составляет $B = \$110$ тыс., издержки без учета амортизации и налога на имущество $I = \$64$ тыс. Срок полезного использования основных фондов (производственного оборудования) — 60 месяцев (5 лет), $\beta = 2,2\%$ в год, коэффициент ускорения амортизации $k = 1$.

Определим сначала «оптимальную» стоимость основных фондов при линейном способе начисления амортизации. Согласно соотношению (11) имеем: $C_{max}^a(1) = \$2,49$ млн., $C_{max}^a(49) = \$2,7$ млн. То есть, по истечении четырех лет эксплуатации оборудования его стоимость следует доценить с коэффициентом 1,08.

При применении нелинейного метода начисления амортизации выражение (12) дает: $C_{max}^u(1) = \$1,31$ млн., $C_{max}^u(13) = \$1,97$ млн., $C_{max}^u(25) = \$2,96$ млн., $C_{max}^u(37) = \$4,44$ млн., $C_{max}^u(49) = \$2,76$ млн.

¹⁶ В дальнейшем будем полагать, что величины B_m и I_m не зависят от индекса m . Иными словами, предприятие работает ритмично в своей рыночной нише.

Следовательно, в этом случае необходимо ежегодно дооценивать стоимость основных фондов с коэффициентом 1,5, а на последнем году эксплуатации оборудования уценить его с коэффициентом 0,62. Кроме того, обратим внимание на тот факт, что «оптимальная» первоначальная стоимость оборудования на первом месяце его эксплуатации при нелинейной амортизации почти в два раза меньше, чем при линейной.

Перейдем теперь к расчетам абсолютных значений величин D_m^a и D_m^u . Полагая, что при линейной амортизации $C_0 = \$2,47$ млн. неизменна на протяжении всего срока полезного использования оборудования (переоценка основных фондов не производится), по формуле (13) получим: $D_1^a = \$41,5$ тыс., $D_{13}^a = \$42,2$ тыс., $D_{25}^a = \$42,9$ тыс., $D_{37}^a = \$43,6$ тыс., $D_{49}^a = \$44,2$ тыс. То есть, величина D_m^a растет с течением времени за счет снижения средней стоимости оборудования и, соответственно, налога на имущество. Дооценка же основных фондов на последнем году их эксплуатации до величины $C_0 = \$2,7$ млн. приведет к увеличению D_{49}^a до значения $D_{49}^a = \$45$ тыс.

Аналогичные расчеты по соотношению (14) для случая нелинейной амортизации при фиксированном значении $C_0 = \$1,3$ млн. дают: $D_1^u = \$43,6$ тыс., $D_{13}^u = \$40,7$ тыс., $D_{25}^u = \$38,8$ тыс., $D_{37}^u = \$37,5$ тыс., $D_{49}^u = \$39,8$ тыс. Эти данные показывают, что при нелинейной амортизации регулярная переоценка основных производственных фондов является крайне желательной для предприятия процедурой, иначе оно будет терять значительные финансовые средства. Как уже отмечалось выше, регулярная дооценка основных фондов с коэффициентом 1,5 на протяжении четырех лет приведет к повышению величин D_{13}^u , D_{25}^u и D_{37}^u до значения $\$43,6$ тыс., а уценка стоимости этих фондов с коэффициентом 0,62 в последнем году их использования повысит значение D_{49}^u до $\$45$ тыс.

Рассмотренный пример характерен для высокотехнологичного предприятия, вынужденного регулярно обновлять свои производственные фонды (хотя бы частично) раз в пять лет, поскольку в ином случае оно может оказаться неконкурентоспособным. Разработка рациональной политики формирования и учета основных производственных фондов такого предприятия должна в соответствии с изложенным выше включать:

- финансово-экономический прогноз функционирования предприятия на период, равный сроку полезного использования

основных фондов (базового оборудования) с целью выбора адекватного метода амортизации объектов этих фондов¹⁷;
 - ежегодную переоценку стоимости основных фондов в сторону увеличения или уменьшения в зависимости от выбранного метода амортизации.

При возможных затруднениях в проведении переоценки основных фондов в сторону значительного увеличения их стоимости с целью повышения амортизационных отчислений необходимо предусмотреть постановку на баланс предприятия нематериальных активов, неявно используемых в хозяйственном обороте, либо внеоборотных активов (материальных и нематериальных), планируемых к использованию в ближнесрочной перспективе. Процедура подобного рода позволит избежать искусственного завышения стоимости основных фондов, требующего определенного обоснования.

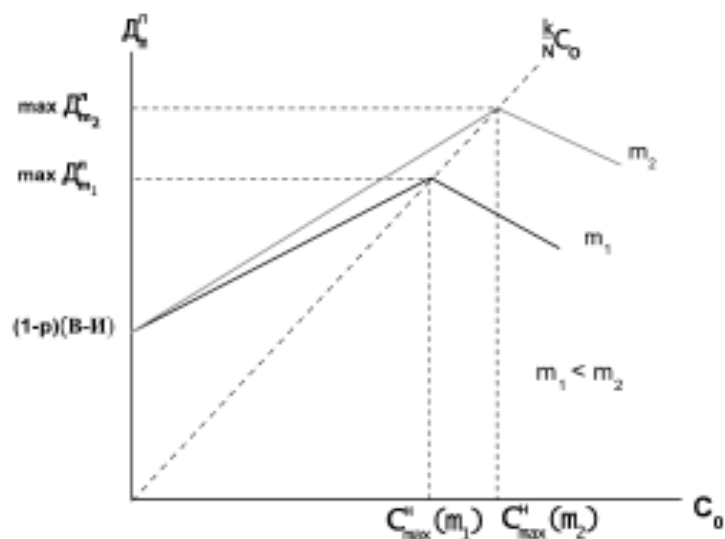


Рис. 1. Зависимость сумм денежных средств $D_m^п$, остающихся в распоряжении предприятия, от первоначальной стоимости его основных фондов C_0 (случай линейной амортизации, величины B и I не зависят от индекса m) при различных значениях m .

¹⁷ Согласно ст. 259 НК РФ выбранный метод начисления амортизации не может быть изменен в течение всего срока полезного использования объекта основных фондов.

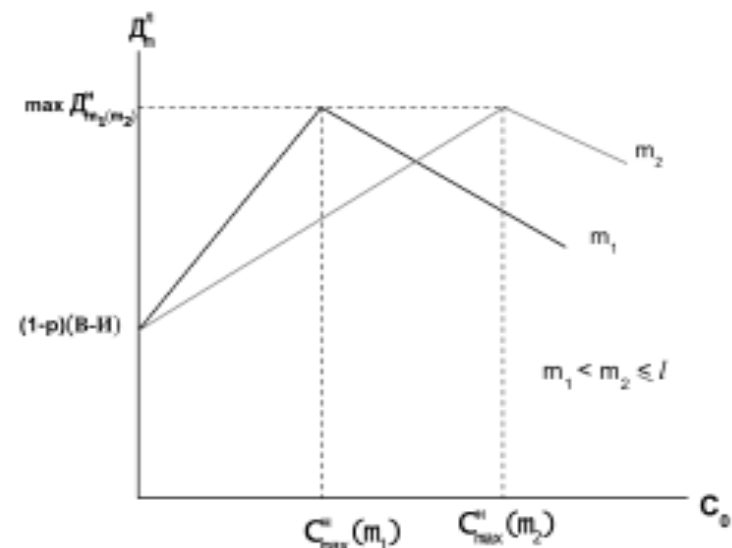


Рис. 2. Зависимость сумм денежных средств $D_m^н$, остающихся в распоряжении предприятия, от первоначальной стоимости его основных фондов C_0 (случай нелинейной амортизации, величины B и I не зависят от индекса m) при различных значениях m .

В заключение отметим, что по сути проведенный выше анализ относится лишь к одному объекту основных фондов. Реально же на предприятии этих объектов достаточно много. Тем не менее, сделанные выводы носят достаточно общий характер и справедливы в этом, более сложном случае. Необходимо только помнить, что при расчете входящих в соотношения (1) и (2) величин C и A следует дополнительно провести операцию пообъектного суммирования.

Таким образом, отечественное промышленное предпринимательство развивается в условиях хронического «инвестиционного голода» при крайне низкой эффективности использования и без того скудных финансовых средств. Такая ситуация возникла вследствие фактического самоустранения государства из данного сектора экономики. В результате хозяйствующие субъекты вынуждены ориентироваться на

собственные силы, в первую очередь на собственные инвестиционные ресурсы, объем которых можно максимизировать за счет рационального формирования и организации адекватного учета основных производственных фондов и нематериальных активов.



А. Л. Маршак

Доктор философских наук, профессор. Первый проректор Российской Академии предпринимательства, заведующий кафедрой. Действительный член (академик) Академии социальных наук и Российской Академии предпринимательства, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации.

Сферой научных интересов является область социологии культурно-духовной сферы. В последнее время исследует проблемы национальной идеологии и безопасности и социологии предпринимательства. Автор более 250 печатных работ.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИЛИ СОЦИАЛЬНАЯ КОНСТАНТА

Начавшаяся двадцать лет назад в нашей стране перестройка способствовала развитию инициативных методов хозяйствования и знаменовала собой новый этап в предпринимательской деятельности. В самой значительной степени этому способствовал Закон об индивидуальной трудовой деятельности и ряд законодательных актов второй половины 1980-х и начала 1990-х годов.

Однако, нельзя говорить, что предпринимательство было совсем новым явлением для нашего общества. В России к феномену предпринимательства было особое внимание в период развития капитализма, становления национальных капиталистических отношений в конце XIX — начале XX столетия. Среди появившихся в этот период работ можно выделить труды экономистов (М. И. Туган-Барановский, П. Б. Струве), философов (С. Н. Булгаков, Н. М. Федоров, В. С. Соловьев, Н. А. Бердяев), историков (Г. В. Вернадский), социологов (П. А. Сорокин), финансистов (С. Ю. Витте). В это же время начинает складываться своя специфическая российская история предпринимательства характеризующаяся собственными достижениями, развитием государственного регулирования, усилением административных методов управления хозяйством¹.

Дальнейшая эволюция взглядов о предпринимательстве опреде-

¹ См. Сметанин С. И. История предпринимательства в России. Курс лекций. — М., 2004.

лялась конкретным состоянием российской экономики, для которой были характерны общественная форма собственности на средства производства, плановое ведение хозяйства и тотальный государственный контроль над производством.

Если говорить о собственно теоретических изысканиях в области предпринимательства, то их можно условно поделить на три этапа, первый из которых охватывает период истории от времен античности и до конца XIX века (Платон, Аристотель, Ф. Аквинский, Ф. Бэкон, Г. Гоббс, Р. Кантильон, А. Смит, Д. Рикардо, Ж. Сисмонди и др.) Второй этап связан с развитием классических теорий предпринимательства, начало которому было положено разработками К. Маркса, затем Т. Веблена, Й. Шумпетера, В. Зомбарта, М. Вебера. Третий этап связан с исследованиями 30–40-х гг. XX века и выработкой современных концепций предпринимательства к началу 1950-х годов. Здесь нужно назвать работы Р. Хизрича, А. Хоскинга, П. Друкера, Р. Пиндайна, Д. Рубинфельда и др. Именно к этому этапу в 60-е — 80-е годы относятся первые разработки, рассматривающие предпринимательство как социально-экономическое явление, (Дж. Гелбрейт, У. Ростоу, Р. Арон, П. Самуэльсон, М. Фридман, А. Маршалл, Л. Мизес, П. Дракер)¹.

Концептуальные разработки в области предпринимательства представляют этот феномен как экономическое явление. Поэтому не случайно современное российское законодательство характеризует предпринимательскую деятельность как вид получения прибыли, как стимул для экономической выгоды, ориентированной на удовлетворение общественной потребности. Наиболее распространенным подходом в изучении современного российского предпринимательства является рассмотрение теоретических и практических проблем рыночной эффективности, сущности производственного предпринимательства, его организационно-экономических аспектов и правового обеспечения².

Среди четко обозначившихся направлений в исследовании предпринимательства можно выделить следующие: теоретические исследования экономических основ, функции и природы предпринимательства; сравнительный анализ специфики развития предпринима-

тельства за рубежом и в России; изучение собственно экономических проблем и экономико-правовых проблем предпринимательства.

Между тем тупиковое состояние российского предпринимательства потребовало при изучении этого явления решительного выхода за рамки экономической науки.

Предпринимательская деятельность все больше ставила вопросов, ответы на которые требовали глубокого изучения социальной сущности этого явления. Своеобразный прорыв был сделан крупной монографией Ф. Шерги, где анализировались актуальные проблемы становления, развития и кризиса различных аспектов предпринимательства, рассматривались социологические, социально-экономические и маркетинговые исследования. В них представлены итоги социального анализа инвестиционного поведения населения, в том числе поведения населения на рынке товаров и финансовых услуг¹. Это была первая отечественная работа, где предпринимательство рассматривалось на стыке экономики и социологии, как социальный институт. К числу других изданий подобного рода можно отнести работы И. Х. Салимжанова², статьи З. Т. Голенковой и Е. Д. Игитханяна³ и уже упоминавшуюся книгу А. В. Безгодова «Очерки социологии предпринимательства». В последнее время стали появляться работы, где четко прослеживается социологическая направленность изучения отдельных аспектов предпринимательства⁴.

Анализ этих и других работ, социологические опросы населения свидетельствуют о том, что в сфере предпринимательства имеется ряд глубоких противоречий, наличествует криминогенная ситуация, расхождение между социальными ожиданиями и реальным состоянием института предпринимательства. Такое положение характерно для всей системы предпринимательства. И для крупного предпринимательства (бизнеса), и для средних предпринимательских организаций и особенно для малого бизнеса⁵.

Безусловно, что это связано с просчетами экономической полити-

¹ Шерги Ф. Социология предпринимательства. Прикладные исследования. — М., 2002.

² Салимжанов И. Х. Современный российский предприниматель. — Ростов/Дон, 2002; Его же. Предпринимательство и кадровый менеджмент в современной России. — М., 2002.

³ Голенкова З. Т., Игитханян Е. Д. Процессы интеграции и дезинтеграции в социальной структуре российского общества // Социс. — № 9. — 1999.

⁴ Примером может служить: Староверов В. В. Социальные проблемы молодежного малого предпринимательства. — М., 2004. Социальный партнер бизнеса: Путеводитель по социальным программам российского бизнеса. — М., 2004.

⁵ См. например Иванов В. Н. Россия: обретение будущего (размышление социолога). Изд. 3, доп. — М., 1998. — С. 83–104

¹ Подробнее о содержании теоретических разработок предпринимательства и их классификации см. Веселов Ю. А. Экономическая социология: История идей. — М., 1995; Безгодова А. В. Очерки социологии предпринимательства. — СПб., 1999.
² См.: Омельченко Е. В. Российское предпринимательство: проблемы роста. — М., 2002; Орлова Е. В. Современное российское предпринимательство. Экономико-социологический анализ. — Саратов: Изд. Саратовского Университета, 2002.

ки современных реформаторов, с недостаточной проработанностью законодательной базы, с провалами в области создания и использования новейших достижений фундаментального и прикладного естествознания, технических наук в т. ч. промышленности высоких технологий. Отсутствие продуманной финансовой помощи государства тормозит модернизацию промышленности и развитие предпринимательства. Капитализация экономики не решает проблемы ликвидации бездействующего производства, обновления технического уровня ведущих отраслей экономики, подъема сельскохозяйственного производства.

