



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XVI

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

Москва
2012

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор

Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор

Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор

Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор

Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП

Курило В.М. – д.э.н., профессор

Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ

Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров

и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова

Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»

МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска

Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ

Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, профессор

Бандурин В.В. – доктор экономических наук

Бараненко С.П. – доктор экономических наук

Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор

Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор

Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент

Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор

Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.

Омельченко Е.В. – доктор экономических наук

Содержание

Бараненко С. П., Мансуров Р. Ш., Лещенко Е. С.

Формирование основных подходов
к классификации конкурентоспособности 7

Бараненко С. П., Михель В. С.

Методы и способы исследования
финансового состояния предприятий 18

Баринов Э. А.

Регулирование финансовых рынков:
русская и зарубежная практика 29

Беспаятнова Л. П.

Методы определения цены на лизинговую услугу 46

Брыксин А. Ю.

Инструментарий диагностики проектных рисков:
диагностический классификатор 62

Гладкова В. Е.

Теоретическое значение микрокредита
в процессах воспроизводства капитала 69

Гордеев В. В.

Стратегия транснациональных корпораций в XXI веке 76

Горайнова Н. М.

Благоприятный корпоративный имидж
как один из факторов организационного успеха 87

Дорохина Е. Ю., Огольцов К. Ю.

К вопросу о концептуальном понимании
промышленной экологии 95

Загайнова Н. Ю., Черкасова Л. А.

Интеграционные процессы в подготовке
практикоориентированного специалиста
в условиях университетского комплекса 104

Зайцева Е. В.

Основные риски, возникающие при функционировании
национальной платёжной системы 114

Закиров Р. Ш.	
Психологические аспекты принятия инвестиционных решений	123
Капашаров В. И.	
Система финансового контроля и мониторинга – концептуализация понятия	129
Колпакова Л. С.	
Проблемы правового регулирования деятельности жилищного кооператива в сфере управления многоквартирным домом	135
Кузин А. В.	
Влияние налогообложения на развитие малого бизнеса в муниципальных образованиях России	140
Либо А. М.	
Методы структурно-динамического анализа товарного портфеля предприятий	155
Лихошерстова Г. Н.	
Основополагающие модели и принципы управления региональным рынком туризма	161
Мансуров Р. Ш., Лещенко Е. С.	
Определение основных участников при формировании конкурентоспособности компании	168
Миннехаметова И. М.	
Развитие положительной мотивации к формированию уверенности в себе в процессе подготовки будущего аниматора	179
Михель В. С.	
Методические основы реализации финансовой стратегии корпораций	185
Мурашов А. М.	
О системном подходе в экономике природопользования	190
Оганесян С. М.	
Возможности развития малого бизнеса в моногородах	202
Поляков В. Л.	
Инновации – стратегический ресурс развития предпринимательских организаций	208

Преснякова Л. Ф.	
Методы оценки финансового состояния предприятия	218
Расулов Р. М.	
Современные методы учёта затрат на производство продукции: сравнительный анализ и перспективы использования	222
Роман М. И.	
Системная классификация рисков рыночной среды в условиях вступления России в ВТО	234
Сафин Ф. М., Туганова Э. А.	
Модернизационные ресурсы СМИ в развитии инновационной экономики	239
Секерин В. Д., Тарасова Е. А.	
Управленческая деятельность в условиях инновационно-ориентированной экономики	245
Сутулин П. И.	
Факторы, определяющие внутриорганизационное поведение в современных холдинговых структурах	251
Талипова А. Х.	
Образовательный кредит как самостоятельный вид кредитования в сфере высшего профессионального образования	256
Тесис Д. С.	
Этапы проведения реструктуризации промышленных предприятий	269
Тетерюкова О. М.	
Интегративные свойства системы высшего профессионального образования: состояние и оценка	279
Федорова И. Ю.	
Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации	295
Чурбанова Р. А.	
Модель управления конкурентоспособностью организаций индустрии гостеприимства на принципах комплексного подхода	304
Шапиро С. А.	
Влияние удовлетворенности трудом на эффективную мотивацию персонала	309

Юленкова И. Б.

Комплексный подход к использованию
финансово-кредитного обеспечения развития
инновационного предпринимательства 318

Яхьяев М. А., Гладкова В. Е.

Институциональные предпосылки
развития микрофинансирования в России
как специфической формы кредитования
малого и среднего предпринимательства 330

Яхьяев М. А., Роман М. И.

Методологические подходы к финансовой оценке
конкурентоспособности – преимущества и недостатки 337

Бараненко С. П.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Мансуров Р. Ш.

*кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский государственный
технический университет им. Р. Е. Алексеева*

Лещенко Е. С.

*старший преподаватель,
Нижегородский государственный
технический университет им. Р. Е. Алексеева*

Формирование основных подходов к классификации конкурентоспособности

В данной статье рассматриваются понятия «конкуренции» и «конкурентоспособности». Дан краткий обзор ключевых факторов, необходимых для успешного функционирования и развития предприятий различных отраслей в условиях кризиса и перехода к рыночной экономике. Рассмотрена возрастающая роль конкурентной позиции предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, отрасль, товар, типы рыночных структур, ключевые факторы успеха, дифференциация.

Formation of the main approaches to the classification of competitiveness

This article discusses the concept of «competition» and «competitiveness.» A brief overview of the key factors necessary for the successful operation and development of enterprises in various sectors in crisis and transition to a market economy. Explore the growing role of the competitive position of the company in the contemporary economy.

Keywords: competition and competitiveness of the company, industry, product, types of market structures, key success factors, differentiation.

Для современных форм хозяйствования характерно появление определенных товаров неограниченного круга производителей. Каждый из них в борьбе за потребителя должен снижать цены, повышать

качество своей продукции, совершенствуя технологию и организацию производства, повышая квалификацию кадров, развивая систему реализации товаров. Это, в свою очередь, стимулирует развитие науки и техники и повышение эффективности общественного производства. Таким образом, конкуренция является движущей силой развития всех сфер жизни общества. С другой стороны, конкуренция защищает отдельного потребителя, обеспечивая ему широкий выбор товаров услуг по доступным ценам.

Рост и развитие конкурентной среды – неотъемлемая составляющая функционирования рыночной экономики. В развитых странах экономическая политика определяется государством, на которое возложены функции защиты и развития конкуренции. В отечественной экономике предпринимаются попытки создания эффективного механизма конкуренции.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что исключительно важным является исследование понятие конкуренции и конкурентоспособности как основных движущих сил развития рыночной экономики.

Анализ структуры и содержания трактовок понятия «конкуренция» позволили сделать следующие выводы:

а) Существующие трактовки понятия «конкуренция», предложенные разными авторами, в полной мере не отвечают всем требованиям комплексности и системности. Они учитывают только один из многих аспектов конкуренции, установленных еще А. Смитом и другими авторами, в зависимости от области исследования;

б) Существует многообразие подходов к формулировке понятия: под конкуренцией понимается и соперничество (борьба) предприятий, то есть юридических лиц, и соперничество физических лиц, и наличие на рынке достаточного количества продавцов и покупателей, и ситуация, и стремление, и процесс и т.п.

Все классификации и подходы, которые возникли в процессе эволюции теоретических взглядов на конкуренцию, представлены в таблице 1¹.

Таким образом, к середине XX в. были сформулированы общие представления о сущности конкуренции и ее основных движущих сил, выразившиеся в трактовке четырех классических моделей: совершенной, монополистической, олигополистической конкуренции, чистой

¹ Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса. Монография. ИД «ИНЖЕК». Харьков. 2007.

Таблица 1

Классификация конкуренции по основным признакам

Основные признаки	Вид	Основные черты
По масштабам развития	Индивидуальная	Участник рыночных отношений стремится выбирать наиболее оптимальные условия покупки и продажи всех товаров и услуг
	Местная	Конкурентная борьба между участниками рыночных отношений на ограниченной территории
	Отраслевая	Конкурентная борьба в одной из отраслей рынка
	Межотраслевая	Соперничество или борьба участников разных отраслей рынка за привлечение покупателей на свою сторону
	Национальная	Соперничество отечественных продавцов и покупателей внутри определенной страны
	Международная	Борьба предприятий, хозяйственных объединений и государств, разных стран на мировом рынке
По форме	Прямая	Конкурентная борьба идет внутри категории одного продукта или торговой марки
	Косвенная	Конкурентная борьба разворачивается между продуктами различных категорий, но действующих как альтернативные при покупательском выборе
По способу и характеру удовлетворения потребительского спроса	Функциональная	Конкуренция между различными товарами (производителями), удовлетворяющими одну определенную человеческую потребность, то есть выполняющими одну общую функцию
	Видовая	Конкуренция разворачивается между товарами (производителями) одного вида, предназначенными для удовлетворения одной и той же потребности, но отличающимися по какому-либо существенно важному параметру
	Предметная	Конкуренция возникает между идентичными товарами (производителями), отличающимися качеством изготовления или даже одинаковыми по качеству
По характеру развития	Свободная	Наличие на рынке множества независимых товаровладельцев; неограниченный доступ на рынок всех желающих; отсутствие контроля за рыночными ценами
	Регулируемая	Вмешательство государства как гаранта экономических прав и обязанностей в процессы, протекающие в экономике с целью создания условий для развития рыночных субъектов и регулирования их деятельности
По методам ведения конкуренции	Ценовая	Вид конкурентной борьбы с помощью искусственного изменения цен на товары с целью вытеснения и уничтожения конкурента и завоевание монопольного положения на рынке
	Неценовая	Конкуренция, основанная на реализации продукции высокого качества и надежности, которая достигается при помощи технического преимущества, использовании любых законных средств, кроме снижения цен, с целью получения новых потребителей

Продолжение таблицы 1

В зависимости от модели рынка	Совершенная	Большое количество участников-предприятий, реализующих продукцию стандартного качества; над ценой отсутствует контроль; спрос абсолютно эластичный; неценовые методы конкуренции не практикуются; отсутствуют препятствия для организации бизнеса
	Монополистическая	Большое количество участников-предприятий, реализующих дифференцированную продукцию; маленький диапазон контроля цен; спрос эластичный; используются неценовые методы конкуренции; входной барьер в отрасль незначительный
	Олигополистическая	Небольшое количество предприятий; диапазон контроля цен зависит от уровня согласованности их действий; преимущественно неценовая конкуренция; наличие существенных препятствий для организации бизнеса
	Чистая монополия	Одно крупное предприятие, выпускающее уникальную продукцию, которая не имеет эффективных заменителей; контроль над ценами значительный; неэластичный спрос; вход в отрасль для других заблокирован
С учетом соблюдения норм законодательства	Добросовестная	Основными методами являются повышение качества продукции, снижение цен и т.д. Одной из форм добросовестной конкуренции является ценовая конкуренция, которая используется для удаления с рынка более слабых соперников или проникновения на новый рынок
	Недобросовестная	Действия хозяйствующих субъектов по дискредитации конкурентов. Основные методы: экономическое и промышленное шпионство, незаконное использование товарного знака конкурентов и т.д.

монополии. Чем ближе реальная рыночная структура к конкретной модели, тем сильнее будут в ней проявляться описанные механизмы конкуренции. Приведенные классиками критерии и подходы выделения типов структур рынков являются той базой, основываясь и ссылаясь на которую, можно применять на практике различные расчетные способы диагностики состояния структуры рынка.

Современные ученые, исследующие конкуренцию, использовали богатый теоретический и практический опыт при изучении и дальнейшем развитии методологии конкуренции. Ими выделены факторы, определяющие конкурентные преимущества и ключевые факторы успеха (КФУ). Более или менее существенных результатов удалось достичь представителям этой школы в исследовании проблем регулирования конкуренции на уровне отраслей.

Отечественным предприятиям, вступившим в процесс экономических преобразований, необходимо использовать достижения не только зарубежных школ, но и синтезировать их с разработками экономических школ постсоветского пространства.

Несмотря на некоторое снижение числа предприятий-монополистов в 1993–1995 гг., степень отечественной монополизации даже выросла, практически отсутствует конкуренция на рынках многих товаров. Монополизация ограничивает массовый подъем эффективности промышленности, позволяет безнаказанно завышать цены и прибыльность, что подтверждается сравнением уровней рентабельности отечественных монополистов со средним уровнем по стране.

Анализ публикаций показал, что многие отечественные экономисты придерживаются основ трактовки конкуренции, установленной еще А. Смитом. Конкуренция остается формой взаимного соперничества, состязательности субъектов, заинтересованных в удовлетворении объективных и субъективных потребностей. С точки зрения предприятия, такой потребностью является максимизация прибыли при помощи завоевания потребительских предпочтений. Конкуренция обусловлена суверенным правом каждого субъекта производственных отношений на реализацию своего экономического потенциала (максимизации прибыли или минимизация издержек), а это, в свою очередь, неизбежно приводит к столкновению между участниками, к достижению поставленных предпринимателями целей за счет ущемления интересов других.

В зависимости от степени совершенства конкуренции выделяются различные типы рынков, для каждого из которых свойственно определенное поведение экономических субъектов. Под конкуренцией здесь подразумевается не соперничество, а степень зависимости общих условий рынка от поведения отдельных рыночных участников. В этой связи важно различие терминов «конкуренция» и «соперничество», которое появилось с развитием теории построения рынка. В современном понимании термин «соперничество», относится к действительному поведению, тогда как термин «конкуренция» относится к модели, определяющей строение рынка и используемой для предсказания поведения на нем.

Таким образом, анализ существующих трактовок позволяет определить конкуренцию как борьбу, соперничество между производителями за наиболее эффективные условия и результаты вложения ресурсов в процессе производства и сбыта товара, а также привлечение потребителей и удовлетворение их потребностей.

Сегодня конкуренция ведется за рынки сбыта не только посредством цен, но и по разным причинам определяется качеством продукции, сроками поставки, возможностями продажи в кредит, гарантиями, степенью репутации поставщика и его надежностью, уровнем послепродажного обслуживания и т.п. Современные взгляды на обес-

печение конкурентоспособности предполагают формирование и эффективное управление цепочкой «ключевые компетенции — ключевые товары — конечные товары компании»².

Конкуренция неразрывно связана с конкурентоспособностью, которая проявляется в условиях конкуренции и через конкуренцию. Причем чем эффективнее функционирует рынок, чем сильнее на нем конкуренция, тем большее значение имеет конкурентоспособность предприятий и их продукции. Развитие рыночных отношений повышает актуальность конкурентоспособности. Это связано с появлением и ростом числа предприятий негосударственной формы собственности. Участвуя в конкретной борьбе за ограниченный платежеспособный спрос, предприятия стремятся к овладению наибольшей долей рынка. Цели и задачи предприятий в конкурентной борьбе индивидуальны и определяются их стратегией. Однако главной целью функционирования субъектов предпринимательской деятельности является получение прибыли, размер которой зависит от многих факторов. В качестве одного из важнейших следует выделить фактор конкурентоспособности.

Учитывая, что конкурентоспособность предприятия — это его способность выдерживать конкуренцию на определенном рынке, исходной категорией для оценки является рынок товаров и услуг. В этом случае мы сталкиваемся с понятием «уровень конкурентоспособности», под которой понимается степень превосходства одного объекта над другим в условиях конкуренции, предполагающей наличие большего количества соперников (по отношению к ним и определяется степень превосходства)³.

Существуют разные подходы к классификации конкурентоспособности (рис. 1)⁴. Различают «конкурентоспособность национальной экономики», «конкурентоспособность продукции», «конкурентоспособность предприятия», «конкурентоспособность отрасли» и т.д. Каждая из этих категорий имеет существенные отличия и характерные черты, которые подтверждают правомерность и целесообразность такой дифференциации. Обобщающим для рассматриваемых категорий является то, что они отражают способность исследуемого объекта эффективно выполнять свои функции в условиях формирования конкурентной среды.

² Прахалад К.К., Хэмел Г. Ключевые компетенции корпорации // Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2003. Вып. 3 (№ 24).

³ Сенчагов В.К., Захаров А.Н., Зокин А.А. Конкурентоспособность и инвестиционный потенциал экономики России. // Бизнес и банки. 2003. № 43.

⁴ Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса. Монография. ИД «ИНЖЕК». Харьков. 2007.



Рис. 1. Подходы к классификации конкурентоспособности

В ходе конкурентной борьбы «конкурентоспособность продукции» взаимосвязана с другими объектами конкурентоспособности. Необходимо выделить макроуровень, где происходит связь с такими объектами, как промышленность и национальная экономика, а также микроуровень, который включает в себя предприятие и отрасль промышленности. На микроуровне основное взаимодействие происходит между конкурентоспособностью продукции и предприятия. Таким образом, конкурентоспособность продукции является составляющей такого многогранного понятия, как конкурентоспособность предприятия. В свою очередь, в отрасли она зависит от предприятий, входящих в данную отрасль, и общей стратегии их развития. Уровни конкурентоспособности представлены следующим образом:

1. Базовый уровень – конкурентоспособность товара;
2. Средний уровень – конкурентоспособность предприятия;
3. Высший уровень – конкурентоспособность страны.

В работе конкурентоспособность предприятия понимается, как реальная и потенциальная возможность проектировать, производить, сбывать при существующих условиях товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе привлекательней, чем товары конкурентов.

Необходимо отметить, что некоторые авторы разделяют понятия конкурентоспособности и конкурентоустойчивости. Понятие «конкурентоспособность» является более глубоким, чем понятие «кон-

курентоустойчивость», поскольку устойчивая работа предприятия еще не означает, что оно будет конкурентоспособным.

Некоторые авторы прослеживают два подхода к трактовке определение конкурентоспособность предприятия: сравнительный и системный. Одними из наиболее широко применяемых определений данного подхода являются следующие: «конкурентоспособность производителя представляет собой относительную характеристику, отражающую отличия процесса развития данного производителя от производителя-конкурента как по степени удовлетворения своими товарами и услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности».

Представителями, использующими системный подход в исследовании конкурентоспособности, утверждается, что конкурентоспособность — это свойство предприятия изменять траекторию движения или намеченный режим функционирования в процессе адаптации к воздействиям внешней среды с целью сохранения развития уже имеющихся или созданных новых конкурентных преимуществ. Данное свойство отражает степень реализации потенциальных возможностей предприятия по приобретению и удержанию конкурентного преимущества в течение достаточно длительного времени, поэтому оно характеризует не только эффективность, но и динамику приспособления предприятия к изменяющимся условиям внешней среды. К вышесказанному необходимо добавить определение конкурентного преимущества, как отличительного процесса развития и функционирования предприятия от других, обеспечивающее успех в конкурентной борьбе.

В разнообразии трактовок конкурентоспособности проявляется сложность и многоаспектность этого понятия, связанная с рядом причин: отождествлением конкурентоспособности предприятий и конкурентоспособности продукции; масштабами рассматриваемой конкурентоспособности (на региональном, национальном, мировом рынках); подменой одного понятия другим (конкурентный статус, конкурентный уровень); характеристикой какой-либо одной составляющей конкурентоспособности предприятия (конкурентоспособность производственного, трудового потенциала).