Решение этих задач, как показывают научные разработки носит не столько экономический, сколько социальный характер. Один из ведущих современных экономистов страны, академик РАН Д. С. Львов в своем научном обосновании выхода России из социально-экономического кризиса делает упор на социальные вопросы¹. По мнению члена-корреспондента РАН М. Н. Руткевича «необходимым условием разрешения противоречия между интересами сросшейся с нынешним госаппаратом олигархии и армии работников наемного труда, а в конечном итоге всего населения, является коренное изменение курса социально-экономической политики государства»².

Таким образом, мы приходим к выводу, что в предпринимательстве кординальное место принадлежит социальной составляющей. Выход из кризиса системы предпринимательства нужно искать с помощью того социального механизма, который регулирует предпринимательскую деятельность. Нужно возродить ее социальные аспекты, придать им динамизм и на основе этого выстроить иерархию социальных отношений призванных сотворить русское «экономическое чудо» (Л. Эрхард).

Сегодня достаточно понятно, что российское предпринимательство находится на той стадии своего развития, когда социальное является приоритетным по сравнению с экономическими факторами.

Остановимся на социальной составляющей российского предпринимательства, путях ее формирования и решения задач социального порядка.

Приводя социальные константы предпринимательства, мы не видим разницы в их содержании в зависимости от уровня предпринимательской деятельности. Более того своеобразие социальных характеристик как раз и заключается в том, что они присущи как крупному

¹ См. Львов Д. С. Россияне умирают от экономических реформ //Аргументы и факты. — № 24. — 2004; А так же «Российская газета» 20.02.04.

² Руткевич М. Н. Социальная структура. — М., 2004. — С. 220.

бизнесу, так и среднему и малому предпринимательству.

Согласно проведенной Радаевым В. В. классификации выделяются две группы подходов к пониманию предпринимательства. Согласно одной — предпринимательство рассматривается как деятельность по эффективной координации производства в целях удовлетворения возрастающего спроса. Вторая группа авторов рассматривает предпринимательство прежде всего как социальную силу, которая призвана решать и создавать организационные, хозяйственные и производственные нововведения. Эта классификация склонна видеть в предпринимательстве прежде всего социальную константу, что совпадает с определением данного понятия в русском языке имеющимся в словаре В. Даля¹.

Новейшая история предпринимательства представляет собой переплетение событий различного содержания. Она великолепно отражает все пережитые социальной историей современной России. В ней одновременно учитываются крупно масштабные достижения и великие провалы, передовые инновационные проекты и грубые подтасовки технологических проектов, небывалые взлеты миллионных прибылей и финансовые крахи, взлет новой элиты и ее падения до тюремных нар.

Понять эти процессы возможно только представив себе социальный смысл каждого предпринимательского акта, проникнув в сущность механизмов этих явлений.

Попытки обосновать изменяющуюся конфигурацию российского предпринимательства экономическими категориями не дает адекватного представления. Это и понятно. Экономика забывает социальное содержание, отодвигает человеческий фактор на второй план, минимизирует социально-культурное понимание предпринимательства. Создавшаяся ситуация настоятельно требует социального конструирования предпринимательской деятельности. Это возможно при рассмотрении данных процессов с позиций социологической науки.

Исходным методологическим принципом социологического анализа является представление предпринимательства ни как социального института, а как социально-культурного явления (феномена), которое следует рассматривать исходя из теории деятельности с учетом методологии социального конфликта и теории дезорганизации социальной структуры общества. В соответствии с этим методологическая парадигма анализа предпринимательства может выглядеть следующим образом.

Осознание сложности и нерешенности проблем предпринима-

¹ См. подробнее: Безгодов А. В. Указ.соч. — С. 66–69.

тельства само уже по себе представляет *проблемную ситуацию*, которая может быть предметом социологического изучения. Здесь налицо социальное противоречие состоящее из ряда уровней: концептуального (теория предпринимательства), эмпирического (фактическое состояние предпринимательства) и прикладного (вопросы управления, менеджмента организации и т. п.).

Каждый из этих уровней имеет адекватное социокультурное содержание. Концептуальный уровень характеризуется тем, что до сих пор отсутствует какая-либо целостная концепция предпринимательства. Нарботки социологов классической школы типа В. Зомбарта или М. Вебера сегодня могут служить лишь исходными понятиями и слабо соотносятся с современной российской действительностью. Не верно было бы считать, что российский дух предпринимательства сформировавшийся в конце XIX века может иметь концептуальное значение. Тем более это не относится к советскому периоду развития экономики, когда сама идея предпринимательства считалась порочной и антигуманной, а предпринимательство во всех его видах было объявлено чуть ли не враждебной для социализма деятельностью. Личность предприимчивого человека ассоциировалась со спекулянтом и хапугой, человеком потерявшим моральный облик. Так один из известных в то время исследователей социалистического типа личности философ Г. Л. Смирнов считал что к антиобщественным, безнравственным видам стяжательства на ряду с убийствами, хищениями, воровством относятся предпринимательство и поиск выгодной работы в целях накопления¹.

Изменившиеся обстоятельства привели к трансформации многих ценностей общества, появлению иных экономических возможностей, что в свою очередь модифицировало и предпринимательство, и законодательную базу этого вида деятельности. По этому в концептуальном плане в предпринимательстве очевидно выделение двух уровней: экономического (финансовые рычаги государственного и негосударственного сектора, система мер оплаты труда, налоговая система и т. п.) и собственно социальный (инициативы частных лиц, общественных фондов, менеджмент, меценатство и т. п.).

От правильного формулирования концепции предпринимательства зависит не только адекватное представление такого социального феномена, но и практическая реализация этого вида социального действия.

Конструкция и технология реализации предпринимательства в

¹ См. Смирнов Г. Л. Советский человек. Формирование социалистического типа личности. — М., 1971. — С. 283.

современных условиях во многом определяются через освоение *эмпирического содержания* этого явления.

Социологические исследования дают возможность установить спектр эмпирических показателей, наполняющих само содержание предпринимательства. С их помощью возможно обозначить объект предпринимательства, систему организационных принципов и форм и методов кадрового обеспечения. Наконец, определить профессиограмму предпринимателя, его социально-психологические характеристики, описать социальный портрет.

Социологические методы изучения дают возможность редуцировать составляющие операциональной модели предпринимательства, ее трех взаимосвязанных компонентов: потребности, система обслуживания предпринимательских организаций и предпринимательская политика. Каждый из данных компонентов на определенном уровне представляет систему эмпирических показателей позволяющих при анализе определить реальные виды предпринимательства, механизм взаимодействия отдельных организаций, показать влияние социально-экономического и институционального уровня общества на отдельную личность.

Рассматривая предпринимательство как социальный феномен возможно определить набор функций культуры, их влияния на различные виды предпринимательской деятельности.

Определение содержания предпринимательства как социокультурной системы позволяет раскрыть моральные ценности, эстетические нормы и параметры субъектов предпринимательской деятельности, описать концептуальную модель культуры предпринимательства. Выявление операциональных индикаторов этого процесса позволяет установить *прикладной уровень* изучения предпринимательства. При помощи таких ведущих методов сбора социальной информации, как анкетирование, социальная экспертиза (опрос экспертов), социометрические измерения, метод социального моделирования выявляется система социокультурных потребностей предпринимательства, определяются иерархические связи различных видов и форм предпринимательской деятельности, моделируется ее система, устанавливаются приоритетные направления, интересы общества и личности.

В тоже время на прикладном уровне возможно выявить механизмы определяющие предпринимательскую деятельность, условия регламентирующие ее как фактора влияющего на совершенствование всей инфраструктуры предпринимательства.

Предпринимательство — многоплановое, многоуровневое явление,

которое определяется всеми возможностями общества, ресурсами его экономических интересов, потребностями социального развития, состоянием моральной обстановки и культурой общества в целом.

Социологическая наука способна в настоящее время исследовать ряд существенных моментов современного предпринимательства. Такой подход основывается на системно-целевых принципах исследования, многофункциональности предпринимательства как социокультурной системы.

Приоритетными направлениями исследовательской программы измерения предпринимательства являются следующие:

на концептуальном уровне

- определение социологической операциональной модели предпринимательства как социокультурного феномена;
- выявление уровня соотношения экономических и социальных констант предпринимательства;
- описание основных этапов генезиса и развития новейшего отечественного предпринимательства;
- представление типологической модели и классификатора российского предпринимательства;
- позиционирование социально-экономических и социально-культурных моделей предпринимательства;
- обоснование личностных характеристик участия в предпринимательской деятельности;
- рассмотрение основных тенденций социально-демографических влияний на институализацию инноваций в предпринимательстве;
- разработка культуры менеджмента предпринимательства: организационная и информационно-обучающая модели.

на эмпирическом (исследовательском) уровне

- анализ субъектного поля предпринимательства, социально-демографическая структура, система поколенческих отношений;
- определение социальных индикаторов составляющих предпринимательство: предприимчивость, коммуникативность, интеллектуальность, профессиональная компетентность, работоспособность, самостоятельность, настойчивость, находчивость и т. п.¹;
- моральные и нравственные ценности в предпринимательстве:

¹ Подробнее об этих параметрах см: Российское предпринимательство: опыт социологического анализа. — М., 1993; Журавлев А. Л., Поздняков В. П. Российские предприниматели в современной социальной структуре // Социс. — № 5. — 1994. — С. 61–69.

этические нормы, ценности и качества личности предпринимателя, нравственная культура поведения, корпоративность, оценка конфликта и риска в предпринимательстве;

- социальные характеристики управленческих позиций в предпринимательстве: социальный портрет руководителя и анализ структуры управленческой иерархии.

на прикладном уровне

- изучение общественного мнения о предпринимательстве, определение самого понятия предпринимательства применительно к российскому обществу;

Это одна из существенных задач социологической науки в силу того, что предпринимательская деятельность по мнению ряда социологов еще не институализирована, сам слой предпринимателей не определился, а отношение к предпринимательству весьма не однозначно¹.

- исследование типологии предпринимательства, его социальных корней, групп населения представляющих социальную дифференциацию предпринимательства;
- рассмотрение системы социальных связей различных групп населения задействованных в предпринимательской деятельности, определение субъективно-объективных отношений производителей и потребителей различных форм предпринимательской деятельности.

Здесь особое место должно отводиться изучению характера предпринимательского труда, профессии предпринимательской специальности, характеристике потребителей продуктов предпринимательства, в том числе различного рода услуг и сервиса — от шоу-бизнеса до спортивно-оздоровительных услуг. Это направление приобретает особое значение в силу того, что в последнее время все более самостоятельное значение приобретает сервис как отдельный вид предпринимательства и удовлетворения потребительского спроса.

- обоснование принципов подготовки предпринимательских кадров. Анализ состояния государственной политики в области специфики образования для предпринимателей, развитие этой сферы образования как особого вида образовательной интеграции;
- социокультурный анализ корпоративных методов руководства

¹ Такие позиции в частности высказывает М. Шкартан в работе «Феномен предпринимателя: Интерпретация понятия». — М., 1993; См. так же Заславская Т. И. Социальная трансформация российского общества. Деятельно-структурная концепция. — М., 2002. — С. 334–358.

в предпринимательстве, построение показателей культуры руководства, определение тенденции динамики изменений культуры лидерства, вопросы поколенческой преемственности в управлении предпринимательской деятельности;

- важным элементом прикладного изучения предпринимательства является правильное определение конечных целей этого вида социальной деятельности. Это в свою очередь связано с разработкой обстоятельного прогноза предпринимательства. Прогнозное обоснование социальных нововведений только начинает разрабатываться. Нет ни методологии прогнозирования, ни методов прогностики предпринимательства. Вместе с тем, очевидно, что без прогноза нельзя не только правильно выстроить процесс предпринимательства (особенно с учетом быстро меняющегося общественного статуса это явления и его социокультурного облика), но и в полной мере оценить потенциал этого вида социальной деятельности и его социальную динамику.

Перечисленные теоретико-методические подходы к социологическому изучению современного российского предпринимательства отражают не только исследовательские задачи, они определяют ту социальную константу, которая сегодня является приоритетной в создании предпринимательской деятельности.

Без фундаментального представления социального дискурса предпринимательства, его социокультурной природы не возможно представить перспективы предпринимательской деятельности, стратегию нормативного конструирования теории и практики предпринимательства. Это особо важно в условиях вхождения в рыночные отношения и глобализации социально-экономической жизни современного поколения граждан российского государства.



Н. М. Мухитов

Военнослужащий. В 1996 году окончил Военную Академию им. Фрунзе, в 2002 году — Российскую академию государственной службы при Президенте РФ.

Активно занимается проблемой экономической безопасности.

Имеет ряд научных статей и публикаций по данной тематике.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Неотъемлемой составляющей экономической безопасности государства является безопасность предпринимательства, которая означает защищенность жизненно важных интересов предпринимателей от разного рода угроз. В рыночных условиях предпринимательские структуры играют ключевую роль в развитии национальной экономики, достижении и сохранении ею конкурентоспособности на региональном и глобальном уровнях. Поэтому одна из важнейших задач государства в сфере обеспечения экономической безопасности состоит в том, чтобы содействовать развитию отечественного предпринимательства, стимулировать и защищать предпринимательскую деятельность от внешних и внутренних угроз. Отражение этих задач государства можно видеть в законах Российской Федерации, которые гарантируют свободу предпринимательской деятельности на всей территории страны. Так, ст. 8 Конституции РФ провозглашает единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности, равенство частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности. Ст. 34 закрепляет право каждого гражданина на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом, экономической деятельности. Ст. 35 гарантирует права частной собственности. В ней подчеркивается, что каждый гражданин страны может «иметь имущество в собственности,

владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами. Никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения. Право наследования гарантируется».

Экономическая безопасность предпринимательства есть состояние, определяемое множеством правовых, политических, экономических, социальных и технологических факторов. Экономическая безопасность определяется уровнем развития национальной экономики, насыщенностью национального рынка товарами и услугами, в том числе импортными, степенью криминализации экономики, общим состоянием научно-технического потенциала, развитостью внешнеэкономических связей и т.д. Состояние этих параметров могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние на характер и результаты предпринимательской деятельности. В этом плане под безопасностью предпринимательства понимается состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности от угроз, имеющих негативные экономические, организационные, правовые и иные последствия, на всех стадиях его функционирования.

Применительно к предпринимательству различаются угрозы внешние и внутренние. Среди внешних угроз предпринимательской деятельности можно назвать следующие:

- общее неудовлетворительное состояние национальной экономики;
- неразвитость рыночной инфраструктуры, слабость важнейших институтов рыночной экономики;
- структурные деформации национальной экономики, ее монополизация и низкая конкурентоспособность;
- несовершенство законодательной базы и практики применения права в спорах хозяйствующих субъектов, а также государственной экономической политики;
- разного рода риски, исходящие как от изменений в национальной и мировой экономике, так и от усиления конкурентных позиций соперников;
- криминализация экономики, рэкет, в том числе государственный и чиновничий, физическое насилие, вымогательство;
- неразвитость культуры и этики предпринимательства;
- публикации в средствах массовой информации недостоверных материалов об операциях фирм, направленные на их дис-

кредитацию, подрыв деловой репутации, нанесение им морального и материального ущерба;

Для сохранения экономической безопасности внутренние конфликты и угрозы имеют не менее важное значение. Их источником являются различные группы внутри предприятия. В этом плане безопасность предпринимательства может оцениваться с помощью различных критериев.