Понятие конкурентоспособность предприятия можно охарактеризовать следующими особенностями: конкурентоспособность может быть обнаружена и оценена только в условиях наличия конкурентов (реальных и потенциальных); понятие «конкурентоспособность» относительно, то есть она будет иметь разный уровень по отношению к разным конкурентам; определяется продуктивностью использования

привлеченных им в производственный процесс ресурсов; уровень конкурентоспособности предприятия зависит от уровня конкурентоспособности его продукции, отрасли, страны.

В условиях кризиса особенно важно иметь четкие и однозначные определения понятия «конкуренция» как основного элемента рынка, мощной направляющей силы развития производства. Благодаря конкуренции можно достичь баланса между общественными интересами и стремлением производителя к увеличению прибыли, равновесия, при котором свобода одного производителя на рынке ограничивается свободой другого при помощи права потребителя на выбор товара. Именно конкурентоспособность определяет позиции предприятия на рынке внутри страны, на мировых рынках, в стабильных условиях функционирования экономики и в период кризиса. Это дает необходимым рассмотрение следующей важной категории конкурентоспособности – конкурентных преимуществ.

Конкурентные преимущества формируются при возникновении и развитии конкуренции. Чем более всеобъемлющий характер приобретает конкуренция, тем более значимым являются конкурентные преимущества для коммерческого успеха любой производственной деятельности. Их механизм формирования и особенности являются фундаментальной основой обеспечения конкурентоспособности.

В технической, экономической и организационной сферах деятельности предприятия конкурентные преимущества являются концентрированным проявлением превосходства над конкурентами, которые можно измерить экономическими показателями (объем продаж, занимаемая доля на рынке, рентабельность, дополнительная прибыль). Необходимо отметить, что потенциальные возможности предприятия нельзя отождествлять с конкурентными преимуществами данного предприятия. В отличие от возможностей, которые могут не осуществиться, конкурентные преимущества уже являются фактом, приносящим реальные результаты. Таким образом, конкурентное преимущество – это любая инновация или система мер, дающая реальное приращение бизнеса, поэтому достижение устойчивых конкурентных преимуществ является конечной целью предприятия.

Анализ различных подходов к классификации конкурентных преимуществ позволяет выделить ряд характерных признаков, облегчающих анализ и учет преимуществ при дальнейшей оценке конкурентоспособности:

- Отношение к системе
- Сферы возникновения

- Содержание факторов преимущества
- Время реализации
- Место реализации
- Вид получаемого конечного результата

Конкурентные преимущества делят на два вида: основанные на дифференциации товары и продуктов, а также связанные с более низкими издержками создания и реализации последних.

К типичным источникам получения конкурентных преимуществ относятся: новые технологии; изменения структуры и стоимости отдельных элементов в технологической цепочке производства и реализации товара; появление новых запросов потребителей и новых сегментов рынка; изменение «правил игры» на рынке. Особыми источниками конкурентных преимуществ служат: информация о бизнесе и профессиональные навыки, позволяющие находить и обрабатывать анализируемую информацию так, что конечным продуктом обработки оказывается реальное конкурентное преимущество.

Достижение преимуществ высокого порядка становится возможным при условии долговременных и интенсивных инвестиций в производственные мощности, специализированное обучение персонала, в маркетинг.

Наиболее важным условием сохранения предприятием полученного конкурентного преимущества является модернизация производства и других ключевых видов его деятельности на постоянной основе.

Для сохранения конкурентоспособности предприятие должно создавать новые преимущества, по меньшей мере, с такой же скоростью, с какой его конкуренты могут копировать уже имеющиеся. Следовательно, для того, чтобы сохранять и развивать свой успех посредством устойчивого удержания конкурентных преимуществ, предприятию необходимо своевременно проводить адекватные стратегические и тактические изменения, используя для этого постоянный мониторинг внешней среды⁵.

Создание конкурентных преимуществ в широком смысле переходит в задачу адаптации системы управления к изменениям конкурентной среды, что позволяет точно и быстро определять направления повышения конкурентоспособности. Однако прежние успехи могут быть вскоре аннулированы ответными действиями конкурентов при отсутствии целенаправленной и постоянной работы. Данное обстоятельство определяет необходимость формирования соответствующего подхода к

⁵ Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса. Монография. ИД «ИНЖЕК». Харьков. 2007.

управлению предприятием, который не только мог бы обеспечить процесс адаптации, но и создавал все необходимые условия для его эффективного функционирования на постоянной основе.

Используемые источники

1. Прахалад К.К., Хэмел Г. Ключевые компетенции корпорации // Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2003. Вып. 3 (№ 24).
2. Сенчагов В.К., Захаров А.Н., Зокин А.А. Конкурентоспособность и инвестиционный потенциал экономики России. // Бизнес и банки. 2003. № 43.
3. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса. Монография. ИД «ИНЖЕК». Харьков. 2007.

Бараненко С. П.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Михель В. С.

*кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства*

Методы и способы исследования финансового состояния предприятий

Приводится определение финансового анализа, дается характеристика и классификация существующих методов анализа финансового состояния предприятий.

Ключевые слова: финансовый анализ, методы финансового анализа, приемы финансового анализа, способы финансового анализа.

Methods and ways of research of a financial condition of the enterprises

Is the definition of financial analysis, characteristics and classification of existing methods of the analysis of the financial state of enterprises.

Keywords: financial analysis, financial analysis methods, techniques of financial analysis, methods of financial analysis.

Анализ финансового состояния в настоящее время занимает вполне определенное место в системе финансового анализа наряду с анализом финансовых результатов, инвестиционным анализом. Это вполне обосновано, так как признаки финансовой устойчивости в первую очередь просматриваются в результате выявления неблагоприятных тенденций изменения структуры имущества предприятия и источников её формирования, в динамике финансовых результатов деятельности, показывающей падение цены предприятия, роста затрат, замедление темпов экономического роста, ухудшении ликвидности, падения платежеспособности.

Финансовый анализ представляет собой процесс накопления, систематизации, аналитической обработки и использования разнообразной и разноплановой информации финансового характера для оценки,

прогнозирования и принятия управленческих решений относительно объекта анализа, темпов его развития, а также источников финансовых и инвестиционных рисков. В качестве объекта финансового анализа могут выступать различные социально-экономические системы: предприятия и организации различных сфер деятельности, бюджетные организации, фондовые биржи, инвестиционные и финансовые компании, банки и др. В процессе финансового анализа используются различные приемы, методы и модели. Анализ финансового состояния предприятия более узкое понятие. Анализ финансового состояния является частью финансового анализа и направлен на оценку имущественного положения, платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и эффективности деятельности конкретного объекта — организации, предприятия, фирмы на основе его бухгалтерской отчетности.

Постижению и освоению техники анализа финансового состояния способствуют: обширная методическая база западных (Э. Хелферт, З. С. Блага, Л. А. Бернштейн, Ж. Ришар и др.) и российских (В. В. Ковалев, Г. В. Савицкая, А. Д. Шеремет, О. В. Ефимова и др.) ученых и специалистов; широкий диапазон специальных программных средств (от простых аналитических программ стоимостью 200 дол. до интегрированных систем управленческого учета стоимостью более 1 млн дол.); опыт практических исследований. В целях обеспечения единого методического подхода к анализу финансового состояния предприятий Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) утвердило распоряжение № 31-р от 12 августа 1994 г. «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса», а также приказ № 16 от 23 января 2001 г. «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций». Правительство РФ в постановлении от 25 июня 2003 г. № 367 утвердило специальную систему показателей для оценки финансовой устойчивости и возможности безубыточной деятельности организации (предприятия) должника, дело о несостоятельности (банкротстве) которого находится в производстве арбитражного суда. Министерство экономики РФ издало приказ от 1 октября 1997 г. № 118 «Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия». В качестве одного из основных направлений разработки финансовой политики предлагается методика анализа финансово-экономического состояния предприятия. В «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов», опубликованных под совместной редакцией

Министерства экономики РФ, Министерства финансов РФ, ГК по строительству, архитектуре и жилищной политике, представлена методика по оценке финансового состояния предприятия. Этот перечень далеко не исчерпан. Ряды исследователей в этой области ежегодно пополняются (М. В. Юревич, Н. В. Балихина, А. Ф. Иваненко, А. Синягин, Ю. А. Михайлов, Н. Н. Белоусова и др.). Изданные ранее методики дополняются и переиздаются (А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев, О. В. Ефимова и др.). Это свидетельствует, с одной стороны, о широком спросе на данную литературу.

В рыночной экономике «финансовое состояние» это не просто словосочетание, за ним стоит надежность потенциальных партнеров, способность в любой момент времени оплатить свои текущие долги, не стать банкротом в погоне за прибылью и т. д.

С другой стороны, ученые-экономисты России ориентированы на потребности субъектов анализа. В экономической литературе даются рекомендации, как анализировать финансовое состояние предприятия, оценивать изменения показателей, предлагается перечень возможных мероприятий по улучшению структуры баланса и т. д.

Однако следствием изобилия обычно становится проблема выбора, какая методика предпочтительнее при оценке финансового состояния в том или ином случае. Чтобы решить этот вопрос показатели и нормативы, характеризующие финансовое состояние, можно классифицировать по основным группам и авторам.

«Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса» предназначались исключительно для оценки и прогнозирования банкротства предприятия. Федеральное управление лишь подготавливало предложения по оказанию финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям, их приватизации, либо иные предложения в рамках полномочий Федерального управления. Анализ проводился на основании показателей ликвидности, т. е. оценка финансового состояния была односторонней.

Для обеспечения более полного анализа финансового состояния предприятия при выполнении экспертизы и составления заключений, проведения мониторинга финансового состояния рекомендуют использовать «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» (приказ № 16). В соответствии с указанной методикой применяется комплекс показателей, рассчитываемых на основе данных форм финансовой отчетности с привлечением дополнительных данных из первичных документов и регистров бухгалтерского учета.

Методика ориентирована на использование государственными органами, которые имеют непосредственный доступ к внутренней отчетности предприятия. Она позволяет рассчитать показатели, подробно характеризующие платежеспособность, финансовую устойчивость и эффективность использования капитала предприятия.

Анализ финансово-экономического состояния является одним из основных направлений при разработке финансовой политики предприятия. Предложенная в «Методических рекомендациях по разработке финансовой политики» методика анализа предназначена для практического использования директорами, руководителями финансово-экономических служб, главными бухгалтерами предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность в сфере производства продукции (работ, услуг). Авторы документа не останавливаются подробно на методических вопросах, ссылаются на экономическую литературу. Эта методика предназначена для оценки инвесторами финансового состояния потенциального объекта для вложения денежных средств.

Таким образом, официальные методики по своей направленности удовлетворяют запросы значительного количества пользователей.

Методики анализа финансового состояния предприятия, изложенные в работах А. Д. Шеремета, Е. В. Негашева, В. В. Ковалева, О. В. Ефимовой, Г. В. Савицкой, Л. Т. Гиляровской, Н. Н. Селезневой и др., предназначены, в первую очередь, для внутренних пользователей финансовой отчетности. Работники бухгалтерских служб предприятий, менеджеры, финансовые директора, аудиторы могут провести в полном объеме анализ финансового состояния предприятий по любой из выбранных методик. Однако при выборе методики следует учесть, что, как показывает практика, результаты могут быть противоречивыми.

Субъекты, анализирующие финансовое состояние предприятия по публикуемым формам отчетности, в качестве инструментария могут использовать любую из авторских методик. Отдельными направлениями рассмотренных методик являются оценка кредитоспособности, несостоятельности (банкротства), инвестиционной деятельности предприятия. В качестве недостатка следует отметить необходимость изучения всей методики и выбора тех показателей, которые могут быть использованы для характеристики финансового состояния предприятия по данным внешней отчетности. Это требует затрат времени тогда, когда бывает достаточно обобщающей оценки финансового состояния предприятия (например, анализ финансового состояния потенциального поставщика сырья, материалов, услуг).

В результате проведенного исследования получены следующие выводы: общепринятая система показателей финансового состояния отсутствует; отсутствует подразделение показателей на обобщающие (дает возможность экспресс оценки) и частные (возможность детализированной оценки финансового состояния); в большинстве методик не представлено четкое разграничение анализа платежеспособности и ликвидности; существует три подхода к анализу платежеспособности: первый предполагает анализ платежеспособности на основе показателей ликвидности, а второй — на основе показателей финансовой устойчивости; в третьем случае платежеспособность вообще не анализируется; при этом отдельные авторы рекомендуют для оценки платежеспособности рассчитывать показатели, в числе которых присутствуют показатели ликвидности и финансовой устойчивости; как правило, сравнение показателей финансового состояния предлагается в динамике; нормативы представлены для ограниченного количества показателей без учета отраслевых и индивидуальных особенностей предприятия, формулы расчета нормативов единичны; отличается количество показателей, предлагаемых для оценки основных направлений финансового состояния в разных методиках (часто при анализе важно качественное содержание показателей, их способность раскрыть уровень и динамику финансового состояния, а отнюдь не количество рассчитанных коэффициентов).

Изученные методики анализа финансового состояния дают возможность судить и об особенностях аналитической работы. Исходя из понятия методики — «это совокупность специальных приемов и способов исследования» — можно отметить, что совокупность основных приемов, которые используются при изучении финансового состояния предприятия, одинаковы у различных авторов. А что касается совокупности конкретных приемов, используемых для реализации общих приемов, т. е. в частности, методики имеют некоторые отличия.

Вертикальный и горизонтальный анализы отчетности позволяют получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений. Данные приемы используются практически во всех методиках. Различия проявляются в количестве используемых для анализа таблиц, степени детализации статей отчетности и очередности использования данных приемов в методиках анализа финансового состояния предприятий. В частности, В. В. Ковалев ¹

¹ Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. М.: ТК Велби, Изд. Проспект, 2004.

предлагает вертикальный и горизонтальный анализы уплотненного баланс-нетто осуществлять только при необходимости детализированного анализа финансового состояния.

В методиках А. Д. Шеремета², Л. В. Донцовой, Н. А. Никифоровой³ и др. структурный анализ является необходимым элементом для ознакомления с общей картиной финансового состояния. С него начинают анализ. Активы и пассивы постепенно детализируют вплоть до элементов статей, составляющих группы имущества и источников его формирования, результаты сводят в таблицы, которые включают и горизонтальный и вертикальный анализ⁴.

Горизонтальный и вертикальный анализы дополняют друг друга. Поэтому на практике нередко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетной бухгалтерской формы, так и динамику отдельных ее показателей (А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев и др.)⁵. Оба эти вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, поскольку позволяют сравнивать отчетность совершенно разных по роду деятельности и объемам производства предприятий.

Значительно реже применяется трендовый анализ. Он используется, когда необходимо проследить по показателям тенденцию развития, сделать прогноз на перспективу. Трендовый анализ заключается в сравнении каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. Этот анализ основан на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет от уровня базисного года. Вертикальный анализ, горизонтальный и трендовый называют «видами сравнительного анализа».

Специалистов анализа финансового состояния объединяет общий подход, основанный на использовании метода аналитических коэффициентов. Он сводится к расчету по данным отчетности коэффициентов и показателей, число которых составляет в среднем от 50 до 200 шт. В последнее время наметилась тенденция к созданию системы

² Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: Учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. М.: «Инфра-М», 2006.

³ Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. М.: ДИС, 2006.

⁴ Гусева Т.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2006.

⁵ Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: Учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. М.: «Инфра-М», 2006.

индексов и коэффициентов, определяющих все стороны деятельности предприятия, что повлекло рост рассчитываемых показателей в несколько раз.

В различных публикациях используются разные термины при описании одних и тех же формул, и наоборот, одни и те же термины относятся к разным коэффициентам или составляющим их показателям, а также при написании формул используются разные обозначения и сокращения.

Еще одна проблема связана с различием предлагаемых в методиках вариантов расчета одних и тех же по экономическому содержанию коэффициентов. Например, коэффициент автономии общепринято исчислять как отношение источников собственных средств или собственного капитала к общей сумме всех средств предприятия по данным бухгалтерского баланса.

В методике В. В. Ковалева числитель и знаменатель откорректированы с учетом убытков, задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал и собственных акций, выкупленных у акционеров⁶.

А. Д. Шеремет вводит более существенные поправки. Собственный капитал в числителе увеличивается на сумму доходов будущих периодов и фондов потребления, и уменьшается на сумму убытков, собственных акций, выкупленных у акционеров, задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, целевого финансирования и поступлений⁷.

Знаменатель корректируется, как и в методике В. В. Ковалева. Кроме того, существует мнение, что должен быть уточнен размер добавочного капитала в составе собственных средств (числитель). В знаменателе формулы должен использоваться показатель чистых активов и кредиторская задолженность, откорректированная на сумму штрафов, пени по несвоевременным расчетам, коэффициент инфляции и т. п.⁸ Результаты таких расчетов, как правило, отличаются.

В данном случае следует придерживаться принципа «экономичности» и считаем, что затраты (стоимостные и временные) на проведение анализа не должны превышать полученных от анализа экономи-

⁶ Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. М.: ТК Велби, Изд. Проспект, 2004.

⁷ Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: Учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. М.: «Инфра-М», 2006.

⁸ Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. М.: ТК Велби, Изд. Проспект, 2004.

ческих выгод. Так, при обобщающей оценке финансового состояния предприятия внешним пользователем, вполне достаточна корректировка собственного и совокупного капитала, предложенная В. В. Ковалевым. В то же время при детализированной оценке финансового состояния внутренним пользователем отчетности оправдан расчет показателя автономии (независимости) по последней методике.

Использование статистических и математических методов рассматривается лишь в единичных методиках (матрицы⁹, сетевые графики, корреляционный и регрессионный приемы анализа¹⁰ и др.).

Практика аналитической работы свидетельствует о необходимости учитывать при проведении анализа и подготовке оценок влияние двух основных моментов: принадлежность субъекта к анализируемому объекту и отличительные свойства анализа в современной сложной и разнообразной экономической жизни.

Все существующие методики анализа финансового состояния можно классифицировать по следующим признакам:

1. По широте охвата исследуемых проблем:

- экспресс-анализ — предназначен для получения общего представления о финансовом положении предприятия на базе форм внешней бухгалтерской отчетности; в основе экспресс-анализа положен «отбор небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и постоянное отслеживание их динамики»;
- комплексный финансовый анализ — предназначен для получения комплексной оценки финансового состояния предприятия на базе форм внешней бухгалтерской отчетности, а также расшифровок статей отчетности, данных аналитического учета, результатов независимого аудита и др.;
- анализ финансового состояния как часть общего исследования хозяйственной деятельности предприятия; такой анализ предназначен для получения комплексной оценки всех аспектов деятельности предприятия — производства, финансов, снабжения, сбыта и маркетинга, менеджмента, персонала и др.;
- ориентированный анализ финансового состояния — предназначен для решения приоритетной финансовой проблемы предприятия; например, оптимизации дебиторской задолженнос-

⁹ Жамбекова Р. Л. Методика системной экономической диагностики предприятия. Дис. ... д»р. экон. наук. СПб., 2001.

¹⁰ Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2002.

ти на базе как основных форм внешней бухгалтерской отчетности, так и расшифровок только тех статей отчетности, которые связаны с указанной проблемой.

2. В зависимости от субъекта анализа и информационного обеспечения:

- внешний, проводится такой анализ двумя группами субъектов, прежде всего, это непосредственно заинтересованные субъекты в результатах деятельности предприятия и, во-вторых, субъекты, имеющие косвенную заинтересованность в его деятельности; первую группу составляют собственники (акционеры) данного предприятия, кредиторы, инвесторы, государственные налоговые учреждения, прочие предприятия, являющиеся настоящими или потенциальными партнерами данного предприятия; вторая группа включает лиц, имеющих косвенный интерес, но защищающих интересы первой группы; это различные аудиторские и консультационные фирмы, фондовые биржи, государственные органы, информационные агентства, представители прессы, профсоюзы и пр.; внешний анализ проводится по данным публикуемой и статистической отчетности предприятия;
- внутренний, субъектами анализа выступают: руководство предприятия, а также различные должностные лица (менеджеры, экономисты и пр.); данный анализ позволяет глубже исследовать финансовое состояние предприятия, выявить слабые стороны в структуре баланса и прибыли, определить причины недостаточности в уровне показателей, а также представить соответствующие рекомендации для оптимизации показателей публикуемой отчетности, т. е. своевременное проведение внутреннего анализа финансового состояния позволяет регулировать формирование мнения внешних аналитиков, посредством информации, обеспечивающей привлекательность предприятия для инвестора и кредиторов.

3. В зависимости от направлений исследования объекта: ретроспективный анализ — предназначен для анализа сложившихся тенденций и проблем финансового состояния предприятия; план-фактный анализ — требуется для оценки и выявления причин отклонений отчетных показателей от плановых; перспективный анализ — необходим для экспертизы финансовых планов, их обоснованности и достоверности с позиций текущего состояния и имеющегося потенциала; нор-

мативный анализ — позволяет определить соответствие уровня сложившихся на предприятии показателей их нормативным значениям.

4. По частоте проведения: регулярный анализ — предназначен для постановки эффективного управления финансами предприятия на базе представления в определенные сроки, ежеквартально или ежемесячно, специальным образом обработанных результатов комплексного анализа финансового состояния; эпизодический анализ — предназначен для решения определенных задач как средство для принятия определенных управленческих решений.

5. В зависимости от автора методики анализа финансового состояния: официальная методика — разработана соответствующими официальными органами; авторская методика — предложена отдельным автором, либо группой авторов.

6. В зависимости от результатов анализа: пассивный анализ как простая констатация (разъяснение, раскрытие) сложившегося положения вещей; активный анализ с указанием причин, породивших данное положение, выявлением резервов, горизонтов развития, с вынесением практических рекомендаций.

Каждому виду анализа, по мнению Г. В. Савицкой¹¹, соответствует своя методика. Алгоритм традиционного анализа финансового состояния включает следующие этапы (процедуры):

1. Сбор необходимой информации (объем зависит от задач и вида анализа финансового состояния).

2. Оценку достоверности информации (как правило, с использованием результатов независимого аудита).

3. Обработку информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности).

4. Проведение процедур анализа финансового состояния с использованием компонентов традиционной методики (вертикальный анализ, горизонтальный анализ, расчет финансовых коэффициентов, трендовый анализ, сравнительный анализ и др.).

5. Подготовку заключения о финансовом состоянии предприятия на основе интерпретации обработанных данных.

Проведение анализа финансового состояния на предприятиях требует, по мнению специалистов, учета специфических свойств анализа в современной сложной экономической жизни. Основными методами анализа финансового состояния являются горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторный.

¹¹ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учеб.пособие. М.: Инфра-М., 2006.

Используемые источники

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Гусева Т.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. М.: ДИС, 2006.
4. Жамбекова Р.Л. Методика системной экономической диагностики предприятия: Дис. ... д-р. экон. наук. СПб., 2001.
5. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. М.: ТК Велби, Изд. Проспект, 2004.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности. М.: Инфра-М, 2006.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: Учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. М.: «Инфра-М», 2006.

Баринов Э. А.

*кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства*

Регулирование финансовых рынков: русская и зарубежная практика

В данной статье рассматриваются причины регулирования и надзора за финансовыми рынками. Финансовые рынки являются самыми регулируемыми секторами экономики западных стран и России. Автор отмечает характерные черты функционирования финансовых регуляторов. Анализируется роль регуляторов и особенность их деятельности в ведущих странах мира и России. В заключение кратко рассмотрена проблема создания в России мегарегулятора.

Ключевые слова: регулирование, надзор, финансовые рынки, мегарегулятор.

Regulation of financial markets: russian and foreign practice

This article focuses on the reasons for regulation and supervision of financial markets. Financial markets are among the most regulated sectors of Western countries and Russia. The author considers characteristic features of the financial regulators functioning. Also role of the regulators and feature of their activities in the leading countries of the world and Russia are analysed in the article. In conclusion the problem of creation of the megaregulator in Russia is briefly considered.

Keywords: regulation, supervision, financial markets, megaregulator.

1. Виды и принципы регулирования. Мегарегуляторы

Финансовый кризис 2008–2009 гг. оказал громадное влияние на финансовые рынки. Выявилась неэффективность их государственного регулирования, что привело к изменению структуры и контроля над ними.

Регулирование финансового рынка включает в себя государственное регулирование, регулирование со стороны профессиональных участников и регулирование через общественное мнение. Оно направлено на: поддержание порядка на финансовом рынке и создание таких условий, в которых все участники рынка могут нормально функционировать; формирование эффективного рынка и создание новых; обеспечение свободного процесса ценообразования на финансовые инстру-

менты на базе спроса и предложения; защиту участников рынка не только от мошенничества со стороны отдельных лиц и организаций, но и от криминальных структур; повышение темпов роста экономики и др. Снижение системного риска (подразделяется на макро и микро-системные риски, которые часто связаны между собой) — важная цель финансового регулирования. Потребители и инвесторы, действующие на финансовых рынках, сталкиваются с информационными проблемами. Важным является уменьшение системного риска и защита потребителей. Процесс регулирования финансового рынка это не только формирование нормативной базы функционирования рынка и отбор его профессиональных участников, но и контроль над тем, чтобы все участники рынка выполняли его нормы и правила, а также система санкций в случае их нарушений.

Основные принципы регулирования включают в себя: разделение подходов в регулировании отношений между участниками рынка и использование процедур раскрытия информации о них; обеспечение конкуренции и гласности нормотворчества; разделение полномочий между регулируемыми органами и оптимальное распределение функций регулирования рынка между государственными и негосударственными органами управления и др. Основные функции государства в регулировании рынка — концептуальная, законодательная, концентрация ресурсов, контролирующая (за финансовой устойчивостью рынка), защитная (защита инвесторов от потерь), информационная (формирование системы информации).

Для многих финансовых рынков общим стали процессы формирования наднациональных правовых и регулятивных систем и унификации юридических институтов и механизмов.

В ряде зарубежных стран регулированием финансовых рынков занимаются мегарегуляторы, выступая в качестве специализированного государственного института, который осуществляет, в частности, регулирование деятельности банков, страховых компаний и компаний, работающих на рынке ценных бумаг и инвестиционных фирм. Создание мегарегулятора имеет определенные преимущества, поскольку, когда в стране действует ряд регуляторов, в ряде случаев функции одних госорганов совпадают с функциями других, что, естественно, затрудняет регулирование, так как требуется согласование документов и действий между несколькими регуляторами, а это может негативно отразиться на деятельности компаний, но в тоже время они могут воспользоваться противоречиями в регулировании финансового рынка. Но если финансовая деятельность компании не связана с несколькими сегментами

финансового рынка, это позволит ей в условиях действия единого регулятора осуществлять более эффективный контроль.

С помощью мегарегулятора удастся достичь прозрачности регулирования и повысить эффективность надзора за финансовыми рынками. Деятельность мегарегуляторов рассматривается как форма регулирования и контроля за деятельностью сложной многоструктурной системой финансового рынка, на котором в последнее десятилетие внедрились новые сложнейшие финансовые инструменты, такие как кредитные деривативы, кредитные ноты и др. В то же время во многих странах продолжают действовать и регуляторы, осуществляющие регулирование отдельных сегментов финансового рынка. Но даже в этих государствах на рынке финансовых услуг все большую роль начинают играть услуги, предоставляемые кредитно-финансовыми институтами в виде единого пакета таких услуг, куда включаются не только кредитование, но и страховые полисы, операции с ценными бумагами и др., то есть возникает все большая необходимость предоставлять клиентам полный набор тех финансовых продуктов, которые необходимы им для эффективной деятельности. Но при таком положении дел, когда существует ряд регуляторов финансового рынка, оценить их системные риски весьма сложно.

В странах Запада действует соответствующее законодательство, направленное на борьбу с инсайдерскими сделками и манипулированием на финансовых рынках, рассматриваемые в качестве серьезных правонарушений. И хотя существуют различные позиции о целесообразности вмешательства государства в деятельность финансовых рынков, во всех странах мира наблюдается единодушие в отношении необходимости вести жесткую борьбу с мошенничеством на указанных рынках.

2. Регулирование финансовых рынков в странах Запада

В после кризисный период 2008–2009 гг. усилился контроль развитых государств за финансовыми институтами и были введены новые налоги и сборы на финансовые операции. Это происходило в условиях фактической национализации ряда крупнейших кредитно-финансовых структур и крупномасштабных вливаний денежных средств в банковскую систему, что привело к значительному росту бюджетных дефицитов. Например, стремясь стабилизировать ситуацию на финансовых рынках в связи с увеличением, в частности, числа банкротств кредитных институтов (только в США с 2008 г. по 2010 г. их количество увеличилось с 25 до почти 160 банков), правительство США усилило свой контроль над кредитно-финансовыми организациями. Были введены дополнительные налоги на кредитно-банковские операции. Больше внимания

правительство США стало уделять проблеме регулирования финансового рынка страны.

В США действует особая довольно жесткая модель финансового рынка, в частности, нет единого финансового регулятора и важное место занимают инфраструктурные институты в сфере рынка ценных бумаг и коллективных инвестиций. Особую роль играет Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC), которая имеет право затребовать соответствующую информацию, осуществлять собственное расследование и вызывать свидетелей, но в тоже время не имеет право налагать уголовные санкции, для чего привлекая спецслужбы и судебные органы. В рамках SEC действует Департамент правоприменения (DE), который ведет борьбу с манипулированием на финансовом рынке. Он тесно связан с аналогичными службами как в США, так и с зарубежными структурами. К нарушениям, в частности, относят манипулирование с рыночными ценами, использование инсайдерской информации в торговле ценными бумагами, неправильная информация об этих финансовых инструментах и др. Только в 2010 фин. г. указанным департаментом по всем случаям нарушений были возвращены незаконно полученные доходы в размере 2,8 млрд. долл. SEC сотрудничает со Службой регулирования финансовой отрасли (FINRA) — саморегулируемая организация, противодействующая недобросовестной практике на финансовом рынке.

Важную роль в таком противодействии играют биржи страны. Так, например, Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) имеет дочернее предприятие NYSEER, которая занимается надзором, расследует манипулятивные сделки и следит за тем, чтобы участниками торгов соблюдались принятые стандарты и правила.

В этой стране впервые были созданы саморегулируемые организации участников финансового рынка и большинство финансовых инструментов, применяемых на финансовых рынках стран мира. Совершенствуется законодательство по вопросам раскрытия информации на рынке финансовых услуг и в компаниях (например, принятие акта Сарбейнса — Оксли). Унифицируется правовое регулирование обращения эмиссионных ценных бумаг. В 1996 г. был принят Акт об улучшении национальных рынков ценных бумаг (NSMIA). Однако в новых условиях функционирования финансового рынка встал вопрос о необходимости изменений законодательства и пересмотра функционирующих институтов, в частности, о введении глобальной инвестиционной структуры, отвечающей потребностям как национального рынка США, так и иностранных инвесторов и участников рынка. Намечается пересмотр системы налогообложения доходов и операций в инве-

тфондах, образование более эффективного механизма начисления вознаграждений для обслуживания инфраструктуры и проведение унификации структур управления инвесткомпанией (фондом).

В июле 2010 г. был принят закон Додд-Фрэнка о реформе Уолл-Стрит и защите потребителей (Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act), направленный на усиление контроля за деятельностью кредитно-финансовых институтов, действующих на финансовом рынке, а также за оценкой системных рисков. В соответствии с указанным законом для более тесного сотрудничества госорганов финансового регулирования был создан Совет по наблюдению за финансовой стабильностью (Financial Stability Oversight Council), цель которого – выявление рисков (от финансовых и нефинансовых структур) для финансовой стабильности страны. Кроме того в системе ФРС было создано Бюро по финансовой защите потребителей (BCFP) в качестве самостоятельной структуры со значительными полномочиями по регулированию рынка розничных финансовых услуг и инструментов. В соответствии с законом Додд-Фрэнка полномочия SEC были значительно расширены. Данной комиссией должен быть принят ряд подзаконных актов, направленных, в частности, на противодействие недобросовестной финансовой практике.

В ЕС приняты директивы, регулирующие деятельность на финансовых рынках стран членов этого союза. Уже в декабре 1985 г. была принята директива, координирующая законы и другие нормативные акты, регулирующие образование коллективного инвестирования в обращающиеся ценные бумаги. На базе указанной директивы и действуют рыночные схемы коллективного инвестирования во всех государствах-членах Европейского союза. В РФ аналог этому – открытые и интервальные фонды. Но подобные фонды не выступают в качестве инструмента для прямого инвестирования и квалифицированных инвесторов.

В ЕС с 2003 г. действует Директива 2003/ 6 / ЕС об инсайдерской торговле и манипулировании на фондовых рынках. Это законодательство должно было содействовать развитию единого рынка капиталов и его эффективности. В соответствии с указанной Директивой в каждой стране ЕС должен создаваться единый компетентный орган с широкими надзорными и следственными полномочиями и усилена координация действий с саморегулируемыми финансовыми организациями и биржами. Так, например, в Германии в соответствии с рекомендациями указанной Директивы были внесены изменения в законодательство страны.

В апреле 2004 г. вышла новая Директива Совета ЕС о рынках финансовых инструментов, направленная на упорядочение процедуры и условий эмиссии финансовых инструментов, ограниченных в обороте. В наднациональном масштабе в странах-членах ЕС функции финансового регулятора были возложены на профильные комитеты Совета ЕС по экономике и социальным вопросам и Комитет по европейским ценным бумагам (ESC). Дополнительным координирующим органом стал выступать Европейский центробанк и хотя в ЕС не было единого финансового регулятора, но указанные комитеты и комиссии по биржам и ценным бумагам в каждой из стран ЕС компенсировали отсутствие единого регулятора. Вышеупомянутые Совет и Комитет обобщали опыт национальных правовых систем и разрабатывали правовые механизмы регулирования финансовых рынков. Важную роль начал играть Европейский комитет финансовых регуляторов (ESRC), в частности ему было поручено заниматься вопросами адаптации законодательств стран-членов ЕС к директивам Европейского союза.

Финансовый кризис в ЕС отразился на деятельности финансовых институтов, ряд которых не смог справиться с его последствиями и поддержать стабильность в своих странах финансовый сектор. На развитие финансового кризиса значительное влияние оказало несогласованность действий национальных регуляторов. В этих условиях в ЕС развернулась дискуссия о проблеме реформирования финансовой инфраструктуры. Дискуссия касалась вопросов эффективности регулирования финансовых рынков, сотрудничества регуляторов ЕС не только друг с другом, но и с регуляторами других стран с тем, чтобы не только обеспечить и поддержать стабильность в рамках ЕС, но и глобального финансового рынка. Стало ясно, что только регулированием в каждой отдельной стране уже нельзя было обойтись. Встал вопрос о необходимости развивать регулирование на наднациональном уровне, т.е. на макроуровне, с тем чтобы можно было не только предотвратить негативные моменты в целом в финансовой системе, но и выявить системные риски, с которыми сталкиваются национальные финансовые институты европейских стран. В этих условиях повышается роль надгосударственных организаций ЕС, которые должны осуществлять координирование деятельности национальных регуляторов, сформировать единые нормы, унифицировать нормы местных регуляторов. Кроме того, эти наднациональные институты должны выступать в качестве арбитра, когда возникают спорные вопросы между национальными регуляторами. В то же время важен контроль и над конкретными наднациональными структурами. Реформирование системы регулирования финансовой сферы пред-

полагается осуществлять по направлению улучшения деятельности национальных регуляторов и наднациональных регуляторов ЕС. В частности, предполагается в целях улучшения качества деятельности национальных регуляторов менять их полномочия, осуществлять взаимный обмен специалистами и т.д.

В ЕС в связи с финансовым кризисом 2008–2009 гг. усилились связи правительств разных стран в сфере контроля над системными рисками. Так, в 2009 г. был образован Совет финансовой стабильности (FSB) на базе Форума финансовой стабильности (FSF), созданного в 1999 г. в целях разработки правил по функционированию глобальных финансовых рынков. Указанный Совет включает в себя представителей 24 стран (министров финансов, центральных банков и государственных регуляторов рынка ценных бумаг). Кроме того в эту структуру входят представители ряда международных организаций (ОЭСР, МВФ, Мировой банк), а также представители Минфина РФ, Банка России и ФСФР. Под патронажем Совета регуляторами ряда стран был сформирован список транснациональных финансовых групп, деятельность которых может сказаться на глобальном финансовом рынке. Предполагалось, что это позволит осуществлять коллективный международный контроль над указанными группами с тем, чтобы предотвращать системные риски на данном финансовом рынке. Для контроля над группами образуются соответствующие наблюдательные структуры, в которых должны быть представлены регуляторы ряда стран, что позволит им эффективно сотрудничать друг с другом и контролировать деятельность транснациональных групп.

В 2010 г. в ЕС был изменен контроль за деятельностью финансовых рынков: созданы в целях контроля за их участниками три новых общеевропейских регулятора (выступают в качестве юридических лиц), а именно, Европейская банковская администрация (ЕВА), контролирующая сферу банковских услуг, Европейская администрация по страхованию и профессиональным пенсиям (ЕИОРА) — контроль за рынком страховых услуг и Европейская администрация по ценным бумагам и рынкам (ESMA) — контроль за рынком ценных бумаг, в том числе и за деятельностью рейтинговых агентств. Эти административные структуры были сформированы на базе ряда комитетов, которые ранее осуществляли в ЕС координацию национальных регуляторов. Кроме того был образован Европейский совет по системному риску (ESRB), осуществляющий наблюдение за рисками, угрожающими дестабилизировать финансовую систему ЕС. Три новых регулятора наблюдают за функционированием национальных органов, действующих в соответ-

ствующих финансовых сферах и занимаются вопросами технических стандартов для участников финансовых рынков.

Финансовый рынок ЕС характеризуется наличием института «взаимного признания» участников рынка в тех государствах, которые присоединились к директивам Союза; относительно высоким уровнем интеграции финансовых структур стран Евросоюза; развитием взаимоотношений между странами-членами ЕС и на уровне наднациональных образований в рамках ЕС; «открытым» характером правовых норм; разработкой новейших механизмов регулирования открытого фондового рынка и рынка коллективных инвестиций, а также проектным финансированием; высокой степенью развития компенсационных механизмов и свободным переливом капиталов среди стран-членов ЕС.