Во-первых, ее можно оценить с организационной стороны. В этом случае предполагается сохранение как самой фирмы, так и ее организационной целостности, нормальное функционирование основных подразделений.

Во-вторых, это оценка с правовой стороны. Имеется в виду обеспечение соответствия деятельности фирмы действующему законодательству, что выражается в отсутствии претензий со стороны правоохранительных органов (или контрагентов) к фирме. Эта цель достигается с помощью юридической экспертизы основных операций и сделок, заключаемых фирмой договоров.

В-третьих, безопасность может быть оценена как сохранение состояния защищенности внутренней конфиденциальной информации от утечки или разглашения в различных формах.

В-четвертых, с экономической стороны безопасность оценивается на основании результатов деятельности фирмы, таких как объем годового оборота, прибыль, рентабельность, отсутствие штрафов, санкций со стороны государственных органов за нарушение законодательства, отсутствие потерь от сделок с недобросовестными контрагентами и т.д.

К внутренним угрозам относятся также разглашение собственными сотрудниками конфиденциальной информации, низкая квалификация специалистов, разрабатывающих деловые документы, неэффективная работа службы экономической безопасности и лиц, отвечающих за проверку контрагентов. Существенное негативное влияние на эффективность функционирования предприятия могут оказать невыполнение договорных обязательств перед партнерами, нецелевое и нерациональное использование финансовых средств, непрофессиональная или разработка или недоработка проектов, волокита при их принятии, несвоевременное использование полученных по займам средств, нецелевое их использование и др.

По источникам или субъектам можно выделить угрозы, исходящие от:

- криминальных структур;
- недобросовестных конкурентов;

- контрагентов;
- государственных чиновников;
- собственных сотрудников.

Угрозы разной степени могут иметь для предприятия неодинаковые последствия. С этой точки зрения они могут быть классифицированы по своим последствиям, как угрозы с высокой, средней и низкой тяжестью последствий. В случае непоправимых последствий имеет место заметное ухудшение всех финансово-экономических показателей деятельности экономического субъекта, или же нанесение непоправимого вреда, что может привести к ликвидации предприятия. Второй случай связан с возможностью нанесения фирме таких финансовых потерь, которые окажут продолжительное негативное влияние на ее основные финансово-экономические показатели, для преодоления которых потребуется значительные ресурсы и время, а также изменение стратегических планов предприятия. Для угроз, не представляющих большой опасности и сопряженными с последствиями низкой степени тяжести, стратегические позиции фирмы не претерпевают серьезного ущерба. Для преодоления их последствий вполне достаточно тактических ресурсов.

В наиболее общем виде о безопасности фирмы свидетельствуют сохранение ее как целостного структурного образования и юридического лица и устойчивые значения основных финансово-экономических показателей.

Ключевое значение имеет обеспечение защиты от угроз экономической безопасности, поскольку все потери — организационные, информационные, материальные и т.д. в конечном счёте выражаются в экономических потерях. Угрозы экономической безопасности предпринимательства исходят от реальных или потенциальных действий физических или юридических лиц, нарушающих состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способных привести к прекращению его деятельности, либо к экономическим потерям.

Одной из важнейших угроз предпринимательской деятельности являются разного рода риски. Под риском понимается вероятность наступления потерь для предприятия вследствие тех или иных действий (или бездействия) со стороны внешних субъектов, либо внутренних субъектов предприятия. Поэтому необходимым условием обеспечения безопасности предпринимательской деятельности является предотвращение разного рода рисков, создание механизмов эффективного управления ими. В условиях рыночной экономики оценка риска финансово-хозяйственной деятельности предприятий приоб-

ретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления.

Одним из результатов перехода России на рельсы рыночной экономики стало увеличение рисков как для национальной экономики и предпринимательства в целом, так и для каждого субъекта предпринимательской деятельности. Как отмечает Ф. И. Шамхалов, «Российская Федерация оказалась перед специфической проблемой, суть которой состоит в несоответствии между привлекательностью российского рынка для иностранных и внутренних инвестиций и уровнем социальной и политической нестабильности, ставшей главным препятствием для притока сколько-нибудь объемных капиталов в экономику. Более того, с значительной долей уверенности можно сказать, что политический фактор несет в себе потенциальную угрозу и высокий риск экономической дестабилизации, которые могут надолго лишит российскую экономику так нужных ей инвестиций. Этот фактор приобретает дополнительную актуальность и значимость, если учесть, что в условиях все более ускоряющейся глобализации российская экономика становится интегральной частью мировой экономики»¹.

Выделяют следующие видов рисков:

- региональный, характеризующийся особенностями региона, в котором планируется или уже осуществляется деятельность предприятия;
- природно-географический, вытекающий из условий природной среды;
- политический, вызванный изменением общественно-политического климата в стране и регионе;
- нормативно-правовой, обусловленный изменениями в законодательной сфере;
- транспортный, который может быть вызван потерями при транспортировке товаров;
- производственный, обусловленный недостатками организации и реализации производственной деятельности;
- личностный, возникающий из-за деловых и моральных качеств работников предприятия;
- конкурентный, связанный с ухудшением конкурентной позиции предприятия;
- технологический, связанный с недостаточными темпами внедрения новых технологий и освоения новой продукции.

¹ Шамхалов Ф. И. Теория государственного управления. — М., 2002. — С. 490.

К числу неэкономических рисков в первую очередь следует отнести политические риски. Американский исследователь Ч. Кеннеди считает, что политический риск кроме чисто политических включает в себя все нерыночные факторы — социальные, культурные, идеологические¹. Действительно, безопасность предпринимательской деятельности в значительной степени зависит от социальной и политической стабильности в обществе. Знание политической ситуации очень важно для компании и отдельного предпринимателя для маневрирования и принятия адекватных решений. Говоря о политических рисках, мы подразумеваем всю совокупность политических факторов, оказывающих воздействие на деятельность экономических субъектов. В их основе лежат те или иные непредвиденные обстоятельства, вызванные политическими событиями или процессами как в стране, так и за рубежом. Они по Ф. И. Шамхалову определяются «как возможность ухудшения экономической деятельности хозяйствующих субъектов на территории данной страны в результате влияния политических факторов: конфликтов, нестабильности, этно-национальных пертурбаций, непродуманных действий правительства, рост национализма, фундаментализма и т.д. При всех случаях речь идет об отрицательном воздействии политических причин на экономику»².

В значительной степени политические риски связаны с действиями органов государственной власти, препятствующими реализации тех или иных жизненно важных для предпринимателя деловых операций, изменяющими условия ранее заключенных соглашений или имеющими своим результатом угрозу частичной или полной конфискации собственности.

Экономические риски предпринимательской деятельности вытекают из самой необходимости поддержания предпринимателем многочисленных финансово-хозяйственных связей с другими субъектами экономической деятельности. Их экономическое положение, особенно платежеспособность, имеет существенное значение для предпринимателя. Это касается, прежде всего, тех контрагентов, которые по отношению к предпринимателю выступают в качестве должника и могут уклоняться от своих имущественных обязательств, прибегая к процедуре банкротства, в том числе и фиктивного банкротства, когда собственник или руководитель предприятия объявляет о его несосто-

¹ Ch. Kennedy. The Definition and assessment of political risk in international business: A review of the literature // Academy of Management Review. № 8 1983, p. 249–254.

² Шамхалов Ф. И. Теория государственного управления. — М., 2002. — С. 491.

тельности с целью добиться обманным путем реструктуризации долга, либо уклониться от уплаты долга. В этом плане для обеспечения безопасности предпринимательства от возможных преступлений в отношениях с контрагентами необходимо получение достоверной информации об их финансово-экономическом положении, деловой репутации, личности руководителей и т. п.

Иногда применительно к современному миру не без оснований применяется понятие «общества риска». Такая оценка не лишена доли истины, т.к. развернувшаяся в мире информационная и телекоммуникационная революция помимо всего прочего имеет своим результатом расширение спектра рисков и масштабов потенциальных кризисов в различных сферах общественной жизни. Причиной таких рисков могут стать не только политические кризисы, революции, военные перевороты, но и такие шаги государства, как изменение законодательства, смена у власти политических элит и т. д.

По мере интернационализации и глобализации мировой экономики, появления новых рынков и связанных с этим процессов и явлений возникли новые источники угроз безопасности национальной экономики и отдельным предприятиям. Прежде всего речь идет о характерных для развивающихся и переходных экономик общей тенденции к возрастанию социальной и политической нестабильности, противоречивости и непредсказуемости политики развивающихся стран в отношениях с другим государствами, транснациональными корпорациями, международными финансовыми организациями, реальными и потенциальными инвесторами. Это ведет к тому, что правительства даже крупных индустриально развитых стран оказываются не в состоянии защитить инвестиции национальных корпораций в этих развивающихся странах.

Этот факт тем более должен привлечь внимание, поскольку развивающиеся и переходные экономики испытывают огромную потребность в развитии международной торговли и привлечении широко-масштабных инвестиций. Они служат одним из основополагающих средств обеспечения экономического роста и благоприятных условий формирования структуры национальной экономики, отвечающей требованиям рыночных принципов. Инвестиции важны также как средство выравнивания уровней социально-экономического развития различных регионов, обеспечения стабильности производства и его конкурентоспособности, внедрения новейших достижений научно-технического прогресса.

На протяжении 90-х годов инвестиционный климат в России характеризовался наличием множества сдерживающих факторов. В экономической и финансовой сферах это выражалось в непосильном налоговом бремени, неразвитости и нестабильности функционирования кредитно-финансовой системы страны, высокой степени монополизации экономики, неразвитости рыночной инфраструктуры и т.д. Несомненно, ключевую роль в этом отношении сыграли ослабление государства, социальная и политическая нестабильность, нарушение принципов законности и справедливости при приватизации, результатом которой стали резкое социальное расслоение населения по доходам и собственности, резкое снижение жизненного уровня населения, безработица, резкий рост коррупции и криминализации экономики.

Сильным сдерживающим фактором на пути инвестиций явились отсутствие должного нормативно-правового обеспечения гарантий инвесторам на всех уровнях управления, частая смена законодательных актов, отсутствие эффективного механизма контроля над их исполнением. Бюджетно-налоговая, кредитно-денежная, внешнеэкономическая политика были слабо ориентированы на оживление инвестиционного процесса. Большая часть сбережений населения и средств коммерческих структур вкладывалась в финансовую и торгово-посредническую деятельность, а не в инвестирование в реальный сектор экономики. Свою негативную роль сыграли также низкая платежеспособность населения и широкие масштабы оттока капиталов из страны.

Начиная с 1999 г. в российской экономике все очевиднее стали проявляться позитивные тенденции экономического роста, ее инвестиционная привлекательность, соответственно, рейтинг стали повышаться. Увеличивается доля амортизационных отчислений для целей инвестирования. Об этом свидетельствовал, например, тот факт, что в одну только нефтяную промышленность инвестиции возросли с 2 млрд. долл. в 1998 г. до 6 млрд. долл. в 2000 г. Такая же тенденция обнаружилась в других добывающих отраслях. Инвестиции в эти отрасли имеют мощный мультипликативный эффект, благоприятно влияющий на другие отрасли экономики.

Главная роль в достижении макроэкономической стабилизации, соответственно в снижении разного рода рисков и активизации инвестиционного процесса принадлежит государству. От эффективности государственной деятельности в этих сферах в значительной мере зависит действенность других слагаемых макроэкономического меха-

низма – социальной, бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, антимонопольной, антициклической, валютной политики. Поэтому очевидно, что разработка и осуществление комплекса мер, направленных на снижение различных рисков являются важнейшими компонентами государственной политики обеспечения безопасности предпринимательства. Иначе говоря, государство призвано обеспечить снижение уровня неопределенности, случайности, риска, укрепить социальную и политическую стабильность в обществе. Но и сами предприятия должны прилагать усилия в этом направлении, поскольку целый ряд рисков порождается их действиями. К их числу относятся, например, так называемый управленческий риск, который дает о себе знать в условиях неопределенности и непредсказуемости, когда принятие оптимального решения по достижению поставленной цели становится весьма трудным и даже недостижимым. Такой риск возникает в случае принятия руководством предприятия решений, не соответствующих реальному положению вещей в данный конкретный период времени. Он может возникнуть также в результате ошибок при подборе кадров, информационно-технического обеспечения и организационной структуры предприятия. Для недопущения и преодоления такого рода рисков предприятие может обратиться к консультативным центрам по анализу и оценке рисков. Такие центры и отделы создаются также самими крупными компаниями и банками.

Одним из факторов, снижающих безопасность предпринимателя, настоящей угрозой честному ведению дел стала величина налогового бремени. Если в США система подоходных налогов предусматривает их уплату по ставкам от 15 до 25%, а ставка налога на прибыль корпораций снижена до 34%, то в России, согласно аналитическим данным, совокупные изъятия в федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты в виде налогов и обязательных платежей до налоговых нововведений последних лет достигала 90% балансовой прибыли предпринимательских структур¹. Реакцией на это стало массовое уклонение от налогов, так как в этой ситуации предприниматель просто вынужден либо закрыть свое дело, либо перевести капитал за границу, либо пытаться получить квоты и льготы, или же перейти на наличный расчет, уклоняясь от налогов и т. д. Хотя за последние несколько лет эта ситуация заметно изменилась к лучшему, нельзя сказать, что здесь не осталось серьезных проблем.

¹ Мау В. Стабилизация, выборы и перспективы экономического роста // Вопросы экономики. – № 2. – 1997. – С. 65.

Государство должно играть существенную роль в обеспечении жизнеспособности и эффективного функционирования национальной экономики, оказывая существенную помощь всем формам предпринимательства. Показательно, что в США, например, где роль государства слабее по сравнению с большинством других индустриально развитых стран, нередки случаи, когда федеральное правительство прибегает к мерам для спасения от краха тех или иных крупные корпорации. В их числе можно назвать всемирно известные корпорации «Локхид», «Крайслер», «Дженерал моторс» и др., которые после кризисных ситуаций, в которых они оказались, сумели сохранить свои позиции благодаря государственной помощи.

Государственная поддержка приобретает особую значимость в условиях переходного периода, когда политика государства во многом определяет характер, направление и темпы рыночных преобразований российской экономики. Потери для экономики при отсутствии государственной поддержки предприятий и отраслей имеют столь масштабный и необратимый характер, что могут привести к безвозвратной утрате новейших технологий, уникальных производств, научных школ и незаменимых специалистов.

Вданной связи интерес представляют доводы, которые приводятся в Отчете Всемирного банка о мировом развитии за 1997 г. «Несовершенство возможностей государства в бывших советских республиках, — говорилось в нем, — серьезное и нарастающее препятствие для дальнейшего прогресса в большинстве областей экономической и социальной политики... В СНГ зачастую отсутствует четкое определение новой роли государства... Во-первых, слабая и медлительная юридическая система служит серьезной помехой как реформам, так и экономической деятельности... Во-вторых, размытость границ между частной и государственной собственностью породила активизацию частных интересов, и чиновники часто используют государственное имущество... в целях личного обогащения. В-третьих, неясная и еще крайне сложная система регулирования подпитывала коррупцию во всех областях взаимоотношений между государственным и частным сектором»¹.