Особое место на рынке финансовых услуг ЕС занимают финансовые рынки Германии, Франции, Англии и Нидерландов, в деятельности которых не находят отражение механизмы, определенные директивами ЕС. Так Франция, одна из первых, приняла на вооружение схему коллективного инвестирования, важную роль во внедрении которой сыграл национальный финансовый регулятор АМФ. Последний надзирает за рынком финансовых услуг, биржами и раскрытием корпоративной информации (исключая надзор за банками и страховыми компаниями).

Важную роль в регулировании финансового рынка Франции играют: Кодифицированный закон Франции о монетарной политике и финансовых рынках (MFC); Закон «Об экономической модернизации» (BA) от 2005 г.; Закон от 20 июля 2005 г. (DDAC Act) и основные положения о схемах коллективного инвестирования, профессиональных участниках финансового рынка, эмиссионных процедурах и раскрытии информации, об инфраструктуре финансовых рынков и злоупотреблениях при осуществлении профессиональной деятельности на них (GRAMF). Кредитно-финансовые органы страны уделяют большое внимание проблеме модернизации и стандартизации правовой модели регулирования финансового рынка Франции, в частности, стремясь внедрить положения Директив Евросоюза в национальное законодательство. Необходима адаптация финансового рынка к общеевропейским стандартам, в частности, когда это касается стандартов аудита, раскрытия информации и т.п.

Финансовый кризис поставил вопрос о формировании в стране мегарегулятора и в январе 2010 г. во Франции был образован единый регулятор- Орган пруденциального наблюдения (осуществляет контроль над финансовым и страховым рынками), тесно связанный с Аген-

тством по финансовому рынку в наблюдении за финансовыми инструментами. До начала 2010 г. в стране действовали 4 регулятора, которые регулировали и контролировали рынки финансовых и банковских услуг.

В Англии вопросы регулирования нашли отражение, в частности, в Законе «О финансовых рынках и услугах рынка» (FSM) от 2000 г. и Законе «О налоге на прибыль» (CA) от 2006 г. Первый закон затрагивает интересы участников финансового рынка и финансовых услуг. Данный закон устанавливал единого регулятора для финансового рынка (исключая банковский сектор) – Службу финансового рынка (FSA), которая включается в систему Казначейства. Указанная Служба – независимый неправительственный орган, который и начал осуществлять все регулятивно-надзорные функции по отношению к финансовым институтам и финансовому рынку. Она способствовала внедрению в практику новых финансовых инструментов. Указанный институт усиливал позиции Лондона как крупнейшего финансового центра мира. Положения FSM соответствовали требованиям Директив Евросоюза. Что касается Банка Англии (центрального банка страны), то он отвечал лишь за денежно-кредитную политику. Но уже в 2010 г. было объявлено о возвращении Банку Англии функции надзора за финансовыми посредниками. В рамках центрального банка были образованы такие автономные структуры как Управление пруденциального надзора и Управление по финансовому контролю за соблюдением прав клиентов. Реформа по ликвидации FSA (и усиление роли Банка Англии) должна быть завершена в 2012 г.

В стране проводится политика по внедрению европейских правовых механизмов и институтов в систему финансового рынка Англии. Ведется дискуссия по вопросу регулирования оборота рынка деривативов, в том числе на специфические и товарные контракты. Вышеупомянутый второй закон – важный акт для рынка коллективных инвестиций страны, в части, касающейся трастов недвижимости (REIT). Был принят льготный режим налогообложения доходов в частности, относящийся к функционированию указанных трастов.

В соответствии с Законом от 2002 г. в Германии был создан мега-регулятор Федеральное агентство по финансовому надзору (BaFin), которое выступает в качестве независимого регулятора финансового рынка и институтов, таких, в частности, как банки, страховые компании, институты коллективных инвестиций, а также брокеры и дилеры. BaFin обладает правом мониторинга финансового рынка, значительными полномочиями с тем, чтобы осуществлять эффективный

надзор и применять необходимые санкции к нарушителям антимианупулятивного законодательства, то есть Агентство может требовать предоставления ему соответствующей информации, самостоятельно наказывать нарушителей и передавать дело в прокуратуру. Надзор в Германии осуществляют и биржи по обеспечению правильного осуществления операций.

В 2007 г. в стране был принят комплексный закон (German REIT Act), касающийся определения условий и порядка образования и деятельности фонда недвижимости. Правовая модель закона базируется на европейских стандартах и законодательстве.

Широко внедряются инновационные решения и механизмы в законодательство Нидерландов. В 2006 г. был принят Закон «О регулировании финансовых рынков» (FSA), которым была установлена модель рынка финансовых услуг и инфраструктуры. Данная модель в основном копирует модель Франции. В то же время Центральный банк страны осуществляет пруденциальный надзор за всеми сегментами финансового рынка, в частности и фондового рынка и рынка коллективных инвестиций. Однако сам непосредственный контроль за финансовым рынком и его регулирование возложены на службу по финансовым рынкам (AFM), которая выступает в качестве независимого от Центробанка органа. В Японии вопросами регулирования деятельности банков и операций с ценными бумагами занимается Государственное агентство по финансовому надзору (JFSA). В Швейцарии с 2009 г. действует мегарегулятор — Служба по надзору за финансовым рынком (FINMA), осуществляющая контроль за деятельностью банков, бирж, страховых компаний и других финансовых посредников.

Финансовый кризис 2008—2009 гг. выявил необходимость усиления роли центральных банков, поскольку в тот период мегарегуляторы не имели возможность и не смогли поддержать кредитные институты, испытывающие большие финансовые проблемы. Уже в последующий период в ряде зарубежных стран были перераспределены полномочия в пользу центральных банков в части регулирования и надзора за деятельностью кредитных институтов. Дополнительные полномочия в целях осуществления макропруденциальной политики получили центральные банки США, Германии, Франции, Португалии и ряда других стран ЕС. Реформа финансовых регуляторов началась в западных странах с 2010 г. Уже в 2011—2012 гг. были приняты меры, в частности, в целях укрепления позиций центральных банков, которых стали рассматривать в качестве новых финансовых регуляторов (отвечают за денежно-кредитную политику), выступающих в качестве кредиторов пос-

ледней инстанции (обеспечивают финансовую поддержку банков) и осуществляющих межведомственную координацию.

Важную роль играет Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO), членами которой являются свыше 110 национальных регуляторов стран мира, в том числе и ФСФР РФ. В меморандуме IOSCO изложены основные принципы для международного сотрудничества, направленные на борьбу с нарушениями законодательства в сфере операций с ценными бумагами и деривативами. IOSCO выступает за то, чтобы в странах- кандидатах на членство в этой структуре действовал единый регулятор, контролирующий финансовый рынок.

3. Регулирование финансового рынка в России и проблема создания мегарегулятора

В России регулирование и надзор за финансовым рынком осуществляют ФСФР, Банк России, Минфин и другие регуляторы, в связи с чем возникают трудности по проведению скоординированной государственной политики на указанном рынке и конфликтные ситуации в отношении правовых норм, формальных ограничений и в целом текущей деятельности регуляторов, связанных с финансовым рынком. Все это сказывается на финансовой деятельности юридических лиц, которые сталкиваются с тем, что регуляторы иногда не могут согласовать между собой вопросы по отдельным нормативным актам, имеющим отношение к одним и тем же финансовым вопросам. В целом существующая практика в стране не в полной мере защищает от манипуляций на финансовом рынке и не способствует повышению привлекательности России как импортера иностранных инвестиций. В стране нет соответствующего органа, отвечающего в целом за системные риски.

Основным государственным регулирующим органом на российском финансовом рынке является Федеральная служба по финансовым рынкам (объединяет как регулирующие, так и контрольно-надзорные полномочия). Деятельность ФСФР регулируется Законом «О рынке ценных бумаг» и Положением о ФСФР, в соответствии с которым эта структура – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, за исключением банковской и аудиторской деятельности. ФСФР осуществляет регулирование всех основных субъектов рынка ценных бумаг: эмитентов, профессиональных участников, институтов коллективного инвестирования, а в некоторых аспектах и инвесторов. Этот регулятор обладает функциональной самостоятельностью, но подчиняется Правительству РФ, которое имеет право приостановить действие или отменить любой акт ФСФР.

ФСФР утверждает стандарты эмиссии ценных бумаг, порядок государственной регистрации ценных бумаг, отчеты об итогах эмиссии регистрации выпусков ценных бумаг и отчеты об итогах выпуска, а также проспекты ценных бумаг (за исключением государственных и муниципальных ценных бумаг), проверяет эмитентов, а при необходимости может приостанавливать эмиссию ценных бумаг, определяет порядок допуска к первичному размещению и обращению вне территории РФ ценных бумаг российских эмитентов. В отношении профессиональных участников рынка ценных бумаг ФСФР утверждает требования к правилам осуществления профессиональной деятельности с ценными бумагами, утверждает нормативы достаточности собственных средств, лицензирует профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, регистрирует ряд внутренних документов профессиональных участников, проверяет профессиональных участников, может выдавать им предписания, запрещать или ограничивать проведение отдельных операций на фондовом рынке, приостанавливать или аннулировать лицензии нарушителей.

В отношении институтов коллективного инвестирования ФСФР осуществляет лицензирование деятельности НПФ, акционерных инвестиционных фондов, деятельность управляющих компаний и специализированных депозитариев, регистрирует правила доверительного управления ПИФ и правила доверительного управления ипотечным покрытием, правила НПФ, документы специализированных депозитариев, утверждает требования к структуре активов акционерных и паевых инвестиционных фондов, определяет стандарты раскрытия информации и формы отчетности НПФ; проводит проверки указанных субъектов и выдает им предписания.

Кроме того ФСФР регулирует допуск ценных бумаг к публичному размещению, обращению, котированию и листингу, приостанавливает недобросовестную рекламу на фондовом рынке, издает методические материалы и рекомендации по вопросам, отнесенным к ее компетенции. ФСФР может при необходимости обращаться в суд (в арбитражный суд) с исками и заявлениями, рассматривать дела об административных правонарушениях, отнесенные к ее компетенции, а также применять меры ответственности, установленные административным законодательством.

В тоже время в отношении кредитных организаций ФСФР не может устанавливать меры пруденциального характера и регулировать эмиссию их ценных бумаг. Ее полномочия не распространяются на эмиссию и обращение государственных и муниципальных ценных бумаг.

ФСФР стремится проводить политику, направленную на формализацию процедур, защиту миноритариев от недобросовестных действий других участников рынка ценных бумаг. Были повышены штрафы за правонарушения в области указанного рынка, Увеличивается количество судебных споров между ФСФР и юридическими и должностными лицами. ФСФР проводит жесткую политику в отношении участников фондового рынка. В последнее время ФСФР ужесточает систему лицензирования профессиональных участников рынка ценных бумаг. Существовавшая до этого либеральная система лицензирования способствовала образованию большого числа компаний-пустышек, позволяя им тем самым заниматься обналичиванием денежных средств и следовательно избегать выплату налогов и отмывать и легализовывать денежные средства. Стремясь ликвидировать указанную порочную практику, ФСФР ввела в практику предлицензионный контроль, повысила нормативы собственных средств профучастников. Кроме того был значительно усилен контроль за учетом активов при расчете капитала.

В соответствии с принятым в июле 2010 г. Федеральным законом «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты» (Закон вступил в силу в январе 2011 г. и направлен на повышение роли финансового рынка страны) ФСФР получила новые полномочия по выявлению и предотвращению правонарушений, связанных с использованием инсайдерской информации, в частности, приостанавливать действие лицензий, осуществлять проверки, запрашивать необходимую информацию, составляющую банковскую тайну и т.д. Статус ФСФР значительно изменился, возросла ее роль как регулятора, а контрольные полномочия были расширены. Принятие указанного закона позволит России активнее принимать участие в подготовке межгосударственных решений направленных на преобразование и развитие регулирования финансового рынка и его соответствия международным тенденциям. Россия идет по пути создания единого механизма — единого регулятора, базирующегося на новейшем законодательстве.

Минфин РФ несет ответственность за налогово-бюджетную политику. Усиление позиций этого регулятора произошло в 2004 г., когда были разделены правоустанавливающие и правоприменительные функции. В соответствии с положением о Министерстве финансов (утверждено Постановлением Правительства РФ от 30.06.04 г. № 329), оно осуществляет ряд функций в отношении фондового рынка и его участников. В частности Минфин утверждает условия выпуска и обращения феде-

ральных государственных ценных бумаг, решения об эмиссии отдельных выпусков этих ценных бумаг и отчеты об их итогах. В тоже время Минфин сам осуществляет функции эмитента федеральных государственных ценных бумаг. Министерство финансов — регулятор в отношении государственных ценных бумаг субъектов РФ и муниципальных ценных бумаг (осуществляет госрегистрацию условий эмиссии и обращения таких ценных бумаг, утверждает стандарты раскрытия информации об этих финансовых инструментах), в сфере инвестирования пенсионных накоплений (для финансирования накопительной части трудовой пенсии). Кроме того в ведении Минфина находится принятие нормативных правовых актов по вопросам порядка ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности.

Центральный Банк действует на основании закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Его полномочия в отношении регулирования коммерческих банков были установлены также законом «О банках и банковской деятельности». Банк России отвечает за организацию денежного обращения и стабильность банковской системы в России и оказывает влияние на фондовый рынок.

Так, Банк России совместно с Правительством РФ разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику, что оказывает влияние на фондовый рынок. В целях реализации денежно-кредитной политики он эмитирует собственные облигации и осуществляет операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами и собственными облигациями, выступая в качестве мощного игрока на этом рынке.

Как регулятор банковской системы, Банк России определяет особенности процедур выпуска ценных бумаг кредитных институтов и регистрирует эмиссии их ценных бумаг. Он осуществляет банковский надзор за деятельностью кредитных институтов в части их деятельности в качестве инвесторов на рынке ценных бумаг. В отношении функционирования кредитных институтов, как профессиональных участников фондового рынка, Банк России фактически определяет правила проведения отдельных операций (например, доверительное управление ценными бумагами, правила осуществления депозитарного учета и т.п.). Наконец, Центробанк осуществляет «косвенное регулирование» рынка ценных бумаг, участвуя в капитале инфраструктурных организаций на фондовом рынке (например, ММВБ). Банк России также устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы РФ. И хотя регулирующие полномочия Банка России в отношении участников фондового рынка рас-

пространяются лишь на кредитные институты, действующие на этом рынке, влияние этого регулятора на финансовом рынке весьма велико.

В систему правоприменения на фондовом рынке также входят налоговые органы, органы финансового контроля и мониторинга, анти-монопольный орган, судебная система, правоохранительные органы.

Система регулирования на фондовом рынке в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» наряду с государственными органами включает в себя и саморегулируемые организации (СРО), создаваемые профессиональными участниками фондового рынка для обеспечения условий их профессиональной деятельности, соблюдения стандартов профессиональной этики на указанном рынке, защиты интересов владельцев ценных бумаг и иных клиентов профессиональных участников фондового рынка, а также определения правил и стандартов осуществления сделок с ценными бумагами, обеспечивающих эффективную деятельность на фондовом рынке. СРО для подобной деятельности могут образовываться управляющими компаниями и специализированными депозитариями инвестиционных фондов. СРО-некоммерческие организации, члены которых добровольно устанавливают обязательные для своих членов правила их профессиональной деятельности на фондовом рынке и стандарты проведения операций с ценными бумагами, а также контролируют соблюдением этих стандартов. В России пять институтов имеют статус СРО профессиональных участников фондового рынка и институтов коллективного инвестирования. Часто профессиональные участники рынка ценных бумаг одновременно члены нескольких СРО, в связи с чем весьма сложно установить общую вовлеченность профессионального рыночного сообщества в механизмы саморегулирования. Считается, что треть общего числа профессиональных участников рынка ценных бумаг — члены хотя бы одной саморегулируемой организации, а самый высокий уровень участия в СРО среди регистраторов — свыше 60%.

В России нет соответствующего единого органа, который бы с учетом мировой практики нормативного и законодательного обеспечения процессов занимался бы регулированием финансового рынка, В стране не очень эффективное корпоративное право, слабая защита прав собственности. А те иностранные инвестиции, которые приходят в Россию, в основном краткосрочные и цель их — получение большой спекулятивной прибыли, что особенно ярко проявилось во время кризиса 2008—2009 гг., когда начался их быстрый вывод из страны.

В последние годы в России усиливаются дискуссии о необходимости создания мегарегулятора, что позволит не только сократить издержки на содержание отдельных регуляторов, но и объединить в единую структуру лицензирование и стандарты надзора. В условиях быстрой интеграции финансового рынка РФ в мировую финансовую систему возрастает и масштаб системных рисков, управлять которыми эффективно без создания мегарегулятора довольно сложно и проблематично.

Указанная дискуссия о проблеме регулирования финансового рынка страны развернулась более 10 лет тому назад. Уже в марте 2003 г. Минфину, Минэкономразвитию, Банку России и ФКЦБ (в дальнейшем - ФСФР) со стороны Правительства было поручено подготовить свои предложения о возможности образования мегарегулятора, который смог бы регулировать и контролировать финансовый рынок, что помогло бы ликвидировать трактовку различных норм и правовых актов, эмитируемых различными регуляторами рынка финансовых услуг. Однако в результате занятой Минфином и Банком России позиции ФСФР не удалось взять на себя функции надзора за банковской и страховой деятельностью и аудиторскими фирмами.

Уже в дальнейшем (в 2006 г.) Правительством РФ была утверждена стратегия развития финансового рынка страны до 2008 г., в которой вновь было предложено исследовать проблему объединения полномочий отдельных регуляторов финансово-кредитной сферы. Предполагалось, что ФСФР подготовит свои предложения об объединении полномочий по контролю и надзору, в том числе за банковско-страховой деятельностью. Однако, и в этом случае, как и в первый раз, против выступили Минфин и Минэкономразвития. Что касалось Банка России, то он посчитал необходимым, чтобы часть надзорных функций оставалась за ним, причем по его мнению в тот период не было соответствующих предпосылок для образования мегарегулятора в России.

В декабре 2008 г. была опубликована Стратегия развития финансового рынка РФ до 2020 г. и вновь встал вопрос о расширении полномочий ФСФР в части ее контрольных функций. В соответствии с Указом Президента РФ Федеральная служба страхового надзора (ФССН) была присоединена к ФСФР, что должно обеспечить «эффективное регулирование, контроль и надзор в сфере финансового рынка». Президент РФ на совещании по вопросу формирования международного финансового центра отметил, что «это усилит работу на финансовом рынке, усилит возможности правового регулирования в сфере финансового рынка».

Повышение статуса ФСФР (одной из важнейших государственных задач является регулирование рынка ценных бумаг) усиливает её регулятивную и контролируемую роль на фондовом рынке. Все это должно положительно сказаться на стабильности финансового рынка и на создание в России благоприятного инвестиционного климата. При этом важно то, чтобы изменения в отношении статуса ФСФР реально претворялись в жизнь и не привели бы к усилению административных барьеров и ограничению экономических свобод.