Как показывает опыт индустриально развитых стран, одной из главных угроз свободе предпринимательской деятельности является нарушение принципов добросовестной конкуренции или отсутствие

¹ Всемирный банк. Отчет о мировом развитии 1997. Государство в меняющемся мире. — М., 1997. — С. 198–199.

условий для ее осуществления. Недобросовестной считается конкуренция, осуществляемая на рынке с полным или частичным нарушением действующего законодательства и принятых в обществе этических норм и правил. Признаками такой конкуренции являются распространение ложных сведений о конкуренте и предлагаемых им на рынке товарах и услугах; незаконное использование товарного знака конкурента, его фирменного наименования или маркировки; продажа товаров и услуг по демпинговым ценам; тайный сговор на торгах и создание тайных картелей для влияния на цены; нарушение качества, стандартов и условий поставки продукции и т. д.

Крупная корпорация в одиночку или в союзе с другими крупными корпорациями способна завоевать и укрепить господствующее положение на рынке своих товаров, ограничить объемы производства, разделить рынок по территориальному, ассортиментному или иному принципу, вытеснить с рынка более мелких конкурентов и возводить препятствия для вступления на него потенциальных конкурентов. Как отмечали С. Фишер, Р. Дорнбуш и Р. Шмалензи, «поскольку явные соглашения о ценах между частными корпорациями обычно запрещены законом, олигополисты часто ищут пути к тайному сотрудничеству, не основанному на достижении договоренности в явном виде. Фирмы могут поддерживать связь друг с другом разнообразными общедоступными легальными способами, а также использовать множество средств, чтобы облегчить выявление обмана»¹. Такие шаги справедливо классифицируются как подавление конкуренции. Причем, чем крупнее и мощнее корпорации, тем больше их вес и влияние на общество и государство, а также на более мелкие и более слабые предприятия. «Рост, — подчеркивал американский исследователь Дж. Гэлбрейт, — увеличивает власть над ценами, издержками, потребителями, поставщиками, обществом и государством, а также вознаграждает индивидуально тех, кто ему способствует»².

Иначе говоря, несколько крупнейших корпораций, коллективно осуществляющих свою власть, могут навязать рынку правила игры, в том числе и цены. Создается ситуация, когда не потребитель, а производитель диктует ситуацию на рынке. Корпорация стремится контролировать и регулировать выбор, осуществляемый потребителем. Потребитель постепенно подпадает под влияние производителя, и уже не его вкусы и желания диктуют рынку образ и направления действий. Об

¹ Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М., 1993. — С. 221.

² Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. — М., 1973. — С. 70.

этом свидетельствует, например, так называемая экономика предложения, получившая распространение в последние десятилетия. Если традиционно считалось, что спрос населения определяет основные показатели предложения на рынке товаров и услуг и, соответственно, их производство, то сторонники новой экономики исходят из того, что именно предложение определяет спрос, а не наоборот.

Защищая общество, потребителя и принципы рыночной экономики, государство должно активно вмешиваться в рыночные отношения в случае нарушения справедливых правил, которые должны соблюдаться всеми участниками рынка. Главная задача государства состоит в том, чтобы создать равные условия конкуренции для всех хозяйствующих субъектов и всех отраслей экономики. Поскольку рыночная экономика представляет собой арену острой конкурентной борьбы между множеством различных субъектов экономической деятельности, задача государства состоит в том, чтобы гарантировать узаконенные нормы и правила для отношений между ними, выполнять в лице своих регулирующих органов, прежде всего антимонопольного министерства и арбитражного суда роль арбитра при разрешении возникающих между ними споров и конфликтов. От государства в значительной степени зависит сохранение и развитие конкурентной среды. Его политика способна оказывать значительное влияние на успех отдельных предприятий и отраслей экономики. Поэтому отдельные меры государства по регулированию рынка могут восприниматься разными предпринимателями по-разному, с одобрением, неодобрением и даже с враждебностью.

Рыночная экономика представляет собой открытую, неравновесную и динамичную систему. Решая одни проблемы, она порождает множество других, порой способных привести к весьма негативным последствиям для благосостояния широких слоев населения, так и отдельных экономических субъектов. К таким негативным последствиям следует отнести усиление социального расслоения, выражающегося в расширении разрыва между имущей и неимущей частями населения, росту безработицы, возрастанию социальной нестабильности в обществе и социальным конфликтам. Естественно, это негативно отражается на состоянии отдельных предприятий, корпораций, фирм, отраслей и всей национальной экономики. В этом плане государство призвано разработать и реализовать меры по регулированию стихийных рыночных сил, корректировке, смягчению и предотвращении негативных последствий для эффективного функционирования рыночной экономики. Здесь ключевая функция государства со-

стоит в обеспечении баланса интересов всех субъектов рыночной экономики, что создаст благоприятные условия для достижения и укрепления социальной и политической стабильности в обществе.

Следует отметить, что либеральный рынок, если доводить его принципы до логического конца, может стать источником угрозы для функционирования множества мелких и средних, а также оказавшихся в зоне неустойчивости крупных предприятий. Дело в том, что ничем неограниченная конкуренция выводит на передний план наиболее крупные и могущественные корпорации, которые монополизируют производство товаров и услуг и устанавливают контроль над рынком или отдельными его сегментами. Неограниченная игра рыночных сил зачастую ведет к макроэкономическим и финансовым диспропорциям, поэтому задачей государства является коррекция негативных последствий для социальной сферы. Для защиты конкурентной среды государство использует антимонопольное законодательство. Государственному регулированию подвергаются принципы и методы конкуренции с целью добросовестной конкуренции. Согласно антимонопольному законодательству, запрещается заключение и осуществление в любой форме согласованных действий между экономическими субъектами, в которых предусматривается: «установление цен (тарифов), скидок (надбавок), размеров выплат или других условий, направленных на ограничение конкуренции (ценовые соглашения); раздел рынков по территориальному принципу, по объему продаж или закупок, по ассортименту товаров, по рангу продавцов или покупателей, либо по другим признакам с целью монополизации; устранение с рынка или ограничение доступа на него других хозяйствующих субъектов в качестве продавцов или покупателей; другие условия, которые существенно ограничивают или могут ограничивать конкуренцию»¹.

В России принят и действует комплекс законов и нормативно-правовых актов в защиту конкурентной среды и предотвращения монополизации экономики. Согласно п. 2 ст. 34 Конституции Российской Федерации, не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Одним из первых был принят Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. № 948-1. В нем зафиксированы основные принципы и направления государственной антимонопольной политики, направленной

¹ Энциклопедия предпринимательства. – М., 1994. – С. 129–130.

на предупреждение и пресечение любых форм недобросовестной конкуренции, способных поставить в привилегированное положение одних в ущерб другим субъектам экономической деятельности. Акцент в нем сделан на предупреждении и пресечении попыток отдельных корпораций добиться доминирующего положения на рынке, нарушая тем самым нормы добросовестной конкуренции; повышения конкурентоспособности как национальной экономики в целом, так и отдельно взятых предприятий. К сожалению, этот закон не всегда выполнялся должной мере.

В целях повышения эффективности реализации закона был создан Государственный комитет по антимонопольной политике (ГКАП). В его развитие и дополнение были приняты новые законодательные и нормативно-правовые акты. Так, учитывая опыт внедрения и функционирования рыночной экономики, в 1995 г. в закон о конкуренции были внесены существенные изменения. Например, если предпринимательская структура обнаруживает случаи недобросовестной конкуренции, угрожающие ее экономической безопасности, она вправе обратиться в территориальное управление Государственного комитета по антимонопольной политике с заявлением с приложением документов, свидетельствующих о фактах нарушения антимонопольного законодательства. Антимонопольный орган наделен полномочием выносить решения о прекращении выявленных нарушений.



Е. А. Стёпин

Профессор Российской Академии предпринимательства, кандидат экономических наук, доцент.

С 1991 года совмещает предпринимательскую деятельность с преподаванием. Является директором ООО Фирма «ТРЕДИА», занимающегося консалтингом в инвестиционной сфере.

Автор более 50 статей по вопросам экономической теории.

ВОПРОСЫ РОСТА ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВА НА ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Проблема роли и места государства в экономике всегда находилась и находится в зоне внимания ученых экономистов. Определению роли государства и границ его вмешательства в экономику или общественную жизнь посвящено значительное количество научных исследований. Среди них можно выделить несколько основных, иногда диаметральных, точек зрения: от подавляющей роли государства экономики и общества до его полного устранения из экономической сферы.

Ряд экономистов обосновывают тезис о вредности и недопустимости любого вмешательства государства в рыночную экономику. Сторонники данной точки зрения считают государство препятствием в экономическом развитии страны и рассматривают это вмешательство как негативную, хотя и объективно необходимую меру, соответствующую лишь кратковременному периоду развития. В дальнейшем, по их убеждению, влияние государства должно естественным образом уменьшаться до минимума в пользу преобладающего развития частного предпринимательства¹.

Другие экономисты, не отвергая государственное регулирование экономикой, целью своих исследований считают поиск необходимого инструментария такого вмешательства, т. е. рассматривают различ-

¹ Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) // Вопросы экономики. — № 11. — 2002.

ные направления экономической политики государства и определяют степень ее эффективности¹.

Следует отметить также попытки некоторых отечественных и зарубежных экономистов определить количественную составляющую государственного регулирования в экономике и зависимость экономического роста от размеров государства².

Согласно общей закономерности старые формы общественного состояния распадаются быстрее, чем формируются новые образования, и общество на какое-то время может оказаться в состоянии опасной неопределенности. Это общая закономерность исторического развития, но в России в силу масштабности ее территории, слабости коммуникаций, культурного и этнического многообразия переходные состояния и периоды нередко оказывались особенно длительными и болезненными. В результате перемены в обществе всегда начинались с большим опозданием, когда порождавшие их противоречия уже достигали критической точки. Поэтому всякие преобразования начинались, как правило, с периода естественной разрушительной деятельности, а неопределенность затягивалась на годы и даже десятилетия. Не исключением являются и реформы конца XX века.

Преобразования, необходимость которых ясно ощущалась всем обществом, в силу инерции политического мышления и политической культуры реформаторов были начаты в таких формах и в таком темпе, которые явно не учитывали глубинные особенности существовавшего советского общества. Поспешность осуществления мероприятий по демократизации привела к тому, что в кратчайшие сроки были последовательно разрушены несущие конструкции самой власти — сначала КПСС, затем Советы народных депутатов, между тем как альтернативная система государственного управления существовала только в эскизах. В этих условиях эффективность государственной деятельности упала до нулевой отметки.

Деятельность реформаторов, осуществлявших демонтаж административно-командной системы, была нацелена на минимизацию роли государства и всемерное усиление роли негосударственного делового

мира и гражданского общества. Программа тотального разгосударствления экономики, политики, социальной и духовной сфер, была перевыполнена по срокам и по объему. Демонтажу подверглось само государство СССР, а внутри каждой постсоветской страны, в том числе в Российской Федерации, массивному демонтажу подверглись основные опоры государства: государственная собственность, государственная идеология, основные государственные институты — армия, система образования и т. д. В результате «скоростного» проведения радикальных преобразований старый, пусть и недостаточно эффективный, механизм координации различных видов деятельности был сломан. При этом новый, рыночный механизм еще не был готов выполнять все необходимые функции координации. В настоящее время такой способ реформирования подвергается критике даже экономистами, которых трудно заподозрить в симпатиях к существовавшей в дореформенной России административно-командной системе. Так, Я. Корнай считает, что «как бы скорость преобразований ни была важна, она не является главным мерилем успеха. В те времена многие участники постсоциалистической трансформации были одержимы скоростью. Чрезмерный акцент на скорости приводит к нетерпимости, агрессивности и самонадеянности». И далее: «Переход от социализма к капитализму должен протекать органично. Иначе и быть не может»¹.

Вторая часть задачи — созидательная — оказалась несравненно более сложной. Негосударственный деловой мир возник вне рамок, побуждающих его к ответственности и определяющих его деятельность, как приемлемую и выгодную для общества в целом. Более того, возникнув на базе бессистемной приватизации государственной собственности как своего рода отрицание ее, этот деловой мир формировался как антипод государства. Проявление его антигосударственных черт можно наблюдать и по сей день. Примером антигосударственной деятельности являются скандалы, связанные с деятельностью наиболее крупных собственников, которых в России называют «олигархами».

В настоящее время стоит задача повышения экономической и социальной эффективности государства хотя бы до тех пределов, которые являются минимально необходимыми для жизнедеятельности такой сложной и внутренне противоречивой страны, как Россия.

¹ Фетисов Г. О выборе целей и инструментов монетарной политики // Вопросы экономики. — № 2. — 2004; Явлинский Г. Какую экономику и какое общество мы собираемся построить и как этого добиться?; Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. — № 4. — 2004.

² Илларионов А., Пивоварова Н. Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. — № 9. — 2002.

¹ Корнай Я. «Путь к свободной экономике»: десять лет спустя // Вопросы экономики — № 12. — 2000.

В условиях тяжелейшего экономического кризиса, распада прежних социальных отношений, исчезновения целых отраслей и сфер народного хозяйства, служивших полем деятельности и источником средств существования десятков миллионов людей, формирование гражданского общества объективно не может происходить динамично и конструктивно. Напротив, в обществе распространены процессы деструктурирования и даже атомизации. В нынешних условиях люди и группы людей стихийно пытаются освоить новые ниши социального и экономического выживания. Причем, акции социального протеста в обществе, привыкшем жить в условиях тоталитарного государства и потому ищущих у него защиты, направляются против государственных институтов, которые в настоящее время не только бессильны изменить ситуацию к лучшему, но и непродуманностью своей политики прямо провоцируют эти выступления. Примером этого могут служить недавние акции протеста населения против «монетизации» льгот. Проведение пенсионной реформы и последующая «монетизация» льгот безусловно являются составной и объективно необходимой частью рыночных преобразований. Вместе с тем, теоретический постулат не оправдывает непродуманных и скороспелых действий государственных органов. Стремление отчитаться за формальные признаки рыночной экономики перед властью (читай: Президентом РФ) напоминает худшие времена «застоя» с его сдачей объектов к празднованию революционных дат.

Таким образом, говоря о необходимости проведения реформ, следует понимать, что речь идет о процессе коренного преобразования сложившейся в России социально-экономической системы. Это преобразование должно осуществляться осторожно, цивилизованно и сопровождаться легитимизацией всех тех элементов и отношений, которые могут быть использованы для строительства новой российской экономики.

Требования коренного преобразования социально-экономической системы диктуются также и другим важнейшим обстоятельством — особенностью России как наследницы одной из крупнейших в прошлом империй с огромной территорией, этническим и культурным разнообразием, глубиной социальных и региональных различий. В отличие от небольших государств, с внутренне однородным этническим населением, Россия в ее современном виде может существовать и эффективно развиваться лишь при наличии высокоразвитой экономики и гражданского общества, которые только и способны соединить воедино столь разные территории и народы. В условиях массо-

вой бедности и коррупции, узости и разделенности внутренних рынков, ничем не ограниченной власти олигархов, отсутствия действенной судебной и ответственной исполнительной власти нет и не будет силы, которая смогла бы помешать возможному распаду страны и российской государственности. Следовательно, речь идет не просто о месте России в цивилизованном мире и не только о вхождении России в мировое экономическое пространство в качестве равноправного партнера, а о выживании российского государства в его нынешних границах.

В Российской Федерации проблема оптимального устройства современного эффективного государства связана с необходимостью совмещения социальной стабильности и процессов развития.