Присоединение ФССН к ФСФР – это шаг к созданию в России мегарегулятора, что позволит в определенной степени обеспечить конкурентные преимущества национального рынка в связи с вступлением страны в августе 2012 г. в ВТО. Следует отметить, что осенью 2012 г. вновь развернулась дискуссия о построении регулирования в банковской сфере и в целом на финансовом рынке в свете вступления России в ОЭСР. Мегарегулятор может быстрее реагировать на риски, возникающие на финансовом рынке, эффективнее его контролировать. Кроме того, этот государственный орган сможет аккумулировать у себя все информационные потоки, тем самым лучше обеспечивая их конфиденциальность. Мегарегулятору как единому органу будет легче контактировать с регуляторами других стран, что приведет к более широкому развитию международного сотрудничества по координации финансовых рынков.

Беспамятнова Л. П.

*кандидат экономических наук,
ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет
технологий и управления им. К. Г. Разумовского»,
филиал (г. Ростов-на-Дону)*

Методы определения цены на лизинговую услугу

В статье рассмотрено многообразие методов формирования цен на лизинговые услуги в РФ на этапе структурирования лизинговых проектов и их место в выработке предложений для лизингополучателей, цель которых в создании большей стоимости, действительно необходимой конечному пользователю.

Ключевые слова: лизинг; виды лизинга; лизинговый продукт; ценообразование; заданный уровень доходности; ресурсосбережение; ценность лизингового продукта; нормы прибыльности лизинговой компании; качество лизинговой услуги.

Pricing Methods for a Leasing Service

The article considers the diversity of pricing methods for leasing services in Russian Federation on a stage of leasing projects structuring as well as defines their place in development of suggestions for recipients of leasing aimed at creation of higher value for the end consumer

Keywords: leasing; types of leasing; leasing products; pricing; a fixed level of profitability; resource saving; value of a leasing product; leasing company profitability levels; quality of a leasing service.

Проблема обновления основных фондов и развития материально-технической базы стоит перед большинством российских предприятий. Однако часто компании не обладают достаточным объемом собственных средств. Возможность размещения дополнительных эмиссий акций или облигаций доступна лишь крупным компаниям. Банки предпочитают кредитовать предприятия, имеющие хорошую кредитную историю и обладающие высоколиквидными средствами. На российском рынке заемных средств преобладают краткосрочные кредиты, при этом растет внутренний спрос на долгосрочное финансирование.

В результате необходимо развитие новых финансовых инструментов реального инвестирования, в частности, лизинга. Сущность лизинга проявляется в экономических отношениях между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом. Для продавца лизинг – это форма сбыта товара, для лизингодателя – инвестиционная деятель-

ность, для лизингополучателя – форма финансирования капитальных вложений.

Определение цены лизинговой услуги является одним из наиболее важных и сложных этапов проектирования любой лизинговой сделки, построения взаимовыгодных отношений между всеми ее участниками.

Теория и практика лизингового бизнеса, анализ развития отечественного и зарубежного лизинга свидетельствуют о разнообразии методов формирования цен на предоставляемые услуги в области инвестиционной лизинговой деятельности. В результате возникает возможность разработать рекомендации по управлению инвестиционной лизинговой деятельностью хозяйствующих субъектов с применением очень тонкого инструмента – цены лизинга.

Система ценообразования лизинга аккумулирует ряд основных аспектов, которые включают: маркетинг; аналитику; проектирование; управленческий и бухгалтерский учет; налогообложение; структурирование сделки, в том числе финансирование; стратегический менеджмент и др.

Ценообразование предполагает наличие всестороннего хорошего знания различных лизинговых продуктов, с которыми лизинговая компания вышла на рынок. Несмотря на определенную общность (все они лизинговые), предлагаемые потребителям (лизингополучателям) продукты имеют свою специфику и могут существенно изменяться в зависимости от различных определяющих факторов. В частности:

- по видам лизинга – финансового, оперативного, возвратного, сублизинга и др.;
- по объектам лизинга, имеющим особую специфику проведения сделки – легковой и грузовой автотранспорт, классическая недвижимость, железнодорожный подвижной состав, авиатранспорт, средства связи и телекоммуникаций и т. д.;
- по масштабности сделок – крупные, средние, малые;
- по взаимодействию с партнерами – поставщиками, кредиторами, страховщиками, гарантами, лизингополучателями;
- по источникам и направлениям финансирования сделок.

В контексте рассматриваемых вопросов следует особое внимание уделить уровню специализации или универсализации лизинговой компании.

Выбор метода ценообразования лизинга напрямую зависит от общей деловой стратегии, особенностей и целей деятельности лизинговой компании.

Деловая стратегия – это позиционирование компании относительно поставщиков (продавцов), передаваемого в лизинг имущества, лизингополучателей, применяемых лизинговых продуктов и технологий бизнеса, региональных предпочтений и других факторов, влияющих на эффективную работу лизингодателей.

Метод ценообразования может быть выбран лизинговой компанией с учетом направленности и особенностей осуществления бизнеса лизингополучателями ¹. Следовательно, на практике это означает, что лизинговая компания для реализации каких-либо конкретных сделок не обязательно должна быть привязана к одной единственной схеме. Она может применять разные методы ценообразования. При этом принятое решение, определяющее выбор в пользу того или иного метода ценообразования, будет оказывать непосредственное влияние на формирование структуры затрат и поэтому найдет соответствующее отражение в учетной политике лизинговой компании.

Исходя из теории и практики ведения лизингового бизнеса, а также принципов формирования цен на предоставление услуг в области финансовой и инвестиционной деятельности, целесообразно выделить следующие основные методы ценообразования лизинговых услуг:

- 1) Ценообразование на основе ресурсосбережения.
- 2) Ценообразование на основе заданного уровня доходности.
- 3) Ценообразование на основе ценности лизингового продукта.
- 4) Целевое ценообразование.
- 5) Ценообразование с учетом зависимости цены и качества

Выбор метода ценообразования зависит и от корпоративных интересов, конкурентной борьбы на рынке. Целесообразно обратить особое внимание на три основных аспекта конкуренции: цена, качество, функциональность. Вполне резонно полагать, что эти составляющие имеют непосредственное отношение и к конкуренции в лизинговом бизнесе. Наличие конкуренции является одним из свидетельств развитости рынка. Поскольку цена и качество все более стандартизируются, то с каждым годом все острее конкуренция разворачивается вокруг функциональности лизинговой услуги. Такую ситуацию можно охарактеризовать как гибкую конкуренцию. Можно сделать простой вывод: стратегический успех вообще, и в лизинге в частности, приходит к тем компаниям, которые спокойно и неспешно делают свое дело, выполняя принятые обязательства в срок и в полном объеме. При этом

¹ Левин В.С. Региональные особенности пространственно-временной концентрации инвестиций // Вопросы статистики. 2007. № 10.

срабатывает экономический принцип: конкуренция всегда приводит к снижению прибыльности, кроме случаев, когда конкурентные преимущества лизинговой компании не позволяют соперничающим между собой лизингодателям сравняться с ней в издержках (стоимости привлекаемых кредитных ресурсов, скидках поставщиков и проч.) или ценностном предложении².

Не всегда завоевание большей доли рынка является самоцелью для хозяйствующих субъектов, в том числе и для лизингодателей. Компания, ориентированная в первую очередь на создание максимальной ценности для своих собственников, должна удовлетворять следующим условиям: рентабельная деятельность; положительный денежный поток; высокая доходность на вложенный капитал; высокая экономическая, а не только бухгалтерская прибыль.

Большинство лизинговых компаний стремятся продумывать поведение в той или иной ситуации, связанной с конкуренцией на рынке или в определенном сегменте рынка. Так, если удорожание лизинга по сравнению с первоначальной стоимостью имущества большое и это обусловлено высокой стоимостью кредитов, то данной лизинговой компании целесообразно активизироваться в деловом партнерстве с клиентами, которые готовы к более высоким процентам из-за недостаточной обеспеченности сделки или из-за отсутствия кредитной истории.

В течение последних пяти-шести лет многие российские лизинговые компании стали активно собирать информацию о своих потенциальных конкурентах. Любой хозяйствующий субъект, в том числе и лизинговая компания, может стремиться достичь превосходства в бизнесе и, прежде всего, за счет ценового преимущества. Однако информация о конкурентах не должна ограничиваться только данными о ценах на предоставляемые лизинговые услуги³. Для конкурентной борьбы важно владеть информацией об условиях, устанавливаемых лизинговыми компаниями (виды продуктов, сроки договоров, авансовые платежи и т.д.).

Цена лизинговой услуги – это концентрированное выражение тактики и стратегии лизинговой компании. Действительно, ценовые решения лизинговой компании могут в ряде случаев приниматься исходя из интересов заключения какой-то определенной сделки. Но это, как правило, тактическое решение, обусловленное намерением максимизировать свою прибыль или, наоборот, предоставить значительную скид-

² Газман В.Д. Лизинг: статистика развития. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008.

³ Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков. М.: Юрайт, 2010.

ку лизингополучателю. Ценообразование лизинговых услуг – стратегическая деятельность, нацеленная на долгосрочную перспективу и долгосрочные последствия, учитывающие реакцию, как потребителей, так и конкурентов.

1. Ценообразование на основе ресурсосбережения

В том случае, если стратегической целью лизинговой компании является увеличение числа клиентов, расширение объемов предоставляемых услуг, относительное сокращение цены услуги при абсолютном росте прибыли лизингодателя, то эта цель достигается на основе проведения ресурсосберегающей политики посредством комплексного управления затратообразующими факторами цены. Естественно, что данный метод ценообразования наиболее полно применяется в условиях возрастающей конкурентной борьбы между лизингодателями.

Действительно, лизинговая компания имеет возможность с учетом действующего законодательства активно влиять практически на все составляющие цены лизинговой услуги. В частности:

- на величину первоначальной стоимости имущества, передаваемого в лизинг, посредством получения скидок за партионность (например, удастся сформировать портфель заказов на основе заявок лизингополучателей так, что в нем представлены партии одинаковых видов и типов имущества), за успешное поддержание долгосрочных деловых контактов с поставщиками и т. п.;
- на стоимость привлекаемых для финансирования лизинговых сделок заемных средств;
- на размер страховых тарифов, то есть на стоимость страхования различных рисков, которые могут возникнуть в ходе проведения лизинговой операции.

Данный метод предполагает детальный анализ издержек, которые несет лизинговая компания, выбор наиболее эффективных способов их пофакторного снижения. Для решения этой сложной задачи требуются прежде всего серьезные маркетинговые исследования со стороны лизингодателя, формирование базы данных по элементам затрат, по ситуации на рынках капитала, страховых услуг и т. д.

Таким образом, цена лизинга формируется в зависимости от возможного сокращения расходов по каждому из элементов затрат. При этом, что самое главное, стороны договора лизинга делятся достигнутым эффектом в определенной пропорции.

Как показывает практика, иногда лизингодатели стремятся скрыть от лизингополучателя информацию об уменьшении цены договора купли-продажи имущества по сравнению с тем, что был указан в заявке поданной лизингополучателем⁴. В таком случае действия лизингодателя нацелены на одностороннее получение всего эффекта.

2. Ценообразование на основе заданного уровня доходности

При установлении цен на основе использования затратного метода, определяют затраты, к которым добавляют прибыль с учетом показателя нормативной рентабельности производства. При этом наценки могут базироваться на индивидуальном опыте, отраслевых особенностях и традициях или на эмпирических соображениях специалистов.

Например, в годы Второй мировой войны применялся механизм межгосударственных лизинговых отношений, когда правительство США, будучи арендодателем, активно использовало во взаимоотношениях с поставщиками так называемые контракты с фиксированной рентабельностью⁵. Чтобы в наибольшей степени заинтересовать поставщиков, позволялось при формировании цены купли-продажи устанавливать определенный уровень доходности по отношению к издержкам производства. Метод – «издержки плюс прибыль» активно использовался и продолжает использоваться и в отечественной практике ценообразования. Ценообразованием на основе метода «издержки плюс прибыль» в лизинговом бизнесе появилось в девяностые годы одновременно с началом развития данного вида бизнеса в России. Таким образом некоторые лизингодатели сообщали своим потенциальным клиентам, что у них самые привлекательные условия, так как стоимость их услуг составляет, например, 1,5% годовых сверх ставки кредитования. Эта ставка кредитования могла быть очень дифференцированной. Определенная поддержка подобному подходу покоилась на действовавшем в то время механизме налогообложения. Дело в том, что проценты за кредит, который лизинговая компания брала в банке для финансирования лизинговой сделки, в отличие от общего порядка, относились на себестоимость. При обычном кредитовании покупки оборудования заемщик должен был проценты за кредит погашать за счет прибыли, оставшейся после налогообложения. В результате, чем выше была ставка кредитования, тем показатель эффективности лизинга по сравнению с кредитом под покупку был больше. Конечно,

⁴ Газман В. Д. Финансовый лизинг. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005.

⁵ Газман В.Д. О пользе лизинга в России: налоговые аспекты // Финансы. 2011.

никто специально не искал более дорогие кредиты. Но факт остается фактом. Действовавший механизм налогообложения стимулировал установление цены на основе метода «издержки плюс прибыль».

Можно сделать вывод, что в большинстве случаев целью ценообразования лизинга, построенного на затратном методе, является максимизация прибыли лизингодателя прямо пропорционально увеличению стоимости заключенных им договоров лизинга.

Ценообразование на основе метода «издержки плюс прибыль» пользуется популярностью среди практиков, поскольку этот метод достаточно прост и его легко применять. Вместе с тем при активном ценообразовании рамки применения данного метода резко ограничены или даже сведены к нулю. Дело все в том, что метод «издержки плюс прибыль» игнорирует такое важнейшее для бизнеса обстоятельство, — как лизингополучатель воспринимает ценность предоставляемой ему услуги.

При использовании ценообразования на основе заданного уровня доходности (метод «издержки плюс прибыль») чрезвычайно важным является вопрос формирования маржи лизинговой компании.

Понятие «маржа лизинговой компании» нельзя пока отнести к устоявшимся терминам. В специальной литературе по лизингу, в нормативных актах органов государственного управления (например, в прежней редакции закона «О лизинге», в методических рекомендациях Минэкономки РФ) применялось понятие «компенсационное вознаграждение лизингодателя».

Можно было бы исходить из того, что понятия «маржа» и «компенсационное вознаграждение» идентичны по смысловой нагрузке. Однако «компенсационное вознаграждение» рекомендуется рассчитывать в двух вариантах — в процентах (годовых) к первоначальной стоимости и в процентах к остаточной стоимости (в зависимости от продолжительности срока договора лизинга).

Для объективности, по нашему мнению, необходимо «компенсационное вознаграждение по текущим лизинговым платежам рассчитывать без учета авансовых платежей лизингополучателя. В противном случае вознаграждение лизинговой компании будет начисляться на деньги клиента — лизингополучателя. Таким образом, «маржу» или «компенсационное вознаграждение» следует рассчитывать синхронно другому важному ценообразующему показателю — «плате лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные для приобретения имущества». Более точно этот показатель следовало бы назвать «плата лизингодателю за привлеченные финансовые ресурсы, использованные для приобретения имущества». Дело в том, что для приобретения ли-

зингового имущества могут использоваться не только кредитные, но и иные ресурсы, например, собственные средства лизингодателя или займы и т. д.

В совокупности путем простого сложения процентов «маржи» («компенсационного вознаграждения») и «платы лизингодателю за финансовые ресурсы, использованные для приобретения имущества» образуется показатель «лизинговый процент». Таким образом, маржа лишь часть лизингового процента.

Маржа лизинговой компании имеет свою структуру: расходы лизингодателя на текущую деятельность (заработная плата сотрудников и начисляемые на нее проценты, аренда помещения, транспортные, командировочные, канцелярские расходы и т. п.); прибыль.

При определении величины маржи следует особо учитывать налог на прибыль лизинговой компании. Например, маржа равна 3,5% годовых. В том числе расходы составляют 2,5%, а прибыль – 1%. Если при предварительном расчете налог на прибыль не включен в этот 1%, то на самом деле маржа должна быть не 3,5%, а 3,816%, так как для того, чтобы иметь 1% чистой прибыли, лизинговая компания должна уплатить налог на прибыль (24%). Следовательно, лизинговой компании необходимо создать прибыль в размере, равном: $1 / 1 - 0,24 = 1,316$.

Иногда предлагают в ходе обсуждения проекта договора лизинга особо выделить вопрос о начислении налога на добавленную стоимость на маржу лизингодателя. Полагаю, что это излишне, так как НДС обязательно уплачивается лизингополучателем при перечислении каждого платежа по договору лизинга.

3. Ценообразование на основе ценности лизингового продукта

Данный метод ценообразования и, соответственно, стратегия его применения предполагают, что цена устанавливается в зависимости от восприятия покупателем ценности продукта. Это означает, что цена отражает ценность продукта или услуги.

Стратегия ценности продукта в последние годы приобрела значительную популярность. Некоторые специалисты считают, что данный метод присущ прежде всего наиболее эффективно управляемым компаниям. В то же время все большее количество банков и финансовых организаций начинают его применять в своей практической деятельности.

Понятие «экономической ценности товара», – это цена лучшего из доступных покупателю альтернативных товаров плюс ценность для него тех свойств данного товара, которые отличают его от лучшей альтернативы.

Применительно к лизингу потенциальный потребитель (лизингополучатель) определяет, обладает ли предлагаемая ему услуга свойствами, которые выгодно отличают ее от других альтернативных услуг, например, от получения кредита в банке под покупку необходимого оборудования или покупки имущества за счет собственных средств. Если потенциально услуга имеет такие выгодные свойства, то она аналитическим путем оценивается потребителем. В результате анализ может подтвердить или, наоборот, опровергнуть ценность услуги. При этом возможны два сценария. При первом — цена лизинга может возрасти и даже значительно. При втором сценарии услуга останется невостребованной потребителем, исходя из ее отрицательной ценности. Следовательно, лизинговая сделка не состоится, а предприятие пойдет по пути использования иного — нелизингового — метода финансирования инвестиционного проекта.

Несмотря на то что стратегия ценообразование на основе ценности продукта приобрела значительную популярность в последние годы, тем не менее, она эффективна не всегда, а только лишь в отдельных случаях. Дело в том, что данный метод, базирующийся на воспринимаемой ценности, позволяет достичь хороших результатов на рынке при отсутствии острой конкуренции. Чем больше экономию предоставляет лизинг, тем больше предприятий захотят им воспользоваться. Если услуга лизинговой компании принесет предприятию значительную выгоду по сравнению с покупкой оборудования за счет полученного в банке кредита, то, соответственно, лизинговая компания может получить значительное вознаграждение.

Однако определение преимущества лизинга по сравнению с альтернативными способами инвестирования в основные фонды — это начало анализа. Далее лизингополучатель постарается убедиться, что при получении услуги именно у этого лизингодателя он достигнет наибольшего эффекта. Если же предприятие — потенциальный клиент лизинговой компании определит, что эффект от лизинговой сделки мизерный, то оно займется поиском лизинговой компании, предлагающей более привлекательные условия по цене услуги. Таким образом, эта стратегия предполагает, что в ходе ее реализации лизинговые компании корректируют цену, установленную другими методами, с учетом воспринимаемой покупателем ценности услуги.