Решение таких масштабных государственных задач непосредственно связано с наращиванием собственного потенциала государства. Эффективно решать эти задачи, обладая малым потенциалом, государство просто не в состоянии.

В этих условиях, расширение государственного регулирования становится объективно необходимым. Без него не в состоянии обеспечить стратегического развития национальной экономики даже вся совокупность крупнейших предприятий России. Однако, вопрос создания необходимых для этого условий, в первую очередь, наличие в распоряжении государства достаточных финансовых ресурсов, остается нерешенным. Конечно, можно идти по пути накопления необходимой массы финансовых средств для решения как текущих, так и перспективных экономических и социальных задач в руках государства. Данная позиция отчасти реализуется созданием в стране стабилизационного фонда и накоплением золото-валютных запасов.

Вместе с тем, дело не только в количестве имеющихся в распоряжении государства финансовых ресурсов. Одна из существующих в настоящее время проблем, это эффективное их распределение. В первую очередь, это относится к бюджетным средствам всех уровней, так как именно бюджеты разных уровней и составляют ту реальную базу, которая должна обеспечить экономический рост и социальную защищенность населения России. Конечно, существующих бюджетных средств для решения задач экономического роста в настоящий момент явно недостаточно, но упорядочение бюджетных расходов на социальные нужды может дать положительный эффект уже в ближайший период.

В силу вышесказанного, следует обратить внимание на совершенствование такого инструмента государственного регулирования, ко-

торый является универсальным для любой экономической системы. Таким эффективным инструментом государственного регулирования в рыночной экономике является бюджетная политика. Но для того чтобы избежать прошлых ошибок реформирования, совершенствование бюджетной политики следует осуществлять параллельно с укреплением федеральных институтов власти. Именно потому совершенствование бюджетной системы России в настоящее время выдвигает на первый план вопросы установления оптимального сочетания полномочий государственной власти и местного самоуправления. Четкое разграничение полномочий является необходимым как с политической, так и с экономической точки зрения, так как именно оно является основой консолидации различных регионов страны и населяющих эти регионы различных национальностей. Без такого разграничения все мероприятия по централизации власти, обречены на низкую эффективность.

Разграничение полномочий властных структур обусловливается также необходимостью решения общеэкономических, в первую очередь, социальных задач, стоящих сегодня перед нашим обществом.

Отсутствие четкого разграничения между бюджетами разных уровней порождает безответственность руководителей всех рангов за свои действия и обещания, ведет к крайним формам популизма власти на местах, а главное, не создает действенных стимулов по поиску новых источников формирования доходной части бюджета на региональном и местном уровнях. Результатом подобного положения является несоразмерный рост расходных обязательств бюджетов всех уровней, наличие которых не только не способствует решению экономических и социальных проблем, но и дискредитирует саму власть а, следовательно, и существующую политическую систему. Несмотря на различные оценки, все экономисты сходятся в одном — возможности по финансированию расходных обязательств ограничены. Так, реализация всех положений федеральных законов требует объем средств, который более чем в 1,5 раза превышает возможности консолидированного бюджета Российской Федерации. В связи с этим, изменения в назначении руководителей регионов, а не их выборность, является необходимой мерой, повышающей их ответственность за свои обещания и действия. Такому способу формирования региональной власти соответствует тенденция повышения степени концентрации финансовых ресурсов на федеральном уровне. Подтверждением служит введение в действие с 1 января 2005 года Федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих прин-

ципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Введение данных законодательных норм повлечет за собой не только более четкое разделение полномочий между органами государственной власти и органами местного самоуправления, но и повысит их ответственность за исполнение расходных обязательств бюджета разных уровней.

Следует особо оговориться о взаимодействии финансового разграничения с укреплением дисциплины во все ее аспектах. Причем укрепление дисциплины не столько должно выражаться в принятии тех или иных законодательных актов, сколько в разработке действенного механизма контроля за их соблюдением с последующим привлечением к ответственности в случае их неисполнения руководителей всех уровней и рангов. В ряде случаев, примером которых является ситуация в Корякском округе с полным отсутствием тепла в жилом секторе в зимний период, дело не должно ограничиваться только отстранением от должности тех или иных руководителей, виновных в подобных преступлениях. При этом должна быть разработана система мер ответственности за должностные преступления и неотвратимость ее применения на местах.

Структура консолидированного бюджета лишь в самом общем виде отражает результаты межбюджетного регулирования. Основная проблема заключается в определении и изменении основных компонентов механизма межбюджетного регулирования: распределение налогового потенциала и неналоговых доходов по территории страны, региональные аспекты распределения доходов по трем уровням бюджетной системы, распределение трансфертов из федеральных фондов, соотношение расходов на текущие и инвестиционные затраты и влияние на них межбюджетного регулирования.

Стержнем всего механизма межбюджетного регулирования доходов бюджетов является система распределения налоговых доходов по территориям и между бюджетами различных уровней. В сущности, это и есть экономическая основа российского бюджетного федерализма. Их объем колеблется по годам и составляет в среднем чуть больше 80%.

Для региональных бюджетов подавляющая часть их доходов является результатом реализации отношений, основанных на распределении регулирующих доходов. По этой причине распределение доходов является первичным в межбюджетном регулировании по сравнению с

последующим распределением финансовой помощи из федерального бюджета.

В расходной части механизм межбюджетного регулирования складывается из текущих и капитальных затрат. Эти затраты, в свою очередь, состоят из закрепленных за местными органами власти расходных полномочий, также субсидий, дотаций и субвенций из федерального бюджета.

На региональном и местном уровне возникающие бюджетные диспропорции до сих пор традиционно пытаются сбалансировать за счет дополнительного федерального финансирования. Действительно, многие десятилетия при возникновении в регионах форс-мажорных обстоятельств, центр всегда оказывал необходимую финансовую помощь. Подобное иждивенчество настолько плотно вошло в жизнь, что иной подход в формировании доходов ряда местных бюджетов вообще не рассматривался. Кстати, это иждивенчество переросло рамки внутригосударственных отношений и вышло на межгосударственный уровень. Чем иначе можно объяснить просьбы, а иногда и требования о помощи к России со стороны бывших союзных республик, заниженные цены на поставки топливно-энергетических ресурсов, безвозмездная помощь в форс-мажорных обстоятельствах, как это было в Киргизии и т. п. Ведь по существу такие отношения с независимыми государствами, которыми являются в настоящее время все республики постсоветского пространства, являются прочно укрепившимся представлением о роли центра.

Передача властных полномочий центра на уровень регионов без надлежащего уровня ответственности за обещания региональных представителей власти породила поток самых разнообразных проектов экономического и социального характера, дающих дополнительные льготы населению регионов. Однако, при принятии различных законодательных актов, как на уровне Российской Федерации, так и на региональном уровне преобладал все тот же стереотип формирования доходной части бюджета. Между тем, ситуация, связанная с принятием бюджета и его балансированием, изменилась коренным образом.

В настоящее время возможности бюджетного финансирования всех установленных действующим законодательством расходных обязательств ограничены имеющимися финансовыми ресурсами бюджетной системы Российской Федерации. Федеральный бюджет, обремененный внешними заимствованиями, уже не в состоянии не только поддерживать местные бюджеты, но и выполнять свои собственные обязательства.

С 1999 г. Правительством РФ на федеральном уровне проводится работа по выявлению социально и экономически неэффективных бюджетных обязательств. Как отмечалось выше, реализация всех положений федеральных законов потребует финансирования, объем которого не менее чем в 1,5 раза превышает возможности консолидированного бюджета Российской Федерации.

В 2000 г. был принят Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Российской Федерации», предусматривающий возможность приостановки (отмены) действия законом о бюджете решений, не обеспеченных источниками финансирования. Данная норма активно применялась при формировании федерального бюджета на 2001—2003 гг., что стало одним из существенных факторов обеспечения его сбалансированности.

Несмотря на это, данный механизм обеспечивает лишь временное и частичное решение проблемы, проводимая реформа федеративных отношений и местного самоуправления требует безотлагательной инвентаризации всех закрепленных в федеральных законах, законах субъектов Российской Федерации, решениях представительных органов местного самоуправления, иных нормативно-правовых актах положений, касающихся вопросов бюджетного финансирования.

Но данная инвентаризация должна быть дополнена совершенствованием статистической отчетности. Это касается как методик, так и показателей статистической отчетности. Ни для кого не является секретом, что расходование средств фонда занятости и пособий по безработице носит далеко не адресный характер. Однако, формальные признаки принадлежности, например, к группе безработных соблюдаются полностью. Слабо контролируется на местном уровне деятельность предпринимателей, участвующие в малом бизнесе. И хотя данная категория населения составляет значительную долю в общем удельном весе занятых, они выпадают из статистической отчетности как налогоплательщики, значительно уменьшая доходные источники всех бюджетных уровней.

Другой проблемой является то, что права населения на пользование услугами установлены преимущественно в терминах доступности ресурсов, что исключает четкое количественное и качественное определение услуг, которые должны быть произведены за счет средств расширенного бюджета. Это мешает создать механизм управления эффективностью бюджетных средств, затрачиваемых на оказание услуг.

В последнее время Минфин РФ выдвинул ряд инициатив, направленных на устранение данных противоречий. Так, государство должно

выступать одним из основных субъектов спроса на социальные услуги, приобретая их для граждан с относительно низкими доходами через системы обязательного медицинского страхования, полную или частичную оплату образовательных услуг и т. п. На наш взгляд, бюджетная политика в социальной сфере и должна быть в настоящее время определяющим направлением государственного регулирования. В то же время, попытки осуществления всех начинаний в социальной сфере оканчивались далеко не положительными результатами для населения. Уже сейчас ясно, что проведение реформ в социальной сфере, без тщательно продуманного и поэтапного подхода, способно вызвать такие деструктивные последствия, что о дальнейшем развитии экономики и экономическом росте придется забыть. Все необходимые финансовые ресурсы государства пойдут не на реализацию долговременных и перспективных программ, а на компенсацию потерь, вызванных непродуманностью действий реформаторов.

Совершенствование бюджетной политики вместе с проводимой административной реформой даст возможность определить структурные звенья оптимального устройства российского государства. Вместе с тем, оптимизация государственного устройства должна быть дополнена территориальной реформой. Уже сейчас существует необходимость реформы муниципальной системы. Таким образом, с большой долей вероятности можно говорить о проведении в ближайшее время административно-территориальной реформы¹. В силу специфических особенностей России, о которых говорилось выше, можно уверенно сказать, что единообразия экономической политики в подходах к различным регионам не может быть в принципе. Уже в силу этого необходимо разработать набор вариантов, в первую очередь, бюджетного финансирования регионов и органов местного самоуправления. В зависимости специфики регионов и распределяемых средств между бюджетами различных уровней и будет более конкретно просматриваться оптимальное устройство государства. Взвешенное и параллельное решение задач совершенствования межбюджетных отношений и проведение административно-территориальной реформы дополненное системой действенных мер по укреплению дисциплины и повышению ответственности руководителей всех звеньев исполнительной власти будет способствовать развитию социально ориентированной рыночной экономики в России.

¹ Попадюк Н. Административно-территориальная реформа и территориально-хозяйственные уклады // Вопросы экономики. — № 5. — 2004.



А. Г. Тихонов

Кандидат экономических наук, генеральный директор ЗАО «Траст-Ойл», одного из ведущих предприятий в области инвестирования. В сфере предпринимательства с 1989 года.

В 2004 году награжден Высшей Российской общественной наградой — знаком ордена св. Александра Невского — медалью «За труды и Отечество».

Автор 2 книг и более 10 статей по проблемам корпоративного управления.

ПРОБЛЕМЫ КОНСОЛИДАЦИИ КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Интеграция экономики России в мировую рыночную систему хозяйства предполагает учет воздействия на экономические процессы всех современных факторов мирового развития, в первую очередь глобализации мирового хозяйства. Поэтому создание «новой» экономики России осуществляется параллельно с ее интеграцией в систему мирохозяйственных отношений.

Вхождение экономики России в мировое хозяйственное пространство сопровождается резким возрастанием конкуренции со стороны уже существующих субъектов мирового рынка. Поэтому предприятия России, выходящие на мировые рынки сталкиваются с весьма жесткой конкуренцией, которая поддерживается государственной политикой существующих стран. При этом существующая конкурентоспособность российских производителей испытывает на себе двойное давление. С одной стороны, выпускаемая продукция многих российских предприятий не достигла необходимого уровня мировых требований. С другой, внешнеэкономическая деятельность российских производителей не имеет должной необходимой государственной поддержки. Последнее объясняется отсутствием цельной экономической и промышленной политики российского правительства.

Эти вышеуказанные обстоятельства осложняют полноценную интеграцию российских корпораций в мировое экономическое пространство. Одной из причин недостаточной конкурентоспособности продукции современных российских корпораций является нехватка необходимой критической массы активов. Процессы глобализации

создали необходимые предпосылки дальнейшего роста концентрации и централизации капитала в мировой экономике. С этих позиций вопросы консолидации капитала являются особенно актуальными для России.

В основе вышеуказанного процесса лежат существующие отношения собственности. Состояние конкурентоспособности российских предприятий следует рассматривать с позиций трансформации и развития отношений собственности. Прошедшая более десяти лет назад приватизация весьма серьезно изменила структуру собственности во всех сегментах российской экономики. Однако следует признать, что на начальном этапе процессы приватизации государственных предприятий проходили в основном под политическими лозунгами и к проблемам экономического развития имели опосредованное отношение. Главной задачей первого этапа переходного периода нашей отечественной экономики являлась задача ускоренного формирования частного сектора. Эти ускоренные процессы образования частной собственности, без всяких условий и ограничений, позволяли быстро демонтировать существовавшую командно-административную систему и служили определенной гарантией невозврата к старым методам управления и хозяйствования. Но при этом, вопрос рационального использования частной собственности и частного сектора в интересах всего общества был отодвинут на второй план. Более того, достигнутый уровень концентрации производства в советской экономике считался неким недостатком новой экономической системы. Чисто теоретически, существовавший уровень концентрации объективно соответствовал монополистическому типу экономической системы, что весьма негативно сказывалось на развитии конкуренции. Именно поэтому создание и запуск механизма конкуренции, как необходимого условия для создания современной российской рыночной экономики, объективно предполагало наличие значительного количества собственников. Однако создание эффективного механизма конкуренции столкнулось с проблемой уже существующих структурных звеньев и сложившихся прежних хозяйственных связей, которые по своей сущности были присущи высококонцентрированным и, следовательно, монополизированным предприятиям.

По мнению некоторых зарубежных авторов, эффективная стратегия реструктурирования должна была бы включать в себя сохранение ключевых горизонтальных и вертикальных связей как способа решения «проблемы захвата» после приватизации. Многие «красные директора» утверждали, что до приватизации следовало даже укрупнить

предприятия, сохранив тем самым технические, организационные и управленческие связи¹.

Однако этого сделано не было в силу определенных причин. Первая из них была связана с ускоренным образованием частного сектора и необходимостью создания механизма конкуренции, о чем уже упоминалась нами выше. Существующие высококонцентрированные предприятия стали бы помехой в поиске новых рыночных вариантов развития. Поэтому в их разукрупнении виделась важная предпосылка развития рыночной конкуренции.

Второй причиной являлось формальное и неформальное наличие собственников данных крупных объектов уже до приватизации вследствие криминальных и нелегальных методов. Поэтому их реструктурирование до начала приватизации провести не удалось, что естественно сказалось на эффективности деятельности. В ходе приватизации этих крупных высококонцентрированных производств, несмотря на их переход в частные руки, использовался только ограниченный ряд входящих в их структуру звеньев, позволяющих эффективно и быстро осуществлять выпуск востребованных рынком товаров. Другие же звенья данного производства закрывались, и что еще хуже, подвергались уничтожению. Таким образом, в составе бывших крупных промышленных предприятий работали только те структурные звенья, которые приносили владельцам немедленную прибыль. Несоответствие масштабов концентрации производства и возможностей новых владельцев предприятий с позиций необходимой массы капитала, способного в полной мере использовать имеющиеся производственные мощности требовало дальнейшей консолидации капитала. В настоящее время российской экономике крайне не хватает крупных национальных компаний, способных успешно конкурировать на мировом рынке².

Отсутствием достаточного централизованного капитала, позволяющего наладить эффективную работу всего предприятия можно также объяснить и отсутствие общей стратегии развития как отдельных промышленных комплексов, так и всей российской экономики. Расчеты на зарубежные инвестиции также не оправдались. Как правило, пришедшие в Россию зарубежные инвесторы, даже в большей степени, чем отечественные, ориентировались также на сиюминутные результаты.

¹ См. Андреев Н. Российская приватизация: подходы и последствия // Вопросы экономики. — № 6. — 2004.

² Клепач А., Яковлев А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике // Вопросы экономики. — № 8. — 2004.

Приватизация привела к сосредоточению основного пакета акций в руках менеджеров и работников предприятия. Инсайдерский профиль собственности сохраняется вплоть до настоящего времени, однако это не означает, что структура собственности в постприватизационный период оставалась неизменной. В реальной действительности в ней непрерывно происходили резкие и весьма существенные изменения. Процесс перераспределения акций шел в трех основных направлениях: во-первых, от работников к менеджерам; во-вторых, от инсайдеров к внешним акционерам; и, в-третьих, от государства к негосударственным держателям акций.

Главными выигравшими в этом процессе оказались менеджеры. По данным РЭБ в настоящее время менеджеры представляют собой доминирующую группу собственников, владеющих четвертью всех акций. Более того, по прогнозам РЭБ к 2005 году доля менеджеров должна возрасти еще больше, приблизившись к трети.

Участие внешних акционеров возросло, хотя и менее значительно, чем можно было ожидать. По оценкам РЭБ, сейчас пакет их акций сопоставим с пакетом акций инсайдеров — около 44%. Однако следует отметить, что профиль данной собственности остается сильно смещенным в сторону нефинансовых внешних акционеров (то есть других предприятий и сторонних физических лиц). Данное положение говорит о том, что вопросы инвестирования остаются по-прежнему актуальными для российской экономики. Так, принадлежащий банкам, инвестиционным компаниям, холдингам и т. д. пакет акций остается крайне незначительным. Среди аутсайдеров он составляет менее 10%, что почти не отличается от периода завершения Государственной программы приватизации.

Значительная динамика отмечается только в изменении собственности государства. На предприятиях продолжает падать доля акций, находящихся в собственности государства. Так, в настоящее время она составляет лишь около 5%¹.

В уменьшении доли государственной собственности нет ничего удивительного. Отечественными и зарубежными экономистами отмечается неэффективность работы государственных компаний. В докладе Всемирного банка отмечается опасность, связанная с уменьшением доли государственной собственности в условиях недостаточно-

¹ См. Капелюшников Р., Демина Н. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. — № 2. — 2005.

го уровня защиты прав акционеров, которая может проявиться в уменьшении контроля за деятельностью крупных ФПГ. Это может привести к тому, что в формировании экономической политики доминирующую роль будут играть несколько групп частных интересов при снижении роли государственных институтов. При отсутствии эффективной антимонопольной политики возникает реальная опасность тайных соглашений, в результате которых отдельные лица или группы будут обладать контрольными пакетами акций в различных секторах экономики. Процесс передачи пакетов акций, находящихся в федеральной и региональной собственности, при активном участии федеральных и региональных политиков приобрел настолько широкое распространение, что возникло новое понятие — «захват государства»¹.

Однако нельзя забывать, что отечественные крупнейшие компании по меркам глобального рынка являются весьма средними фирмами. Если в настоящее время жестко ограничить дальнейшую концентрацию их собственности и консолидацию капитала, то перспектива их превращения на мировом рынке в серьезных конкурентов весьма проблематична. С этой точки зрения, а также учитывая вступление России в ВТО, необходимо не усиление антимонопольной направленности, а наоборот, стимулирование слияний и кооперации с целью получения такого уровня концентрации производства, который мог бы служить основой конкурентоспособности отечественных фирм.

В постприватизационный период структура собственности в российской промышленности была явно далека от состояния равновесия. Вместе с тем, на наш взгляд, уместен вопрос — может ли вообще структура собственности экономики быть неизменной и универсальной с позиции ее равновесия? С одной стороны, кажется, что если пакет акций сосредоточен в руках одного собственника, то при прочих равных условиях, создаются более благоприятные условия эффективного развития, контроля за менеджментом и другими акционерами. Все это должно благоприятно сказываться на экономических и финансовых показателях предприятия. Но с другой стороны, сосредоточение пакета в руках крупнейшего собственника лишает практически всех возможностей контроля со стороны других акционеров за издержками, связанными с присвоением активов корпорации. В связи с этим, с общетеоретических позиций, никакая форма организа-

¹ См. Всемирный банк. Глава С 5 Меморандума об экономическом положении Российской Федерации «От экономики переходного периода к экономике развития» // Вопросы экономики. — № 8. — 2004..

ции хозяйственной деятельности не обладает абсолютными преимуществами перед другими. Все дело в конкретных экономических условиях, в том или ином секторе или сегменте экономики. В зависимости от складывающейся ситуации или конкретных обстоятельств и сверяется эффективность действия той и формы. Поэтому, любая структура собственности будет находиться в состоянии постоянной трансформации¹.

Между процессами концентрации собственности и консолидации капитала существует тесная взаимосвязь. О существующей динамике данных экономических явлений свидетельствуют процессы слияний и поглощений.

Различают, как известно, следующие типы слияний и поглощений:

1. Горизонтальные, затрагивающие компании одной отрасли аналогичного профиля для повышения конкурентоспособности производства, расширения рынка сбыта (характерны, например, для российского лесопромышленного комплекса). Достоинством такой формы интеграции является, прежде всего, снижение издержек в результате укрупнения масштабов производства. В то же время, что, безусловно, является недостатком, нередко создаются громоздкие, трудно-управляемые структуры. С точки зрения антимонопольного законодательства такая интеграция чревата чрезмерной концентрацией производства (вплоть до монопольной).

2. Вертикальные, касающиеся компаний, работающих в рамках единого технологического цикла, когда происходит приобретение или усиление контроля над системами распределения и продаж (прямая интеграция — объединение с поставщиками сырья, обратная — с конечным потребителем). Модель вертикальной интеграции широко используется, например, в российском нефтяном и металлургическом бизнесе. Можно назвать, в частности, покупку металлургическими компаниями автомобильных заводов («Сибалом» — «ГАЗ» и «ПАЗ», «Северсталь» — «Заволжского моторного завода»), установление

¹ В докладе Всемирного банка отмечается: «Самый важный вывод заключается в следующем: нет никаких данных, свидетельствующих о том, что в 2001 и 2002 г. предприятия, контролируемые крупнейшими собственниками, работали намного эффективнее, чем остальная экономика. Более того, если контролировать размер предприятия (с поправкой на отраслевую специфику), то окажется, что эффективность этих предприятий была ниже, чем предприятий, контролируемых другими частными собственниками и особенно иностранными владельцами в 2001 г.». (Кстати, уместно было бы отметить, что в нормальной рыночной экономике рентабельность среднего и малого бизнеса должна быть выше, чем крупных компаний).

«Газпромом» контроля над компаниями нефтехимической отрасли («Сибур»), АПК («Агрохимпром-холдинг»), металлургии (Лебединский ГОК) и др. Одним из важнейших преимуществ вертикальной интеграции является появляющаяся возможность сквозного управления качеством продукции. Положительно сказывается она и на планировании выпуска продукции, проведении НИОКР. В то же время при вертикальных слияниях и поглощениях, объединяющих в единую цепь производителей, поставщиков и потребителей, закрываются рынки для конкурентов, что также может вступить в противоречие с антимонопольным законодательством.

3. Функциональные, например, с целью защиты от сезонных изменений на рынке.

4. Конгломератные (или диагональные), преследующие цель диверсификации производства для стабилизации и увеличения доходов компании за счет деятельности в различных рыночных сегментах. В то же время такого рода интеграция компаний, работающих в различных отраслях, может привести к усилению финансовой или маркетинговой позиции объединенной компании, подавить потенциальную конкуренцию на рынке или создать для нее препятствия. В США, например, Закон Клейтона запрещает компании приобретать акции или активы другой компании, если эта сделка может «существенно ослабить конкуренцию или привести к созданию монополии» в любой сфере деятельности.

Активизация слияний и поглощений в российской экономике суть отражение закономерного процесса соединения усилий крепнущего крупного капитала, стремление собственников использовать дополнительные возможности интеграции, преодолеть ограничения внутреннего накопления и обеспечить приток внешних ресурсов для экономического роста. Большинство крупных российских промышленных компаний пытаются замкнуть в рамках своих структур полный производственный цикл: от добычи сырья до реализации конечного продукта.

Поглощения в классическом виде в середине 1990-х годов проходили, прежде всего, в отраслях, где не требовалась высокая концентрация финансовых ресурсов. Позитивный характер данной тенденции связан в основном с тем, что, во-первых, происходило определенное упорядочение структуры акционерного капитала; во-вторых, повышался общепромышленный эффект: другие предприятия также вынуждены предпринимать меры по реструктуризации, чтобы не стать объектом следующего поглощения (или его попытки).

В то же время следует отметить, что гораздо большее распространение получили недружественные (или жесткие — hostile takeover) поглощения¹ (до трех четвертей), которые приобрели характер акционерных войн. Так, в 2002 г. в России было осуществлено 1870 поглощений, из них 76% — враждебными методами². Схемы здесь различны: от скупки долговых обязательств, инициирования процедуры банкротства с одновременной скупкой акций у членов трудового коллектива до махинаций с реестром акционеров.

Приобретение «ЮКОСом» 30%-ного пакета акций Самарского металлургического предприятия «Роскат» — пример неоправданной агрессивной политики поглощения непрофильных предприятий. Интерес для «ЮКОСа» в этом производстве представляли лишь 5% производимой «Роскатом» катанки — именно столько требуется для изготовления кабелей погружных насосов, используемых в нефтяной промышленности. До 2002 г. «ЮКОС» просто покупал самарский кабель, не проявляя желания установить контроль над предприятием (учитывая тем более, что его «дочка» уже владела 14% акций этого предприятия). Акции «Роската» распределялись следующим образом: 30% — «ТНК» (именно их и приобрел «ЮКОС» за 2,5 млн. долл.), 14% — «Самаранефтегаз» (дочернему предприятию «ЮКОСа»), 24% — Инкомбанку и 22% — металлургической компании «Цветметсервис» — единственному из всех владельцев профильному предприятию. После приобретения 30%-ного пакета «ЮКОС» полностью принял на себя бремя реализации 95% совершенно не нужной ему катанки³.

Частота происходящих в России сделок по враждебным захватам предопределяется, прежде всего тем, что преобладающая часть предприятий, производство которых ориентировано на экспорт (так называемые «компании-цели»), уже были включены к августу 1998 г. в те или иные корпоративные группы. Позднее в условиях краха фондового рынка вплоть до середины 2000 г. практически не было возможности получить контроль над компанией-целью путем приобретения пакетов акций на вторичном рынке. Кроме того, процессу дружествен-

ных слияний и поглощений препятствует отсутствие нормативного регулирования сделок с долговыми обязательствами.

В этих условиях, и это также можно отнести к специфике российских слияний и поглощений, сделки по ним практически не затрагивали и до сих пор не затрагивают в массе своей организованный фондовый рынок, хотя выгоды от сделок с ценными бумагами, обращающимися на этом рынке, являются одной из побудительных причин М&А. Поэтому наиболее распространенной формой поглощений является скупка акций у миноритарных акционеров — сотрудников предприятия или внешних акционеров. При этом, чем менее ликвидны акции компании, тем проще их скупить: акционеры не знают их реальную стоимость и готовы продать по достаточно низкой цене, тогда как в странах с развитым фондовым рынком «агрессоры» вынуждены часто выплачивать премию к рыночной цене акции. Широко распространен в России и способ агрессивного поглощения компаний через механизм искусственно инициируемого банкротства.

Справедливости ради стоит отметить, что в конце XX века подобная волна враждебных поглощений была характерна и для Европы, когда она стала мировым лидером таких сделок: величина «захватов» составила в 1999 г. сумму порядка 400 млрд. долл. в общем объеме всех европейских М&А-сделок (в том же году — порядка 1500 млрд. долл.). Что касается США, то количество захватов там резко сократилось: в период с 1995 по 1999 г. объем сделок снизился с 50 до 10 млрд. долл.

Большинство российских «враждебных поглощений» не укладывается в рамки цивилизованной практики слияний и поглощений развитых стран. О плохой адаптации и результативности западных технологий захвата в российских условиях свидетельствуют, например, две операции так называемого классического «публичного тендера» («Менатеп-Альянс» и «Красный Октябрь», «Менатеп» и АО «ЦБЗ Питкяранта»), которые были проведены в период 1995–1998 г. Более удачной была практика приобретения контрольных пакетов через биржевые операции («Уссурийский бальзам» приобрел летом 1997 г. 59% акций «Владивостокского ликероводочного завода»).

Существуют отличия и в формах финансирования захватов. В развитых странах наиболее распространенной формой является оплата ценными бумагами собственно компании-«захватчика», а также третьих лиц. Используется также конвертация кредиторской задолженности компании-цели в акции, а также комбинированное финансирование с выплатой денежных средств, хотя доля последней составляющей имеет устойчивую тенденцию к снижению. В то же время эта

¹ Законодательного определения такого понятия в России нет, но обычно под враждебным поглощением понимается приобретение контроля над компанией вопреки воле ее руководства. Оно сопровождается тендерным предложением корпорации-покупателя на выкуп контрольного пакета обыкновенных голосующих акций корпорации-цели у ее акционеров.

² Торгово-промышленные ведомости. — 2003. — № 20. — С. 7.

³ Российская газета. — 2002, 22 октября.

форма является преобладающей в финансировании российских захватов. При этом часто используются кредитные ресурсы, а при оплате прав требований к компании-цели — нередко векселя, в том числе третьих лиц.

Если вновь обратиться к опыту США, то долгое время там использовались такие методы, как выкуп с помощью долгового финансирования, т.е. левереджированный выкуп (leveraged buy-out), выкуп сегмента компании менеджерами (management buy-out), рекапитализация в форме покупки за наличные деньги (leveraged cash-out) с финансированием посредством выпуска «мусорных» облигаций (junk bonds) и промежуточным финансированием (mezzanine financing), возврат к статусу открытой корпорации и публичному размещению акций после выкупа (reverse leverage buy-out), что предполагает чрезвычайно сильные перепады в соотношении собственных и заемных средств компании. Такие формы пока не свойственны для враждебных поглощений в России.