Расчет экономической ценности лизинга может способствовать достаточно точному указанию цены лизинговой услуги. Однако это возможно в том случае, если:

- потребители осведомлены об этой экономической ценности;

- данная информация мотивирует их к использованию лизинга;
- потребители могут и готовы заплатить запрашиваемую у них цену.

Следовательно, рыночная ценность лизинговой услуги определяется не только ее экономической ценностью, но и тем, насколько точно и адекватно воспринимают ее потенциальные лизингополучатели.

В последние годы число благоприятных факторов для выбора лизинга в качестве основного инвестиционного инструмента увеличилось. Некоторые лизингодатели при обсуждении с потенциальными лизингополучателями параметров проектируемой сделки указывают не величину экономии, а какой ставке кредитного процента соответствуют предлагаемые ими условия лизинга. Например, менеджер предприятия, испытывающего потребность в новом оборудовании, знает, что получение кредита в банке для его покупки обойдется из расчета в 12,5% годовых. В лизинговой компании ему сообщают, что применение лизинга для этих целей позволит обойтись в 11% годовых. В результате на предприятии принимается управленческое решение в пользу лизинга. При этом для лизинговой компании с учетом стоимости всех компонентов, включая обычную маржу, цена предоставляемой услуги будет соответствовать 10,2% годовых. Это означает, что вознаграждение лизингодателя повысится на 0,8 процентных пункта годовых.

Вместе с тем окончательная цена лизинговой услуги может основываться не только на экономической ценности, но и учитывать определенные компоненты, которые непосредственно влияют на результативность сделки и, соответственно, имеют ценность для клиента лизинговой компании. Например, рассчитанный с учетом схожих условий заимствования, сроков, периодичности погашения задолженности и метода ее расчета лизинг оказался привлекательнее схемы кредита на 15%. Однако, кроме того, использование варианта лизинга позволяет:

- снизить нагрузку на обеспечение сделки, так как лизинговая компания может удовлетвориться полностью или частично правом собственности на передаваемое в лизинг имущество и не требовать дополнительного обеспечения от предприятия;
- сэкономить на стоимости привлекаемых кредитных ресурсов, стоимости страховки имущества, поскольку лизинговая компания, как правило, имеет определенные преференции у кредиторов, страховщиков;
- достичь экономии через лизинговую компанию у поставщиков (продавцов) имущества посредством получения скидки с

первоначальной стоимости имущества, например, за партионность.

Тем не менее, лизинговой компании при установлении цены не следует руководствоваться принципом, в соответствии с которым процентное увеличение ценности услуги эквивалентно пропорциональному увеличению эффективности лизинга как продукта. При таком подходе существует риск снизить ценность услуги для потребителя — потенциального лизингополучателя.

Вот почему можно сделать вывод: заложенные в цене лизинга выгоды для конечного пользователя являются важной детерминантой ценовой чувствительности. Ценообразование на основе ценности обречено на неудачу тогда и постольку, когда и поскольку потребители не будут воспринимать ценность услуги, а также готовность лизингополучателя заплатить лизингодателю. Эффективная ценовая стратегия на предоставляемые лизинговые услуги предполагает понимание ценности лизингового продукта для конкретного лизингополучателя и определение эффекта конечной выгоды. Поэтому лизинговая компания, нацеленная на успех в бизнесе, обязана предоставить пользователям услуги достаточно возможности для осознания ценности предлагаемого для использования лизингового продукта.

4. Методика целевого ценообразования

Целевое ценообразование предполагает, что цена на услуги основывается на достижении целевой нормы прибыльности лизинговой компании, то есть на обеспечении высокого уровня рентабельности продаж.

В ходе проведения аналитического обследования отечественного рынка лизинговых услуг нами определено, что значение среднеарифметического показателя рентабельности (нераспределенная прибыль к среднегодовой стоимости передаваемого в лизинг имущества) по 50 крупнейшим российским лизингодателям составило 5,04%. С учетом данных по соотношению контрактной стоимости лизинга и первоначальной стоимости имущества удалось рассчитать примерный показатель рентабельности продаж лизинговых компаний. Он соответствует 4,5%.

Методика целевого ценообразования исходит из заданного уровня цены и прибыли. Следовательно, на практике такой подход означает, что целевая прибыль равняется разнице между целевой ценой и целевыми (допустимыми) издержками. Общей рекомендацией для лизинговых компаний, которые намерены применять целевое ценообразование, может служить принцип не превышения целевых издержек.

Целевые издержки по каждой из статей калькуляции себестоимости лизинговой услуги определяются в зависимости от того, какую ценность они представляют для лизингополучателя, например, первоначальная стоимость имущества, процент за кредит или стоимость страховки. Если расходы по какой-либо позиции не укладываются в рассчитанные целевые издержки, то менеджер лизинговой компании управляет процессом с помощью варьирования величины каждого из затратнообразующих факторов. В результате менеджер покрывает разницу за счет того, что фактические издержки по другим компонентам могут оказаться ниже целевых. Таким образом, общая сумма целевых издержек останется на расчетном уровне. Это, по сути, своеобразный инжиниринг цены лизинговой услуги.

Следовательно, целевые издержки, целевую цену, целевую прибыль раскладывают на отдельные компоненты и анализируют их отдельно для каждого компонента. Данный метод предполагает, что лизинговая компания, используя функционально-стоимостной анализ, определяет ценность каждого ценообразующего компонента с точки зрения лизингополучателя⁶.

В методике ценообразования при рассмотрении вопросов достижения целевой прибыли анализируется уровень безубыточности (с учетом переменных и постоянных издержек), осуществляется оценка потенциальных финансовых воздействий ценовых изменений. При этом строится соответствующая графическая модель с указанием точки безубыточности.

Формализация процента безубыточного изменения продаж позволяет вычислить минимальный объем продаж, необходимый для того, чтобы, по меньшей мере, сохранить прежнюю прибыль. Возможно и решение обратной задачи: снижение объемов продаж для получения большей прибыли. Строятся также графики безубыточности, которые показывают зависимость между подходом к ценообразованию с точки зрения безубыточности и экономической теории ценовой эластичности.

По-видимому, такой подход приемлем и для ценообразования услуг. Однако для ценообразования лизинга в России в отличие от рассмотренной выше ситуации необходимо осуществлять корректировку на такие важнейшие элементы, как обеспеченность сделки, возможность лизинговой компании найти необходимое дополнительное

⁶ Ковынев С.Л. Лизинговые сделки. Рекомендации по избежанию ошибок. 2-е изд. М.: Вершина, 2009.

финансирование новых сделок. Не исключено, что подобная проблема может возникнуть и при повышенных продажах товаров, но при таких обстоятельствах она решается в рамках краткосрочного кредитования. При лизинге сложнее, так как необходимо долгосрочное кредитование инвестиционного проекта.

5. Ценообразование с учетом зависимости цены и качества

Продуктом лизинговой сделки является услуга. Следовательно, чем больше и качественнее услуг может получить пользователь, тем более привлекательным становится для него предлагаемый продукт – лизинг. В основе этого метода ценообразования лежит формирование цены лизинга с учетом предоставления лизингодателем своему клиенту – лизингополучателю – помимо самого имущества для временного владения и пользования еще и широкого набора дополнительных услуг.

Мы можем назвать это действие, необходимое для развития бизнеса лизингополучателя, услугоемкостью лизинга или применить еще один термин – «услугобильность»⁷.

Данный метод ценообразования лизинговой услуги имеет определенное сходство со стратегией «сопутствующих товаров», которую нередко применяют при установлении цен на обычные продукты.

Проведенный нами анализ показал, что российские лизинговые компании, реализуя сделки финансового лизинга, оказывают около 40 различных по объему и значимости дополнительных услуг своим клиентам. Полагаю, что это очень важная отличительная особенность развития отечественного рынка лизинговых услуг.

Этот метод ценообразования характерен для так называемых схем полного лизинга, то есть лизинга с полным набором услуг, когда лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества⁸.

По стоимости полный («лизинг с обслуживанием») лизинг – один из самых дорогих, так как у лизингодателя увеличиваются расходы на техническое обслуживание, сопровождение квалифицированным персоналом, ремонт, поставку необходимого сырья и комплектующих изделий, обучение персонала лизингополучателя и др. В наших российских условиях при проектировании лизинговой сделки стараются исходить из того, что если зарубежная лизинговая компания по договору о «мокром» лизинге может предоставить требуемые лизингополучателю услуги быстрее, точнее, более комплексно и качественно по сравнению с отечественной компанией, то заключение сделки можно

⁷ Газман В.Д. Лизинг: статистика развития. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008.

⁸ Газман В.Д. Финансовый лизинг. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005.

считать оправданным. Во всех остальных случаях рекомендуют постараться самостоятельно осуществлять сопутствующие лизингу функции либо искать их на внутреннем рынке.

Российские предприятия все чаще отдают предпочтение такому партнерству с лизингодателями, в процессе которого они имеют возможность ощутить культуру и качество клиентского обслуживания, получить широкую гамму дополнительных услуг, полезных для улучшения их производственной, финансовой и сбытовой деятельности. Через дополнительные услуги проявляется стиль работы лизингодателей, обеспечивающий общий комфорт клиентам.

Анализируя ряд бизнес-предложений российских лизинговых компаний, было акцентировано внимание на то, что поясняя, почему потенциальным клиентам выгодно обращаться именно к ним, большинство указывают на комплексность предоставляемых услуг. Правда, комплексность эта предполагает различную наполняемость. Чаще всего речь идет о консалтинге в области налогового планирования, способствующего разъяснению пользователям преимуществ лизинга вообще и отдельных схем его проведения в частности. К этой услуге можно добавить реже встречающиеся на практике маркетинговые исследования рынка оборудования, консультирование по документарному бизнесу (гарантии, аккредитивы).

Многие отечественные лизингодатели делают ставку на сроки принятия решений по рассмотрению и последующему заключению лизинговых договоров. Чаще всего это характерно для тех компаний, которые занимаются так называемым лизинговым ритейлом, то есть розницей, мелкими сделками, например лизингом легковых автомобилей. Действительно, скорость в ритейле является основополагающим фактором. Подобная услуга важна и нужна, она почти всегда одобрительно воспринимается потенциальным лизингополучателем. В свою очередь для лизингодателей розница в известной мере выгодна достигаемой минимизацией рисков. Вероятность принятия ошибочного решения существенно сокращается. Причем происходит это, как правило, посредством сокращения удельного веса ошибок при массовости заключаемых недорогих сделок.

По пути уменьшения сроков рассмотрения заявок лизингополучателей пошли и компании, намеревающиеся распространить такой порядок на более сложные сделки, внедряя скоринговые системы оперативной оценки риска лизингодателя, обеспечивающую в течение 3-5 дней проведение анализа финансовой состоятельности заявки предприятия.

Примерно треть лизинговых компаний, которые занимаются автотранспортом и спецтехникой, предоставляют услуги по прохождению первичного и последующих технических осмотров с инструментальным контролем, по регистрации и постановке на учет и снятие с учета в органах ГИБДД и Гостехнадзора.

Некоторые лизингодатели, стали предлагать в рамках схемы полноценного лизинга более сложные в техническом и организационном исполнении услуги с широким набором дополнительных опций, связанных с эксплуатацией автомобиля и целого парка автомобилей, в частности, услуги по удовлетворению потребностей лизингополучателей в текущем и капитальном ремонте на ремонтных базах, в специализированных подразделениях по технической эксплуатации (транспортных цехах), выезду сертифицированных специалистов по месту нахождения техники, сервисному обслуживанию в соответствии с требованиями производителя, оперативной поставке необходимых запчастей в течение срока договоров лизинга. Клиенты также могут воспользоваться услугами складов сезонных колес.

Около половины лизинговых компаний, готовых предоставлять дополнительные услуги лизингополучателям, указывают на возможное содействие по таможенному оформлению и таможенной очистке импортного оборудования, оказывают содействие в выборе конкретного типа оборудования, возможного поставщика техники. В отдельных случаях лизингодатели организуют процесс обучения специалистов предприятий для успешной их работы на новом оборудовании.

Те лизинговые компании, которые занимаются проектами, связанными с поставкой крупного дорогостоящего технологического оборудования, оказывают своим клиентам комплекс логистических услуг, нацеленных на бесперебойность товаропотоков, включая сверхсложные операции по доставке имущества лизингополучателю стоимостью в десятки миллионов долларов.

В некоторых лизинговых компаниях спектр оказываемых услуг сопровождается мероприятиями по проектированию, применению энергосберегающих технологий, бизнес-планированию и экономическому моделированию.

В отдельных случаях лизингодатели сообщают, что принимают на себя защиту интересов лизингополучателя и предмета лизинга, осуществляют организацию взаимодействия с органами государственной власти, банками, иными финансовыми структурами.

Иногда клиентов стремятся заинтересовать возможностью обратного выкупа поставленного оборудования. Московская лизинговая компания предоставляет клиентам скидки, отсрочки платежей. При ли-

зинге автотранспортных средств эта компания принимает на себя риски по «угону», «ущербу» на все время нахождения его в лизинге, при этом к каждому клиенту индивидуальный подход, может учитываться сезонность работ.

Чрезвычайно полезной может стать услуга лизингополучателя по «встраиванию» лизинга в инвестиционную программу развития предприятия-клиента.

Расширяется сфера применения такой услугоёмкой схемы, как «лизинг под ключ» или «лизинг в пакете», когда лизинговая компания по заказу клиента предоставляют ему в лизинг имущество с полным монтажом, внедрением технологии производства, привлечением специально подготовленной управляющей компании, предоставлением нематериальных активов.

Те российские лизинговые компании, которые имеют продолжительный опыт работы с поставщиками (5–7 и более лет), готовы предоставлять услуги потенциальным лизингополучателям по подготовке и проведению переговоров, обеспечивающих высокий эффект в части получения максимально возможных скидок, коммерческого кредитования поставщиков. Все это приводит, в конечном счёте к уменьшению стоимости лизинга⁹.

Таким образом, с практической точки зрения формирование различных методов ценообразования лизинга позволит лизинговым компаниям пойти дальше предложений о передаче имущества в лизинг. Это позволит им выработать предложения своих лизингополучателей, цель которых в создании большей стоимости, действительно необходимой конечному пользователю.

Используемые источники

1. Газман В.Д. Лизинг: статистика развития. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008.
2. Газман В.Д. О пользе лизинга в России: налоговые аспекты // Финансы. 2011.
3. Газман В.Д. Финансовый лизинг. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005.
4. Ковынев С.Л. Лизинговые сделки. Рекомендации по избежанию ошибок. 2-е изд. М.: Вершина, 2009.
5. Левин В.С. Региональные особенности пространственно-временной концентрации инвестиций // Вопросы статистики. 2007. № 10.
6. Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков. М.: Юрайт, 2010.

⁹ Газман В.Д. Финансовый лизинг. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005.

Брыксин А. Ю.

аспирант,
Российская академия предпринимательства

Инструментарий диагностики проектных рисков: диагностический классификатор

В статье представлен инструментарий решения основных проблем, присущих наиболее популярным на сегодняшний день методикам диагностики проектных рисков.

Ключевые слова: риск, диагностика рисков, управление рисками, инвестиционный проект.

Project risk diagnostic's instruments: diagnostic classifier

The most popular to date project risk diagnostic's methods include a lot of global problems. The article «Project risk diagnostic's instruments: diagnostic classifier» covers some of theme's solutions.

Keywords: risk, risks' diagnosis, risk management, investment project.

Основная проблема, являющаяся препятствием на пути к упорядоченной и точной диагностике проектных рисков, состоит в том, что их классификации (будучи наиболее востребованным инструментом, применяемым в диагностических целях) выстроены одновременно по нескольким — «разнородным» — признакам. Наиболее популярными из таких оснований являются:

- **источники возникновения рисков** (например, «нестабильность экономического законодательства и текущей экономической ситуации, неопределенность политической ситуации, неполнота/неточность информации о динамике технико-экономических показателей, о финансовом положении и деловой репутации участников, неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий, неопределенность целей, интересов и поведения участников»);

- **объекты (включая процессы), подверженные риску** (например, «воспроизводственная, производственная деятельность, деятельность в сфере управления и обращения»);

- **сфера реализации риска** (например, «техничко-технологические риски, строительные риски, маркетинговые риски, финансовые рис-

ки, юридическо-правовые риски, управленческо-организационные риски»).

Конечно же, в упомянутых выше классификациях присутствуют и непосредственно риски, сформулированные как конкретно (например, «наводнения, землетрясения, штормы, вандализм, саботаж, терроризм»), так и широкомасштабно (например, «неожиданные меры государственного регулирования в сферах: материально-технического снабжения, охраны окружающей среды, проектных нормативов, производственных нормативов, землепользования, экспорта—импорта, ценообразования, налогообложения»). Кроме того, классификации зачастую включают явления, которые наиболее логично квалифицировать как причины возникновения рисков (например, «неэффективное управление, неэффективный маркетинг, неконкурентоспособность продукции, низкий производственный потенциал»).

Проведем анализ указанных признаков на предмет выявления их «пересечений» и противоречий с тем, чтобы в конечном итоге определить, по каким основаниям следует построить классификацию, являющуюся наиболее эффективной в целях диагностики.

Итак, **источники возникновения рисков**. Очевидно, что это основание обязательно должно быть включено в классификацию, ориентированную на диагностику рисков. И в этой связи мы проведем анализ источников рисков с целью разработки подхода к их систематизации, что необходимо для решения проблем, связанных с использованием существующих классификаций в целях диагностики проектных рисков.

Понятие источника риска можно — на основании проведенного нами анализа соответствующей литературы — рассматривать:

1. В широком смысле: как некую систему, объединяющую в своем составе различные по природе элементы, а также связи между этими элементами (финансовая сфера, политическая сфера, производственная сфера и т.д.).

2. В узком смысле: конкретные элементы и связи между ними, способные «породить» рисковые события (аварии и отказы оборудования, производственный брак, недостаточность информации об участниках проекта и т.д.).

Второй вариант трактовки, очевидно, наиболее желателен в целях диагностики рисков, ибо сужает и конкретизирует область выбора возможных рисков. (тогда как во всех рассмотренных нами классификациях источник риска трактуется в рамках первого варианта с отдельными «вкраплениями» второго). Тем не менее, понятно, что разработать классификацию проектных рисков, используя исключительно второй вари-

ант, практически невозможно ввиду чрезвычайно масштабного количества «узких» источников генерации этих рисков, а также в силу того, что определенное их количество всегда будет уникальным, т.е. присущим конкретному проекту. В этой связи – для построения упорядоченной и максимально полной «диагностически ориентированной» классификации проектных рисков – наиболее перспективным нам представляется путь выделения всех возможных источников в широком смысле и разработки правил их детализации с учетом специфики каждого конкретного проекта. Отметим, что в рамках настоящей статьи решение именно этой – масштабной и сложной – задачи не приводится.

Теперь рассмотрим **объекты (включая процессы), подверженные риску**. При всей очевидной важности этого классификационного основания несложно заметить, что подавляющая часть объектов, подверженных рискам, можно рассматривать также в качестве источников соответствующих рисков. Например, любой процесс (и в частности, рассмотренная выше производственная деятельность) априори генерирует риски, порождаемые, в первую очередь, несоблюдением правил его ведения. То есть процесс является источником риска. Но при этом последствия риска (например, риска выхода из строя оборудования по причине нарушения сотрудником правил его эксплуатации) не могут не повлиять на течение и результат этого процесса (вынужденные простои оборудования и персонала, возможно, срыв производственного плана). Соответственно, процесс является также и объектом, подверженным риску. Рассуждая аналогичным образом, можно убедиться в том, что и источниками, и объектами, одновременно подверженными риску, являются также все основные ресурсы, используемые для производства какого-либо продукта: персонал, машины и оборудование, сырье, материалы, комплектующие и т.д.

Вывод из всего вышесказанного в отношении объектов, подверженных риску, таков. Множество рисков, выделенных в соответствии с данным классификационным основанием, в значительной степени пересекается с множеством рисков, выделенных по основанию «источник риска». Таким образом, это основание мы не будем включать в классификатор, формируемый в целях оптимизации процедуры диагностики проектных рисков.

Рассмотрим последнее из выделенных нами классификационных оснований, представляющих потенциальный интерес с точки зрения его возможного использования для построения диагностически ориентированной классификации проектных рисков. Этим основанием является **сфера реализации риска**.

Проведя анализ рисков, выделенных (и тех, которые могут быть выделены в принципе) в соответствии с данным основанием, мы пришли к выводу о том, что их множество так же пересекается (причем практически полностью) с множеством рисков, выделенных по основанию «источник риска» (но только в части внутренних источников). Например, технико-технологический риск (выделен по основанию «сфера реализации риска») дублирует информацию о том, что одним из источников внутренних проектных рисков является производственная деятельность (выделена как внутренний источник рисков в широком смысле). Соответственно, данное основание мы также не будем использовать для построения диагностического классификатора проектных рисков.

Итак, представленные результаты анализа свидетельствуют о том, что для построения диагностически ориентированного классификатора представляет интерес лишь одно из выделенных нами классификационных оснований, а именно, основание «источник риска». В этой связи мы (повторим) поставили задачу, состоящую в выделении всех возможных источников в широком смысле и разработки правил их детализации с учетом специфики каждого конкретного проекта.

Еще одним основанием для построения диагностического классификатора нам представляется необходимым выбрать основание **«ожидаемые результаты проекта»**. В самом деле, значимость риска в контексте проектной деятельности вызвана именно тем фактом, что он (и только он!) способен изменить ожидаемые/запланированные результаты проекта в худшую сторону. Отметим, что этот факт нашел отражение в **трактовке риска инвестиционного проекта**, разделяемой многими учеными и специалистами в области проектного управления (а также и нами): **риск — это возможное событие, которое в состоянии изменить ожидаемые/запланированные результаты проекта в худшую сторону.**

Риски, генерируемые различными источниками, очевидно, по-разному влияют на те или иные цели ожидаемые результаты проекта. В частности, риск снижения объемов продаж по сравнению с планируемым влияет на такие показатели проекта как, например, «выручка», «чистая прибыль», «ЕВИТДА», но при этом не влияет на показатель «себестоимость продукции». Другой пример. Переход на новую технологию производства того или иного продукта позволит сократить его себестоимость (таким образом, это событие можно рассматривать как шанс, причем вероятность его реализации близка к 100%). При этом довольно велика вероятность снижения качества этого продукта, что грозит не только снижением выручки и прибыли, ожидае-

мой по проекту, но и снижением устойчивости рыночных позиций продукта, выпускаемого в рамках проекта.

Таким образом, очевидно, что диагностировать риски проекта необходимо «в привязке» к показателям, отражающим запланированные по нему результаты. А каждый из этих рисков имеет «свой» источник возникновения. Таким образом, использование в целях диагностики проектных рисков классификатора, имеющего два основания – «источник возникновения риска» и «ожидаемые результаты проекта» – позволяет сузить и упорядочить область выявления проектных рисков. Графическое изображение модели такого классификатора – диагностического классификатора проектных рисков – представлено на рис. 1.

Источники возникновения рисков проекта		строки	Показатели результата проекта			
			объем реализации продукции	выручка от реализации продукции	себестоимость продукции	...
столбцы		№	1	2	3	4
внешние	Природно-климатическая среда	1	пожары, наводнения, землетрясения	пожары, наводнения, землетрясения	пожары, наводнения, землетрясения	...
	Среда политических и законодательных решений	2	Законопроекты по поддержке отечественных производителей продукта А	законопроекты по поддержке отечественных производителей продукта	X	...
	Социально-экономическая среда	3	изменение спроса на продукт А	изменение спроса на продукт А	X	рост тарифов на электро- и тепловую энергию
	...	4
внутренние	Производственная сфера	5	сбои в работе производственного оборудования снижение качества продукта А при переходе на новую ресурсосберегающую технологию	сбои в работе производственного оборудования X	сбои в работе производственного оборудования X	...
	Сфера управления	6	ошибки в оценке развития рынка ошибочные решения, вызывающие отток квалифицированных кадров	ошибки в оценке развития рынка ошибочные решения, вызывающие отток квалифицированных кадров	X	...
	Финансовая сфера	7	неадекватно установленные цены на продукт А X	неадекватно установленные цены на продукт А X	X	ошибки при разработке программ, направленных на снижение расходов
	...	8

Рис. 1. Модель диагностического классификатора проектных рисков

Рассмотрим предложенную модель подробнее и убедимся в том, что ее использование позволяет, как мы упомянули выше, сузить и упорядочить область выявления проектных рисков, а тем самым упростить саму процедуру диагностики и повысить точность ее результатов.

Модель диагностического классификатора проектных рисков представляет собой таблицу, по строкам которой расположены источники возникновения рисков – в разрезе внешних и внутренних, – а по столбцам – показатели результатов проекта (в качестве примера мы рассмотрели лишь три самых основных показателя: объем реализации продукции, выручку от реализации продукции и себестоимость продукции). В графах, находящихся на пересечении показателей результатов проекта и источников возникновения рисков, следует фиксировать риски, генерируемые соответствующим этой графе источником и способные повлиять на соответствующий ей же показатель результата проекта.

Таким образом, для того, чтобы диагностировать риски проекта, необходимо, «пройдясь» по всем графам диагностического классификатора, дать, «находясь» в каждой из них, ответ на основной «идентификационный» вопрос: «какое событие, генерируемое соответствующим данной графе источником, может ухудшить желаемое/запланированное значение показателя результата проекта, соответствующего этой же графе». Часть ответов на эти вопросы (в качестве примера), являющих собой, собственно, риски проекта, приведена на рис. 1 в графах, находящихся на пересечении строк № 1–3 и столбцов № 1–3 и 5–7.

Отметим, что источники возникновения рисков проекта, приведенные на рис. 1, носят исключительно «иллюстративный» характер. Определение их «пригодного для употребления на практике» состава является собой отдельную задачу (напомним, что заключается она в выделении всех возможных источников рисков и разработки правил их детализации), решение которой выходит за рамки данной статьи.

Очевидно, что организация процесса диагностики рисков в соответствии с принципом, положенным в основу модели диагностического классификатора, – принципом «единомоментной ориентации» на источник реализации риска и показатель результата проекта, на который этот риск может оказать влияние, – позволяет:

- производить их выбор из конечного, четко ограниченного двумя предложенными классификационными основаниями («источник риска – показатель результата проекта») множества;
- производить это выбор упорядоченно: последовательно рассматривая каждую «пару» значений «источник риска – показатель результата проекта». Данное обстоятельство позволяет

утверждать, что использование предложенной модели классификатора в целях диагностики действительно дает возможность систематизировать и упростить данную процедуру, а также способствует повышению точности ее результатов.

Тем не менее, при всей полезности предложенного нами двумерной модели классификатора в целях идентификации проектных рисков, мы отдаем себе отчет в том, что существуют пути расширения диагностических возможностей данной модели, в частности, путем добавления других классификационных оснований, способствующих непротиворечивому расширению множества выявляемых проектных рисков. Наиболее значимым из таковых нам представляется основание «стадия жизни инвестиционного проекта». Его выбор обусловлен тем, что каждая стадия проекта характеризуется своими уникальными, присущими только ей, рисками. Соответственно, учет данного обстоятельства при проведении диагностической процедуры обуславливает повышение точности ее результатов.

Используемые источники

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (утв. Госстроем России, Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госкомпромом России 31 марта 1994 г. № 7–12/47).
2. Управление инновационными программами. И.Л. Туккель. http://www.ii.spb.ru/material/methodical_m/m_4_2/2_4_14_Risk.pdf
3. Грачева М. В., Бабаскин С.Я., Волков И.М., Новокрещенова А.Г., Первушин В.А., Симаранов С.Ю. Риск-анализ инвестиционного проекта. М.: Юнити, 2001, С. 17–32.
4. Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2004, С. 134–142.
5. Медведева А.М. Управление рисками в системе сбалансированных показателей. М.: Издательский дом «Наука», 2009, С. 129–134.

Гладкова В. Е.

*кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Теоретическое значение микрокредита в процессах воспроизводства капитала

В условиях финансовой глобализации экономики возрастает потребность в поиске более доступных кредитных источников, являющихся, несомненно, главным катализатором в процессах воспроизводства капитала.

Ключевые слова: микрокредит, микрофинансирование, предпринимательство, процент, риски.

Theoretical value of the micro credit in processes of reproduction of the capital

In the conditions of financial globalization of economy the need for search of more available credit sources being, undoubtedly, the main catalyst increases in processes of reproduction of the capital.

Keywords: microcredit, microfinancing, business, percent, risks.

Во всем мире микрокредит — является, пожалуй, важнейшим элементом формирования предпринимательской среды, поскольку позволяет расширить финансовые возможности малого и среднего бизнеса и аккумулировать заемные средства в наиболее значимые направления хозяйственной деятельности. Однако в нашей стране, в отличие от западных стран, предпринимательство развивается достаточно слабыми темпами и основная причина заключается как раз, в низкой доступности кредитных ресурсов и их высокой стоимости.

Научно доказанным фактом здорового инвестиционного климата в стране — является наличие среднего класса, формирующегося преимущественно в предпринимательской среде. Большинство всемирно известных транснациональных компаний сформировалось именно в этой среде, сначала на уровне семейного бизнеса, а позднее перешагнув границу национального бизнеса, развивались уже в мировом масштабе. Вместе с тем, одной только предпринимательской инициативы для того чтобы начать собственное дело недостаточно, необходим первоначальный капитал. Пропагандируя национальную идею равенства и богатства, катализатором которых является предпринимательская среда,

Мухаммад Юнус в середине 70-х годов прошлого века, фактически доказал обратную гипотезу функций и значения кредита. Как считал Юнус, не обеспечение является главным факторов возвратности ссуды, взятой на предпринимательские цели, основным фактором — является стимул предпринимателя к развитию собственного дела и выживания во внешней агрессивной среде.

Фактически Юнус и был основателем такого направления кредитования как микрофинансирование, основанного на взаимной поручке заемщиков одной социальной группы, послужившего началом развития данного движения во всем мире.

С нашей точки зрения, микрокредит целесообразно рассматривать в следующих аспектах: во-первых, как систему экономических отношений по поводу передачи ресурсов от одного лица другому на условиях возвратности, платности, срочности; во-вторых, как звено финансовой системы государства по поводу обеспечения ресурсами предпринимательской среды; в-третьих, как определенную денежную сумму (предмет кредитного договора), т.е. то, что в научной литературе именуется микрокредитованием.

Как справедливо указывает Красиков Д.А.¹ «при употреблении словосочетания «выдача микрокредита» или «погашение микрокредита» ясно, что здесь кредит понимается в узком смысле. В данной ситуации с наименьшими негативными последствиями можно употребить термин «микро ссуда» или «кредит на предпринимательские нужды», поскольку в последнем значении, последний вносит большую ясность в кредитные отношения между непосредственно кредитором и предпринимателем — ссудозаемщиком, подчеркивая потребительскую, а не коммерческую функцию кредита.

Отчасти мы разделяем позицию данного респондента, считая, что в основе микрофинансирования лежит именно потребность достаточно узкого сегмента предпринимательской среды в развитии собственного дела. И в этом значении микрофинансирование уже выполняет не только воспроизводственную функцию капитала, но и приобретает социально-экономическое значение для развития среднего класса в государстве. Следовательно, микрофинансирование следует рассматривать с позиции потребительского кредита, направленного на удовлетворение нужд населения и предпринимательской среды являющейся частью домохозяйства в цивилизованном обществе.

¹ Красиков Д.А. Микрокредит как определяющая категория банковской деятельности // Вестник Саратовской государственной академии права. 2003. № 2 (35). С. 99.

Так, Ковалева Т.М. определяет потребительский кредит следующим образом: «это экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу кредитования конечного потребителя. В качестве заемщика в данном случае выступают физические лица, кредитором являются банки»².

Согласно определению, данному в финансовом словаре, потребительский кредит – это форма кредита, предоставляемого населению, предприятиями торговли и сферы услуг при покупке предметов потребления, товаров длительного пользования, оплате бытовых услуг на условиях отсрочки платежа³.

Лаврушин О.И. и другие авторы отмечают, что потребительские ссуды – это любые виды ссуд, предоставляемые населению, в том числе ссуды на приобретение товаров длительного пользования, ипотечные ссуды, ссуды на неотложные нужды и пр.⁴.

Белоглазова Г.Н. вывела свое определение: «потребительский кредит – это особая форма кредита, которая заключается в предоставлении рассрочки платежа населению при покупке товаров длительного пользования. Он предоставляется торговыми фирмами и специализированными финансовыми компаниями»⁵, аналогичной точки зрения придерживаются и другие авторы.

Несколько иначе потребительский кредит определяется авторами, полагающими, что это не только продажа торговыми предприятиями товаров с отсрочкой платежа, но и предоставление банками микро ссуд (кредита) на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера⁶.

С нашей точки зрения, приведенные выше определения представляются неподходящими в качестве понимания микрофинансиро-

² Дьяконова М.Л., Ковалева Т.М., Кузьменко Т.Н. и др. Финансы и кредит: Учебник / Под ред. Т.М. Ковалевой. М., 2008. С. 98.

³ Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 759.

⁴ Лаврушин О.И., Мамонова И.Д., Валенцева Н.И. Банковское дело: учебник М: КНОРУС, 2009. С. 470; Боровкова В.А., Мурашова С.В., Мокин В.Н., Боровкова В.А. Финансы и кредит: Учебник. СПб., 2006. С. 428.

⁵ Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.Н. Белоглазовой: Учебник. М., 2007. С. 208; Ермаков С.Л., Малинкина Ю.А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития // Финансы и кредит. 2006. № 21 (225). С. 25.

⁶ Сахарова Ю.В. Законодательство о потребительском кредитовании // Российское законодательство в современных условиях: Материалы V ежегодной научно-практической конференции (5 октября 2007 г., г. Брянск). С. 544; Орлова Н.В., Новикова Н.А. Потребительский кредит: актуальные вопросы, образцы документов. М., 2007. С. 8.

вания и выявления его сущности: во-первых, позиции авторов идут вразрез с действующим гражданским законодательством в части отождествления кредита и ссуды, имеющих абсолютно разную правовую природу; во-вторых, все определения обладают одним общим недостатком — в них прослеживается отождествление потребительского кредита и покупки товаров в кредит (ст. 488 ГК РФ)⁷.

В то же время рассмотренные выше определения наглядно показали разнородность специфических признаков, присущих микрофинансированию и потребительскому кредиту, поскольку:

1. Целевое назначение: полученный кредит должен быть использован исключительно на потребительские цели, под которыми в соответствии с нормативами Центрального банка РФ следует понимать приобретение товаров (работ, услуг) для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности⁸.

2. Второй признак вытекает непосредственно из первого и неразрывно с ним связан. Его суть заключается в том, что получателем потребительского кредита может быть только физическое лицо — потребитель, при этом срок потребительского кредита не должен превышать 3 года.

Не вносит ясности в понимание потребительского кредита и проект Федерального закона «О потребительском кредитовании»⁹ внесенный на рассмотрение в Государственную Думу РФ.

Разработчики проекта ограничились лишь определением понятия «потребительское кредитование», под которым понимают оказание финансовых услуг по предоставлению кредитными организациями (кредиторами) потребителям денежных средств на основании договоров потребительского кредита, а также оказание сопутствующих услуг.

Подобный способ изложения материала видится нам не вполне логичным, так как идет вразрез со смыслом понятия «кредитование», под которым в современной научной литературе принято понимать постоянно осуществляемую кредитной организацией деятельность по предоставлению (размещению) на договорных началах денежных

⁷ ГК РФ (часть 2)// от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ// СЗ РФ от 29 января 1996 г. № 5 ст. 410.

⁸ Письмо Федеральной антимонопольной службы РФ и Центрального банка РФ от 26 мая 2005 г. № ИА/7235/77-Т «О рекомендациях по стандартам раскрытия информации при предоставлении потребительских кредитов» // Вестник Банка России. 2005. № 28.

⁹ Проект от 5 декабря 2008 г. № 136312-5 Федерального закона «О потребительском кредитовании» // Официальный сайт Государственной Думы РФ [<http://www.duma.gov.ru> — база законопроектов].

средств физическим и юридическим лицам¹⁰. Следовательно, рассматривать потребительское кредитование в качестве оказания финансовых услуг по предоставлению денежных средств населению — недопустимо. Таким образом, считаем, что микрофинансирование есть не что иное как одна из допустимых форм потребительского кредита, который может быть предоставлен без соответствующего обеспечения и без обоснования цели его получения. В тоже время, кредиты, предоставляемые с оформлением залогового обеспечения, по своей природе и сущности не могут рассматриваться как нецелевые, а также классифицироваться как потребительские кредиты, поскольку: во-первых, даже учитывая очевидный целевой характер таких кредитов, они могут быть использованы в т.ч. и в коммерческих целях; во-вторых, предоставление таких кредитов, как правило, носит долгосрочный характер, явно превышающий установленный срок в 3 года; в-третьих, источником для подтверждения ежемесячного дохода физического лица могут являться доходы и от предпринимательской деятельности.

В этой связи сформулируем наиболее существенные признаки, присущие микрокредиту: во-первых, срок его предоставления не должен превышать 3-х лет; во-вторых, сумма выдаваемая по такому кредиту должна соотноситься с размером дохода предпринимателя и наконец, в-третьих, указанный кредит, безусловно является нецелевым потребительским кредитом не требующим подтверждения его целевого использования.

Исследуя природу микрофинансирования с точки зрения сберегательной и кредитной функции, необходимо отметить, что существует извечная проблема с которой сталкиваются как предприниматели, так и представители домохозяйств — это проблема чрезмерности процента, но каким образом определить саму меру? Размер ставки рефинансирования, устанавливаемой Банком России, используется как основа для расчета многих платежей. Но абсолютизировать ее значение для оценки обоснованности ставки процента, согласованной сторонами конкретного договора, не стоит. Опыт показывает, что ставка объективно должна быть различной у разных заимодавцев и для разных по степени риска займов.