Кроме того, российского «агрессора» все чаще интересуют не столько совместная деятельность, сколько объекты недвижимости. Так, в 2003 г. в ходе таких враждебных поглощений в Москве было ликвидировано 16 предприятий легкой, текстильной промышленности и торговли (в их числе Московский кожевенный завод «Рускон»). В настоящее время скуплено 87,7% акций тонкосуконной фабрики им. Петра Алексеева, пакеты акций фабрик «Смена», «Победа», «Радуга», «Салют», «Освобожденный труд». Исключения не составляют и наукоемкие отрасли: КБ Туполева, например, лишилось уникального опытного производства, здание которого переоборудовано в ресторан. Все это напоминает действия инсайдеров в эпоху массовой приватизации, когда собственник, купивший предприятие по цене, намного ниже его реальной стоимости, не был заинтересован в его развитии и дождался лишь подходящей конъюнктуры для его чисто спекулятивной перепродажи. Это — реальный риск, который необходимо учитывать при разработке мер по защите интересов акционеров при слияниях и поглощениях.

Политика недружественных поглощений характерна и для отечественного «Газпрома» в отношении независимых газодобытчиков: компаний «Итера» и «Нортгаз». Она не преследует цели увеличения прибыли концерна и больше направлена на укрепление его позиций как монополиста. И это при том, что «Нортгаз», например, добывает всего 4,5 млрд. куб. м газа в год, и, по мнению многих специалистов, разрабатывать подобные месторождения для «Газпрома» просто не-

рентабельно. Интересно, что «Газпром» стал проводить враждебные захваты в других странах (например, сделка по приобретению дочерними компаниями Газпрома контроля над венгерской химической компанией «BorsodChem» и, опосредованно, над крупнейшим производителем этилена Венгрии — комбинатом «Tiszai Vegyi Kombinat» (TVK). Данная сделка вызвала резко негативную реакцию как со стороны управляющих компании-цели, так и представителей венгерского правительства и ряда иностранных компаний.

Сходная ситуация с валом недружественных поглощений складывается в сфере нефтедобычи, где нормой становится поглощение малых нефтедобывающих предприятий (МНП) крупными корпорациями. При этом одной из основных форм конкурентной борьбы здесь стало лишение МНП доступа на нефтеперерабатывающие предприятия, которые, как правило, уже входят в состав вертикально интегрированных структур. Так, в компанию «ЛУКОЙЛ-Пермь» входят бывшие независимые МНП «Кама-нефть», «Пермьтэк», «ПермТОТИ-нефть», «Парма-Ойл», «Волгодеминойл» и самое крупное в отрасли совместное российско-кипрское предприятие с добычей 3 млн. т нефти в год — «Ватойл». В результате доля независимых нефте- и газодобывающих компаний в совокупном объеме добычи резко уменьшилась — до 7% нефти и около 10% газа¹.

Подобная политика со стороны естественных монополистов противоречит положениям «Энергетической стратегии России» (на период до 2020 г.), которой предусмотрено увеличение добычи углеводородного сырья независимыми компаниями (планируется, например, что к 2020 г. каждый пятый кубометр газа будет добываться независимыми компаниями, а к 2030 г. они смогут обеспечить уже 30% общего объема газодобычи в России). Достичь этой цели не удастся, если государство, владеющее контрольным пакетом акций в капитале ведущих добывающих компаний, будет допускать принятие решений о поглощениях, усиливающих монопольное положение этих компаний и ухудшающих условия конкурентной среды. Во-вторых, за последнее время темпы роста крупнейших российских компаний (прежде всего, сырьевых) остаются заметно ниже средних темпов роста структур промышленного производства. Можно считать, таким образом, что экономический рост происходит не за счет крупных компа-

¹ Для сравнения: в США работает несколько тысяч средних и мелких независимых компаний (в том числе нефтедобывающих — 20 тысяч), не входящих в структуру вертикально интегрированных корпораций. Они обеспечивают 40% добычи нефти и 60% — природного газа.

ний, а усилиями множества средних и мелких предпринимательских структур с оборотами до 200–300 млн. долл.

Именно в расширении круга крупных национальных компаний кроется главный резерв экономического роста и повышения конкурентоспособности, который может стимулировать существенный рост средних и мелких предприятий. Происходящая консолидация капитала и концентрация производства создают основу для появления новых больших компаний и укрупнения всей экономики. Только за счет этого может снизиться концентрация экономической власти и будут созданы необходимые условия развития конкуренции.



М. А. Яхьяев

Доктор экономических наук, профессор. Вице-президент Российской Академии предпринимательства, заведующий кафедрой. Заслуженный деятель науки Республики Дагестан.

Автор более 50-ти научных статей и монографий, большинство которых посвящены актуальным проблемам теории и практики развития малого предпринимательства, становлению многоукладной экономики и маркетинга, финансовому механизму стабилизации агропромышленного производства.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

В настоящее время сценарии построения программы развития и совершенствования финансового менеджмента разнообразны. Они зависят от конкретных начальных условий и возможностей организации, состояния экономики страны в целом, действующих механизмов ее функционирования. Можно утверждать, что в настоящее время рыночная экономика требует от предприятий освоения новых методов и приемов управления по созданию и реализации конкурентных преимуществ¹.

Современное состояние агропромышленного комплекса характеризуется недостаточным уровнем использования ее производственного потенциала, снижением инвестиционных возможностей, высокой долей убыточных организаций. Преодоление кризисной ситуации невозможно без трансформации существующих систем управления, которая предусматривает интеграцию рыночного и ресурсного подходов к стратегическому управлению организацией. Исследование показало, что существует объективная необходимость повышения прогрессивности системы финансового планирования АПК, ее управляемости и адаптации к изменениям внешней среды, обеспечения оперативности корректировки стратегии и тактики управления организацией.

Для обеспечения устойчивости организации необходимо иметь систему планирования всех структурных подразделений и систему сводного планирования.

¹ Поукока М.В. Финансовое планирование и контроль. – М.: Финансы и статистика, 1996. – С. 68.

Принципы планирования деятельности организаций необходимо внедрять в целях строгой экономии финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов по пересмотру ежеквартальных планов и смет, большей гибкости в управлении и контроле за себестоимостью продукции, а также для повышения точности плановых показателей (для целей налогового и финансового планирования).

Планирование представляет собой метод распределения ресурсов, показанных в количественной форме, а также процесс принятия решений, через который предприятие оценивает целесообразность притока и оттока активов. Его основная цель — повышение эффективности работы организации путем:

- целевой ориентации и регулирования всех событий в организации;
- выявления рисков и снижения их уровня;
- повышение гибкости и приспособляемости к изменениям¹.

Расчеты, которые осуществляются в процессе формирования плана, позволяют в полном объеме и своевременно определить нужную сумму денежных средств, источники поступления этих средств. На наш взгляд, в условиях нестабильности руководство организаций должно поставить перед собой задачу овладеть методикой формирования финансового плана и экономического регулятора отношений между организацией и внешней средой, что позволит обеспечить более эффективное развитие организации.

План должен представлять собой научно-обоснованную систему сбора, анализа и обработки данных, осуществления расчетов основных и вспомогательных показателей экономического состояния организации и контроля за их выполнением на основе экономико-математических моделей и технологий на всех этапах реализации плана.

К преимуществам планирования можно отнести:

- увязку целей с ресурсами, доходов с расходами;
- расширение возможностей в обеспечении предприятия необходимой информацией;
- повышение адаптивности предприятия к изменениям внешней среды;
- более рациональное распределение ресурсов;
- обеспечение маневренности финансовых ресурсов и эффективности управления ликвидностью организации;

¹ Финансы предприятий: Учебник для ВУЗов / Под ред. Кочевой Н. В. — М.: ЮНИТИ, 1993. — 447 с.

- четкую формализацию обязанностей и ответственности участников процесса;
- улучшение координации управленческих действий, контроля в организации.

Помесячное формирование планов структурных подразделений организации по сравнению с действующей системой бухгалтерского учета и отчетности позволяет получать более точные показатели размеров и структуры затрат, размера и нормы прибыли.

При этом структурным подразделениям предоставляется большая самостоятельность в расходовании, экономии по плану фонда оплаты труда, что повышает материальную заинтересованность работников в успешном выполнении плановых заданий.

Минимизация количества контрольных параметров планов позволяет сократить непроизводительные расходы рабочего времени экономических служб организации.

Планирование дает возможность осуществлять режим строгой экономии ресурсов организации, что особенно важно для выхода агропромышленного комплекса России из финансового кризиса.

Планирование включает систему формирования отдельных планов, их структуры, ответственность за формирование и исполнение планов, а также процессы согласования, утверждения и контроля их исполнения. Принципиальная схема планирования в организации приведена на рис. 1.

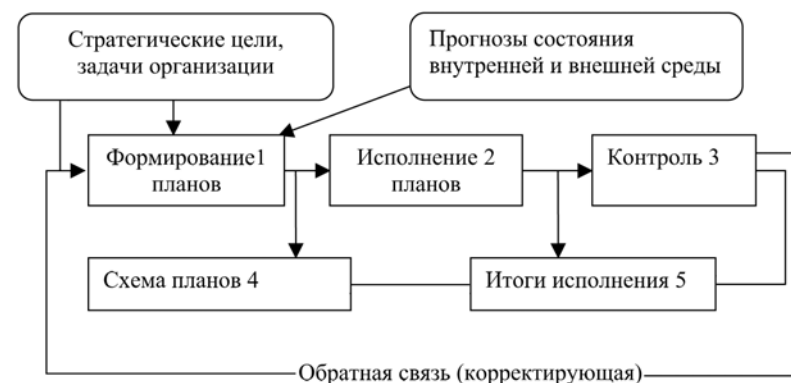


Рис. 1. Схема процесса планирования в организации

Составление планов — учет будущих операций, средства оценки и выбора наилучших планов, позволяющих достичь поставленных целей.

Подготовка плана требует интенсивного обмена информацией, поэтому для определения реальных целей, координации деятельности на различных уровнях организации привлекаются все подразделения и службы.

Для подготовки и выполнения плана рекомендуется создавать специальные комитеты.

Приступая к составлению планов, рекомендуется довести необходимые стратегические цели и ориентиры до специалистов, занимающихся его подготовкой.

Проекты планов каждого подразделения подлежат просмотру, координации, взаимоувязке. Окончательный вариант, соответствующий планам других отделов, подразделений и глобальным целям организации, утверждается советом директоров.

Схема формирования плана, взаимосвязь основных годовых планов и планов предприятия приведены на рис. 2.



Рис. 2. Схема формирования плана для организаций агропромышленного комплекса

Система планов организации представлена операционными и финансовыми планами. К операционным относятся планы:

- продаж;
- коммерческих расходов;

- производства;
- запасов;
- материальный;
- закупок;
- прямых затрат на оплату труда или трудовой;
- общепроизводственных, управленческих расходов.

Специфика АПК обуславливает целесообразность включения в систему планов организации плана потерь.

Финансовые планы включают:

- план прибылей и убытков;
- баланс;
- план движения финансовых ресурсов;
- инвестиционный план.

Традиционно составляется финансовый план. Он приемлем, если относительно устойчивы внутренняя и предсказуема внешняя среды организации. Однако в российской практике наиболее оправдана разработка гибких планов с диапазоном прогнозируемых уровней (например, объема продаж), предусматривающих изменения при колебаниях выпуска, реализации и других параметров деятельности, влияющих на уровень доходов и расходов организации.

Следует отметить, что эффективность планирования в значительной мере зависит от организации системы учета на предприятии. Точность предоставляемой информации по видам продукции, рыночным сегментам позволяет сравнивать намеченные цели с фактическими результатами деятельности.

Чтобы обеспечить исполнение плана, на предприятии целесообразно выделить центры ответственности (ЦО) за управление:

- маркетингом и коммерцией — ЦО по доходам;
- производством, техническим обслуживанием и ремонтом — ЦО по расходам;
- финансами и экономикой — ЦО по прибыли;
- техническим перевооружением и развитием производства — ЦО по инвестициям.

Традиционным методом составления плана является метод прироста, т. е. на базе прироста затрат и дохода от достигнутого уровня деятельности с учетом ожидаемой динамики цен, инфляции, а также изменений объема или характера деятельности. Достоинство метода — относительная простота, недостаток — опасность перехода неэффективных решений, заложенных в достигнутом уровне, в планы на будущие периоды.

Суть альтернативного подхода к составлению плана — метода нулевого базиса — заключается в подготовке плана при минимальном уровне производства и определении затрат и выгод от дополнительного прироста деятельности. Это дает информацию, позволяющую лучше определить приоритеты, но осуществить его на практике труднее. Он требует больших затрат труда и времени.

Исследование показало целесообразность планирования продаж, в основе формирования которого лежит прогноз объема реализации. При прогнозировании объема продаж учитываются такие факторы как уровень потребления продукции, емкость и насыщенность рынка, уровень конкуренции, сезонные колебания, зависимость продаж от макроэкономических показателей (уровня занятости, цен, личных доходов и т. д.), производственные мощности предприятия, коэффициент их использования, рентабельность организации, ценовая политика и качество продукции. Существуют различные методы прогнозирования продаж.

Статистические методы дают прогноз на основе существующих тенденций развития, но не позволяют предвидеть возможные качественные изменения. Преимуществом группового принятия решений, в котором участвуют руководство и начальники основных отделов (ПЭО, МТС, ФО и др.), является простота, а недостатком — расплывчатость ответственности.

При функциональном методе информация о прогнозах стекается от руководителей отделов к коммерческому директору (или директору по маркетингу), который отвечает за точность прогноза объема продаж и составление бюджета продаж. Недостаток данного метода заключается в высокой степени субъективности оценок.

Прогнозирование продаж в современных условиях хозяйствования требует системного подхода, включающего оценки торговыми работниками; опросы потребителей; анализ временных рядов (анализ тенденций, цикличности, сезонности); эконометрические модели, связывающие размеры продаж с макроэкономическими переменными (рост ВВП, колебанием учетной ставки, инфляции и др.) и отраслевыми данными (емкостью отраслевого рынка, уровнем конкуренции) при строгой ответственности руководителя ЦО по доходам за достоверность оценок.

При прогнозировании цен рекомендуется учитывать взаимосвязи между остатками продукции АПК, уровнем насыщенности рынка и оптовыми ценами. Величину объема продаж в течение года предлагается прогнозировать в соответствии с динамикой спроса на российском рынке.

Если учитывать динамичность внешней и внутренней среды, то целесообразным представляется установление интервала продаж на базе альтернативных оценок его уровня.

План коммерческих расходов (реклама, комиссионные торговых агентов, транспортные услуги). Коммерческие расходы можно группировать по таким критериям, как виды продукции, география сбыта, типы покупателей.

План производства (производственная программа) — план выпуска продукции в натуральных показателях. В нем определяется количество единиц изделия, которые намечается запустить в производство, с тем, чтобы обеспечить планируемые продажи и потребности в товарно-материальных запасах. Он учитывает производственные мощности, увеличение или уменьшение запасов (план запасов), а также величину внешних закупок.

План потерь — фиксируются потери продукции при хранении и транспортировке. При составлении плана потерь — планировании потерь — следует учитывать длительность хранения, кондиционность сырья, прогрессивность применяемых в организации технологий.

План потерь при хранении и транспортировке рекомендуется рассчитывать постатейно. При планировании экономии по плану потерь следует учитывать возможности его оптимизации по следующим факторам:

- повышение удельной массы кондиционного сырья;
- оптимизация структуры перевозок, способов доставки сырья;
- интенсификация технологии хранения сырья;
- сокращение сроков хранения;
- совершенствование средств механизации, повлекших за собой снижение потерь сырья.

План запасов определяет оптимальную величину запасов организации.

Материальный план определяет виды и количество сырья и материалов, необходимых для реализации конкретного плана. Он взаимосвязан с планом потерь.

План закупок устанавливает прямые затраты на материалы, исходя из планов продаж, производства и запасов.

Закупка материала определяется как сумма расхода и желательного запаса материала на конец периода за минусом запаса на начало периода.

С учетом сроков и порядка погашения кредиторской задолженности составляется график выплат по закупкам. В матричной форме от-

ражаются остаток кредиторской задолженности, подлежащая погашению в текущем периоде; выплаты по закупкам материалов в разрезе месяцев возникновения задолженности; итоговая сумма выплат по закупкам.

План управленческих расходов включает расходы, не связанные с производственной или коммерческой деятельностью компании: — затраты на содержание отдела кадров, юридического отдела, АСУ, освещение и отопление сооружений непромышленного назначения, командировки, услуги связи, налоги и проценты за кредиты, относящиеся на себестоимость. Большинство управленческих расходов носит постоянный характер. Переменная часть, если она присутствует, планируется, например, от продаж.

При составлении прогноза отчета о прибылях и убытках, баланса организации предлагается использовать метод процента от продаж. Основные статьи баланса (текущие активы и обязательства, основной капитал) рассчитываются как процент от продаж. Исключение составляют долгосрочные обязательства и собственный капитал, величина которых не зависит от изменения продаж и издержек. В основе определения процентного соотношения лежат:

- процентные соотношения, характерные для текущей деятельности организации и рассчитанные на основе ретроспективного анализа за ряд лет;
- процентные соотношения, характерные для текущей деятельности организации и рассчитанные на основе ретроспективного анализа как средние;
- заключения менеджмента, особенно в случае неудовлетворительности основных финансовых показателей. Например, процентное соотношение отдельных статей оборотных активов к уровню продаж может быть снижено для ускорения их оборачиваемости.

Учитывая низкие финансовые результаты деятельности по большинству из исследуемых организаций, представляется целесообразным составление альтернативных вариантов баланса и отчета о прибылях и убытках.

План наличности — один из наиболее важных и сложных. Основа его составления — все предыдущие планы. Он помогает предвидеть ожидаемые притоки и оттоки денежных средств на предстоящий период времени, поддерживать запас денежных средств в соответствии с потребностями и избегать как избытка временно свободных денежных средств, так и возможного их дефицита. Основные разделы плана:

- денежные поступления, включая кассовый остаток на начало периода;
- выплаты — денежные платежи, запланированные на прогнозный период;
- излишки (дефицит) денежных средств.

При необходимости как самостоятельный раздел плана можно выделить финансовый, предусматривающий учет получения кредитов и погашения долгов на прогнозный период.

Основным источником наличности является выручка от реализации продукции. При прогнозировании денежных поступлений необходимо учитывать коэффициенты инкассации, которые показывают, какая часть продукции будет оплачена в месяц отгрузки, в следующие месяцы с учетом безнадежных долгов.

Другие существующие источники поступлений наличности (прочие реализации, внереализационные доходы, например получение процентов и дивидендов) прогнозируются методом прямого счета. Полученная сумма прибавляется к прогнозной величине поступлений от реализации продукции за соответствующий планируемый период.

Учитывая особенности современной системы расчетов, целесообразным представляется формирование плана движения финансовых ресурсов. В прогнозировании использования финансовых ресурсов по периодам планирования необходимо учитывать сезонный характер производства.

При расчете потребности в финансировании рекомендуется учитывать желаемый минимально необходимый баланс наличности как страховой запас.

Положительная разность между минимально необходимым и конечным балансом финансовых ресурсов определяет потребность в дополнительном финансировании, отрицательная — свидетельствует об избыточности фондов предприятия.

Определение времени и объема предполагаемого финансирования потребностей — одна из важнейших целей составления плана движения финансовых ресурсов предприятия. Это позволяет выбрать наиболее эффективный метод финансирования.

Целесообразным представляется составление дополнительных альтернативных планов движения финансовых ресурсов организации, учитывающих возможность максимальных спада и подъема деловой активности.

Эффективность реализации системы планирования в организации зависит от осуществления контроля за исполнением планов. Двуху-

ровневая система контроля предусматривает проведение его на нижнем уровне (руководители подразделений) и верхнем — комитет или финансово-экономическая служба. Контроль является продолжением планирования и сопровождает процесс реализации планов. Задачи контроля состоят в том, чтобы путем подготовки и предоставления необходимой управленческой информации ориентировать руководство на принятие решений и необходимые действия.

Контроль за соблюдением расходной части комплексного плана является важной задачей, от решения которой во многом зависит эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Предлагаемая система контроля за формированием и исполнением планов предприятия представлена в таблице 1.

Таблица 1

Система контроля за формированием и исполнением плана организации

Этапы планирования	Ответственные службы	Согласование	Контроль	Утверждение
Формирование:				
- доходной части	Планово-экономическая служба	Дирекция, бухгалтерская служба	Бухгалтерская служба	Директор
- расходной части	Планово-экономическая служба	Дирекция, бухгалтерская служба	Бухгалтерская служба, планово-экономическая служба	Директор
Исполнение:				
- доходная часть	Планово-экономическая служба	Дирекция, бухгалтерская служба	Бухгалтерская служба	Директор
- расходная часть	Планово-экономическая служба	Дирекция, бухгалтерская служба	Бухгалтерская служба	Директор

При реализации контрольных управленческих функций осуществляется оперативный анализ фактических отклонений от плановых значений плана, разрабатываются мероприятия по ликвидации непроизводительных затрат.

На наш взгляд, планирование, основанное на контролируемом прогнозе, имеет целый ряд достоинств и в настоящее время в условиях нестабильности является одним из наиболее передовых методов управления организацией.

Так, в области финансового менеджмента этот метод является единственным средством, при помощи которого можно заранее сформировать ясное представление о структуре бизнеса организации, регулировать объем доходов и расходов денежных средств, определить сумму финансирования. В области общей стратегии развития организации этот метод является средством количественной оценки деятельности, независимой от эмоционального восприятия руководителей, непосредственно отвечающих за достижение поставленных целей.

Поэтому мы считаем, что руководство организации при применении данной схемы планирования получит следующие результаты:

- достоверная и оперативная отчетность. Это дает возможность иметь ожидаемое будущее, быть готовым к возможным событиям;
- кардинальное улучшение сохранности денежных средств путем снижения риска краж, ошибок, повторных платежей;
- значительное улучшение своевременности платежей и достаточно ясная ситуация с поступлением денежных средств, позволяющая спланировать возможные варианты получения краткосрочных кредитов.

В обеспечении оперативности и регулирования важную роль играет комплексная автоматизация системы планирования деятельности предприятия. Компьютерная локальная сеть позволяет максимально оперативно (ежедневно) получать информацию об исполнении плана и вносить в него коррективы.

Таким образом, в условиях финансового и инвестиционного кризиса, недостатка оборотных средств планирование обеспечивает создание гибкой системы управления финансами организации. Планирование как система увязки целей предприятия с ресурсами, доходов с расходами способствует достижению максимальной эффективности деятельности предприятия АПК.

Оптимизация денежных потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности.

Объектом оптимизации выступают предсказуемые денежные потоки, поддающиеся изменению во времени.

Основу оптимизации денежного потока хозяйствующего субъекта составляет обеспечение сбалансированности положительного и отрицательного объема денежных потоков. На результаты хозяйственной деятельности предприятия негативное воздействие оказывают дефицитный и избыточный денежный поток.

При дефицитном денежном потоке происходит снижение платежеспособности организации, увеличивается кредиторская задолженность перед поставщиками сырья, работниками организации, происходит рост продолжительности финансового цикла. Все эти факторы в конечном итоге приводят к снижению рентабельности использования капитала и активов организации. Методы оптимизации дефицитного денежного потока зависят от характера этой дефицитности: краткосрочной или долгосрочной.

При краткосрочной дефицитности можно применять ускорение привлечения денежных средств посредством следующих мероприятий:

- обеспечение частичной или полной предоплаты за произведенную продукцию;
- сокращение сроков коммерческого кредита;
- использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности — учет векселей, факторинга и т. д.;
- ускорение инкассации платежных документов покупателей продукции.

Замедление выплат денежных средств в краткосрочном периоде возможно за счет увеличения срока предоставления коммерческого кредита, реструктуризации портфеля полученных кредитов, путем перевода краткосрочных их видов в долгосрочные.

Однако необходимо заметить, что эта система в краткосрочном периоде создает определенные проблемы нарастания дефицитности этого потока в последующих периодах.

Увеличение положительного денежного потока в долгосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий:

- дополнительной эмиссии акций;
- привлечения инвестиций с целью увеличения собственного капитала;
- сдачи в аренду или продажи неиспользуемых основных средств.

Снижение объемов отрицательного денежного потока в долгосрочном периоде может быть достигнуто путем:

- снижения постоянных издержек;
- отказа от финансового инвестирования.

Негативные последствия имеют и избыточные денежные потоки, которые проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользованных денежных средств от инфляции, потере дохода от неиспользованной части денежных активов в сфере краткосрочного их

инвестирования, что в результате также отрицательно сказывается на уровне рентабельности капитала организации.

Поэтому, методы оптимизации избыточного денежного потока организации связаны с ростом его инвестиционной активности. В системе таких методов могут быть использованы:

- осуществление региональной диверсификации деятельности организации;
- увеличение объемов расширенного воспроизводства;
- сокращение периода разработки инвестиционных проектов;
- формирование портфеля финансовых вложений;
- досрочное погашение долгосрочных кредитов.

В системе оптимизации платежного оборота организации важное место принадлежит сбалансированности отдельных видов денежных потоков в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Это связано с тем, что несбалансированность положительного и отрицательного денежного потока по отдельным интервалам времени создает для организации ряд финансовых проблем. Результатом такой несбалансированности даже при высоком уровне формирования чистого денежного потока является низкая ликвидность этого потока. При достаточно высокой продолжительности таких периодов для организации возникает серьезная угроза банкротства.

Выравнивание денежного потока направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода. Этот метод позволяет устранить в определенной мере сезонные и циклические различия в формировании денежного потока, оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств и повышая уровень ликвидности.

Рост чистого денежного потока обеспечивает повышение темпов экономического развития организации, снижает зависимость этого развития от внешних источников формирования финансовых ресурсов, повышает рыночную стоимость организации.

Содержание

Балабанов В. С.

Государство – гарант рыночной системы 3

Ажекбаров К. А.

Формирование общего финансового рынка
и развитие валютной интеграции
в рамках ЕврАзЭС 19

Бараненко С. П.

О стратегической устойчивости предприятия 35

Бежаев О. Г.

Наукограды России –
точки экономического роста страны 49

Воронченко Т. В.

Переход российской системы отчетности на МСФО:
проблемы и пути их решения 63

Гамза В. А.

Факторы и риски развития «теневой» экономики 79

Гусов А. З.

Социальная ответственность предпринимательства
и социальная политика государства 89

Гамзаев М. М., Шеметов В. В.

Природа экономического риска предприятия 103

Екатеринославский Ю. Ю.

Подготовка резерва ключевых менеджеров
для российских компаний
(старые проблемы и новые решения) 115

Ишутин Р. В.

К вопросу о формировании системы мер
государственного регулирования
предпринимательской деятельности 125

Качалова Е. Ш.

Страхование как механизм безопасности
в условиях становления рыночных отношений 129

Крыкин М. А., Краснобаев В. В.

Финансирование инвестиционного развития
промышленного предпринимательства России 141

Маршак А. Л.

Предпринимательство как общественное явление:
экономическая или социальная константа 157

Мухитов Н. М.

Экономическая безопасность
как фактор устойчивого развития государства 167

Стёпин Е. А.

Вопросы роста влияния государства
на проблемы реформирования экономики 181

Тихонов А. Г.

Проблемы консолидации капитала
в современной экономике России 191

Яхьяев М. А.

Управление денежными потоками
и пути их оптимизации 203

П17 **Предпринимательство и государство: Сборник научных трудов.** — М.: Российская Академия предпринимательства, 2005. — 215 с.

ISBN 5-902722-20-9

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, а главное — анализируется роль государства в этом процессе. В сборнике предлагаются меры по совершенствованию взаимоотношений всей структуры хозяйственных отношений и государства.

ББК 65.9(2Рос)09

ISBN 5-902722-20-9

© Коллектив авторов, 2005

© Российская Академия предпринимательства, 2005

Научное издание

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
И
ГОСУДАРСТВО**

Сборник научных трудов

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.**

Сдано в набор 16.04.2005. Подписано в печать 02.06.2005.

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Ньютон».

Объем 13,75 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ 807.

Оригинал-макет подготовлен издательским отделом
Российской Академии предпринимательства.

Отпечатано в полном соответствии с предоставленным
оригинал-макетом в типографии «Максимус»
125368, Москва, ул. Барышиха, д. 19.



РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Государственная лицензия А-169124 Государственная аккредитация 25-156

МЫ ГОТОВИМ ЦИВИЛИЗОВАННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ!!!

по следующим специальностям:

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

*Финансовый менеджмент
Международный менеджмент
Менеджмент в спорте
Менеджмент в туризме
Менеджмент естественных монополий
Предпринимательство*

МАРКЕТИНГ

*Маркетинговые исследования
Маркетинговые коммуникации*

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

*Управление персоналом
Кадровый консалтинг и аудит*

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

*Связи с общественностью в сфере
предпринимательской деятельности*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

*Государственное регулирование
экономики
Управление государственной
муниципальной собственностью
Управление социально-экономическими
процессами*

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

*Финансовый менеджмент
Банковское дело
Страхование
Налоги и налогообложение
Оценка собственности*

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ,
АНАЛИЗ И АУДИТ**
*Учет, анализ и аудит
в коммерческих организациях*

СОЦИОЛОГИЯ
*Социология управления
Социология труда
и предпринимательства*

**ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ
С МОЛОДЕЖЬЮ**
*Организация работы
с молодежью*

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
*Внешнеэкономическая
деятельность
Международные финансы*

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ
*Гражданско-правовая
специализация
(предпринимательское право)*

Абитуриенты, имеющие аттестат об образовании с отличием, получают скидку 10%.

Выпускникам Академии вручается Государственный диплом

и предоставляется 30%-я скидка от стоимости обучения в аспирантуре.

Подготовка аспирантов осуществляется по отраслям наук и специальностям в соответствии с действующей номенклатурой специальностей научных работников:

08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством;

08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит;

22.00.06 – социология культуры, духовной жизни;

22.00.08 – социология управления.

НАШИ ФИЛИАЛЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:

Армавир, Брянск, Владимир, Волжск, Краснодар, Красноярск,
Магадан, Новосибирск, Ногинск, Тирасполь, Тула, Челябинск, Чита

АДРЕС ПРИЕМНОЙ КОМИССИИ:

Ул. Б. Юшуньская, 14 (м. Каховская, Севастопольская)

Телефоны: (095) 318-19-54, 318-13-14

E-mail: priem@rusacad.ru

<http://www.rusacad.ru>