Личность заимодавца влияет на структуру ставки. Так, типовая структура процентной ставки по банковским кредитам включает налоги; отчисления в резервы; расходы банка по приобретению кредит-

¹⁰ Черненко В.А., Янченко В.Ф., Шмельков Н.Н. Денежно-кредитные отношения с населением (отечественный и зарубежный опыт) СПб.: Инфо-да, 2003. С. 35.

ных средств (проценты, выплачиваемые по привлеченным пассивам — вкладам, межбанковским кредитам); организационные расходы (персонал, оборудование и т.п.); прибыль. Если банк выплачивает высокие проценты по вкладам, он вынужден установить высокую ставку по кредитам. Ставка по ломбардным займам включает расходы на хранение и страхование заложенных в обеспечение займов вещей, а также расходы на реализацию невыкупленных залогов. В отношении непрофессиональных заимодавцев — юридических лиц и граждан говорить о структуре процентной ставки сложно, но это не исключает право заимодавца обосновать размер ставки.

Представляется, что установление единого критерия для определения допустимого предела ставки процента несправедливо. Чем бы ни определялся предел (ставкой рефинансирования или какой-нибудь из среднерыночных ставок), применение единой меры поставит участников оборота в неравное положение. С нашей точки зрения, мерой процента должна служить такая ставка, которая рассматривается в обществе как нормальная и, во всяком случае, не кабальная по отношению к предпринимательской деятельности. Средние ставки по банковским кредитам известны из статистических данных, представленных Банком России и отдельными экспертами¹¹. Кроме того, антимонопольный орган обязан утверждать по согласованию с Центральным банком РФ методику определения необоснованно высокой цены услуги кредитной организации¹².

Природа кредитования устроена так, что помимо личности заимодавца на меру процентной ставки влияет риск невозврата займа. Поскольку этот риск связан с обстоятельствами, локализующимися на стороне заемщика, с известной долей условности можно сказать, что личность заемщика объективно влияет на размер процентной ставки. Важно и то, что профессиональные заимодавцы дифференцируют риски на всех заемщиков одной группы. Иначе говоря, в процентную ставку закладывается риск на среднестатистического заемщика-предпринимателя, а бремя уплаты процента несет конкретный заемщик. И хотя «хороший» заемщик платит за другого, «плохого», он не может ссылаться на то, что ставка процента в отношениях с ним необоснованно завышена. Таким образом, дифференцирование рисков по группам — закон формирования цен на рынке кредитных услуг. Исходя из

¹¹ Показатели деятельности кредитных организаций [<http://www.cbr.ru/statistics/>]

¹² Ст. 23 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»//СЗ РФ от 31 июля 2006 г. № 31 (часть I) ст. 3434.

этого общепринятого правила, считаем, что задачи микрофинансирования как раз и состоят в том, чтобы разорвать эту «порочную» практику. В противном случае, любой предприниматель всегда будет стоять перед риском банкротства в виду невозможности уплатить долг по причине высокой процентной ставки.

В этой связи задача микрофинансирования в процессе воспроизводства капитала, на наш взгляд, должна состоять в предоставлении ссудного капитала предпринимателям на разумных условиях (включая стоимость кредита, срок кредита) для авансирования производственного процесса на основе срочности, возвратности, платности и других родовых признаков этой категории микрокредита. При этом с точки зрения видовых характеристик, микрокредит – служит важной отправной точкой для дальнейшего формирования предпринимательской среды, а следовательно должен быть не обременителен для заемщика.

Гордеев В. В.

доцент Российской академии предпринимательства

Стратегия транснациональных корпораций в XXI веке

В статье рассматриваются основные факторы и формы действий транснациональных корпораций на глобальных рынках, а также проблемы и способы «выхода» на эти рынки новых фирм, в том числе российских, и последствия этих процессов для национальных, особенно переходных, экономик, в частности, при формировании инновационного потенциала.

Ключевые слова: глобальные рынки, конкуренция, транснациональные корпорации, рынки слияний и поглощений, вывоз капитала, прямые иностранные инвестиции, инновации, НИОКР.

Strategy of multinational corporations in the XXI century

In article major factors and forms of actions of multinational corporations in the global markets, and also problems and ways of «exit» to these markets of new firms, including Russian, and consequences of these processes for national, especially transitional, economy are considered, in particular, at formation of innovative potential.

Keywords: global markets, competition, multinational corporations, markets of merges and absorption, capital export, direct foreign investments, innovations, research and development.

В 2005 г. известный американский журналист, обозреватель газеты «Нью-Йорк Таймс» Томас Фридман написал книгу «Плоский мир: краткая история XXI века». Эта книга посвящена глобальным изменениям, происходящим в мире ¹.

Задача книги — зафиксировать начало принципиально нового этапа в истории цивилизации. Речь, прежде всего, идет о тенденциях информационного, технологического и организационного характера. Эти тенденции, а вернее явления, связанные с ними влияют на мир таким образом, что делают его как бы линейным, плоским (the flat world). Он хорошо «просматривается насквозь» и идет в одном направ-

¹ См. T.Friedman. The Flat World. A short story of XXI century. The New York Times Press, N.Y. 2005.

лении. Понятно, что за термином «плоский мир» скрываются привычные понятия «постиндустриальный мир» и «информационное общество».

В таком «плоском мире» исчезают различия между странами и регионами. Все части мирового хозяйственного механизма начинают работать, как механизмы одной машины, задача которой — движение вперед. Современные информационные технологии дают возможность возможность мгновенно связать всех со всеми, перевести любую производственную операцию или функцию из одного региона в другой. Изменяется даже работа на конвейере, поскольку он становится «всемирным».

Теперь не работник идет на предприятие, а предприятие идет туда, где есть достаточная концентрация нужных ему работников.

Главное заключается в том, что экономическая деятельность те-ряет временные и географические рамки и различия.

Этот «плоский мир» дает, в принципе, возможность конструировать его под определенные задачи.

Фридман определяет 10 факторов, которые делают мир плоским. Среди них — падение политических барьеров, кульминацией чего стало разрушение Берлинской стены; появление принципиально новых информационных технологий, которые сделали Всемирную паутину предельно простой в пользовании, то есть общедоступной; появление «движения открытого кода», благодаря которому информация стала очень дешевой, причем в большинстве случаев доступной просто даром (бесплатными или почти бесплатными становятся и сами сведения, и услуги по их доставке потребителю), а также резкое снижение стоимости программного обеспечения; доминирование сетевых структур или горизонтальных связей, над вертикальными; бурное распространение аутсорсинга, причем благодаря развитию информационных технологий вы можете воспользоваться услугами фирмы, находящейся практически в любом регионе мира, развитие офшоринга, решительный поворот к которому обозначился быстрым вхождением Китая в мирохозяйственные связи; развитие инсорсинга, под которым понимается новая форма горизонтального сотрудничества — появление логистических и коммуникационных компаний, обеспечивающих единство товаропотоков во всем мире и втягивающих мелкие компании в глобальную хозяйственную деятельность².

² Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации. Учебное пособие. М.: Высшая школа, 2008, С. 299–300.

Именно в таких условиях, под давлением глобальных рынков и инноваций возникли новые корпоративные стратегии. Их основную суть можно выразить в следующем:

- на смену почти исключительному вниманию к издержкам производства пришел усиливающийся акцент на дифференциации посредством качества, дизайна и более тесных до- и послепродажных отношений;
- в целом ряде отраслей корпоративные преимущества и предсказуемое поведение компаний сменили непрерывная инновация и кооперационные соглашения между фирмами в поисках дополнительных активов, ускоренного вхождения на рынок и разделе риска;
- все больший акцент делается на улучшение и модернизацию своей информационной базы, создаются новые, широкие коммуникационные сети, связанные со сложной деловой инфраструктурой, которые позволяют достигать так называемых «синергетических эффектов» (synergetic effects)³;
- изыскание более эффективных способов организации и управления активами, которыми ТНК располагают в различных странах;
- усиление комплексной интеграции на корпоративном уровне осуществляется в рамках разбивки «стоимостной цепочки» (cost chain) на отдельные функции — сборка, закупка, финансы, НИОКР и т.п. Причем их расположение планируется там, где они могут быть осуществлены наиболее эффективно для обеспечения общих потребностей ТНК как единого целого;
- возрастает поток технологий, навыков, финансов (роялти, дивиденды, внутрифирменные переводы и т.д.), а также товаров и услуг. Потоки товаров включают все более дифференцированную продукцию и осуществляются не только между материнской компанией и филиалами, но также и между филиалами. Строго говоря, разница между материнской компанией и филиалами начинает утрачивать значение по мере того, как отдельные звенья общей системы ТНК принимают на себя функции, четко определяемые как часть внутрикорпорационного разделения труда;
- компания в большей степени начинает выглядеть как сеть, а не как иерархическая структура, взаимодействуя с другими кор-

³ Синергетический эффект — возрастание эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему — за счет так называемого системного эффекта (эмерджентности).

порационными сетями посредством множества связей, начиная от субпоставок и кончая лицензионными соглашениями консорциумов и т.п. Это приводит к тому, что порой весьма трудно определить четкие границы той или иной фирмы.

Сетевая система распространяется на внутрифирменную деятельность и на внешнюю деятельность компании представляет собой, в конечном счете, интегральную часть комплексных интеграционных стратегий, образуя при этом систему внутренней и внешней деятельности, требующей горизонтальных связей для обеспечения эффективной координации.

Сегодня, пожалуй, самыми важными являются стратегии создания так называемых стратегических альянсов (strategic alliance). При этом часто происходит объединение больших и конкурирующих между собой в других областях фирм ради достижения определенных заранее намеченных целей. Явление это не новое, а вот рост их числа и то место, которое многие компании уделяют им в своей стратегии заслуживают внимания.

Формирование альянсов — это ответ бизнеса на новые требования внешней среды, давление технологических факторов, повышение роли человеческого интеллекта в системе производства, а также глобализацию мировой экономики.

Что собственно представляет собой стратегический альянс? Эта такая организационная форма экономической кооперации компаний, включая ТНК, которая подразумевает, что каждая из участвующих сторон непосредственно заинтересована в осуществлении такого взаимовыгодного сотрудничества, прежде всего для достижения своих целей, включая стратегические и выступает равным партнером, внося совершенно конкретный вклад в достижение коллективного результата, оставаясь при этом самостоятельной и независимой.

Начиная, приблизительно, с 2000 г. в развитии форм и механизмов стратегических альянсов отчетливо наметились две тенденции. Первая — рост количества и многообразие форм долговременных стратегических альянсов между фирмами разных отраслей и разных стран. Вторая — в корпоративной практике наблюдается тенденция переноса акцента с двусторонних партнерств на создание сетей с участием нескольких компаний⁴.

Что является основными мотивами вступления компаний в альянсы? Их несколько, но все-таки главные это:

⁴ См. например. The Economist. The new organization. A survey of the company. January 21st 2006.

- задачи достижения определенной экономии, исходя из масштабов производства;
- снижение рисков при совместной деятельности;
- совместное использование их производственных мощностей или их части;
- снятие барьеров для доступа на рынки друг друга;
- обучение персонала или повышение его квалификации;
- совместное производство или разработка наиболее технической сложных изделий;
- передача ноу-хау.

Этот последний пункт является наиболее «болезненным», поскольку никто не хочет расставаться со своими ноу-хау, но так как эта практика сегодня широко распространена, она также выступает в качестве мотива.

Относительно целей создания альянсов можно сказать, что их порядка десяти:

1. Выход на глобальные рынки.
2. Создание производства мирового класса.
3. Установление глобальных стандартов.
4. Борьба и предупреждение угроз в рамках конкуренции.
5. Поиск путей для создания нового или глобального бизнеса.
6. Интеграция технологии и рынков.
7. Снижение проектных и технологических издержек.
8. Снижение производственных и любых других (финансовых, например) затрат.
9. Преодоление рыночных барьеров и региональных торговых блоков.
10. Ускорение инновационных процессов и внедрение новых продуктов.

С точки зрения сферы деятельности стратегические альянсы делятся на три вида: 1) альянсы по реализации проектов НИОКР (научно-технические); 2) альянсы по организации совместного производства (производственные) и 3) альянсы по совместному освоению новых рынков (сбытовые).

Если компании объединяются на основе всех трех функций, тогда мы имеем так называемые комплексные или комбинированные альянсы.

В рамках перечисленного могут создаваться отраслевые и межотраслевые альянсы, национальные и международные, двусторонние и многосторонние.

Такие альянсы дают компаниям возможность компенсировать свои слабые стороны и создать конкурентные преимущества участни-

ков в деле реализации их стратегических целей. Стратегические альянсы, как привило, называют «мягкой формой кооперации» (soft form of cooperation) из-за того, что их основными чертами являются:

- договорные отношения, которые не предусматривают слияния капитала и освобождают компании от необходимости инвестировать средства на приобретение новых компаний;
- договорные обязательства, которые заменяют организационную структуру собственности, поскольку члены альянса остаются юридически самостоятельными.

Все вышесказанное отнюдь не означает, что стратегические альянсы являются незыблемыми организационными единицами. Они часто распдаются по тем или иным причинам. К основным таким причинам можно отнести:

- отсутствие определения четких целей объединения;
- недостаточно высокий и скоординированный уровень управления таким альянсом или трудности в координации интересов участвующих сторон;
- недостаточный контроль за работой альянса;
- невыполнение одним из партнеров своих обязательств;
- ошибки или провалы в деятельности одного из участников альянса, наносящие непоправимый ущерб имиджу альянса в целом;
- утечка или опасность утечки информации через сотрудников фирмы партнера;
- не одинаковый подход партнеров к разработке и применению критериев оценки эффективности работы альянса и подведения результатов его финансовой деятельности;
- целенаправленная работа конкурентов на торможение или свертывание деятельности альянса.

Несмотря на вышеназванные причины развала стратегических альянсов, они в международном бизнесе несомненно усиливают многократно процессы концентрации и централизации капитала и производства и придают им гибкую форму, позволяющую крупнейшим компаниям наращивать мощь за счет согласия и объединения их усилий по развитию мировых рынков и удалению с них более мелких и слабых конкурентов.

Сегодня одной из важнейших глобальных стратегий ТНК являются корпоративные слияния и поглощения.

Явление это не новое, но в первом десятилетии XXI века приобретает весьма агрессивный характер. В целом можно говорить о шести волнах слияний и поглощений.

Последняя шестая волна — происходит в современный период, начавшись, приблизительно с 2000 г. Характерные черты — дальнейшая концентрация капитала, усиление политического фактора, попытки глобального объединения, вступление «в игру» российских компаний.

Что в сущности означает слияние (merger)? Это прежде всего добровольное объединение имущества и деятельности двух или более компаний с целью создания новой компании.

Что касается поглощений (acquisition), то само это слово подразумевает некую недружественность. Это и есть определенное принудительное слияние, когда одна компания приобретает другую, причем поглощаемая компания полностью ликвидируется, а поглощающая увеличивает за счет этого свои активы.

Мотивы слияния и поглощения компаний различны, но среди них достаточно легко выделить следующие:

- возрастание эффективности деятельности в результате объединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта, эмерджентности (см. ранее);
- повышение эффективности управления;
- желание руководителей компаний повысить свой политический вес;
- диверсификация, рассчитанная на расширение своей деятельности в других сферах и отраслях;
- наличие у той или иной компании налоговых льгот часто делает ее мишенью для покупки;
- финансовые мотивы (продать по частям с прибылью/покупка хорошо действующей компании иногда более выгодна, чем созданию новой);
- защита от иностранных конкурентов желающих проникнуть на рынок той или иной страны.

К этому следует добавить, что система слияний и поглощений в последнее время все больше пользуется негласной поддержкой со стороны правительств тех стран, компаний которых поглощают и присоединяют к себе компании других стран. Здесь, в условиях глобальной конкуренции, просматриваются не только экономический, но и политический фактор. Это тем более важно, если учесть, что объемы сделок по слияниям и поглощения имеют устойчивую тенденцию к росту. Больше всего слияний в современный период происходит в Европе. США в этом смысле проявляют определенный «консерватизм», поскольку напор европейских и азиатских компаний вызывает определенное беспокойство у американского бизнеса.

Эксперты находят два основных объяснения этим явлениям.

Первое — активные действия прошлых лет на рынке слияний и поглощений при избытке денежных средств вызвали появление ряда профессиональных команд специалистов по корпоративному управлению, которые заранее придумывают, разрабатывают, а затем осуществляют в интересах тех или иных компаний операции по слиянию и поглощению.

Второе — рост количества сделок по слиянию и поглощению и сумм, которые направляются на их реализацию, напрямую связан с общим ростом мировой экономики.

Ситуация со слияниями, поглощениями и экспансией ТНК резко изменилась с реальным выходом российских компаний на международные рынки. Конечно, руководители многих международных корпораций пока не рассматривают российский бизнес как серьезного конкурента (закрытые клубы неохотно пускают к себе «чужаков»), однако, ситуация скоро может измениться. Россия третья по объему инвестиций в зарубежные активы среди стран с переходной экономикой.

До недавнего времени российские компании стремились в основном в страны СНГ, теперь их ориентир — дальше зарубежье: Восточная и Западная Европа, Африка. Достаточно надежны покупки активов в энергетике, металлургическом и горнодобывающем секторе и инвестиции в химические, фармацевтические и биотехнологические производства.

Однако западных бизнесменов больше заботит экспансия китайских и индийских компаний.

Лидеры мирового бизнеса знают о российских компаний весьма мало и считают их:

- непрозрачными;
- излишне политизированными;
- ненадежными;
- отстающими в области качества, технологий, стандартов и т.д.;
- слабыми с точки зрения управления;
- не придерживающихся деловой этики.

Легко узнаются только «Аэрофлот», «Газпром» и «Лукойл», владеющий одной из крупнейших сетей заправок на территории США. Кстати говоря по ту сторону Атлантики, уже существует крупная группа потребителей, которым интересны продукция и услуги российских компаний. Речь идет о наших бывших соотечественниках. В США практически 6 миллионов, русскоговорящих жителей, покупательная способность которых превышает, по оценкам экспертов, 650 млрд. долл. в

год. Это «наши» люди, во многом с тем же менталитетом, но являющиеся американскими потребителями в обычном смысле этого слова.

Маркетинговые исследования доказывают, что при прочих равных они предпочли бы продукцию российских компаний. По разным причинам: от ностальгии до гастрономических пристрастий.

Кроме того, практика показывает, что бизнес-проекты, изначально ориентированные на конкретную этническую группу в США, постепенно расширяют круг потребителей. Например, мексиканская кухня интересна и другим американцам. А потенциальный спрос на все русское, по мнению экспертов, в США намного превышает предложение.

Однако российские компании активизируются на международных рынках. Например, компания «Северсталь», как представляется, избрала путь не внутренней, а внешней консолидации. Уже на начало 2007 г. до 40% металла выплавляемого «Северсталью», производилось на ее иностранных предприятиях в США и Италии.

Ранее «Северсталь» приобрела 62% акций компаний Lucchini. Это дает российской компании хорошую базу в Западной Европе, а Lucchini получает необходимую ей финансовую поддержку.

Российская компания «Евраз Груп» купила также еще в 2007 г. американскую сталелитейную компанию Oregon Steel, чем резко увеличила долю своих зарубежных активов и приобрела 98,96% акций чешского производителя тонколистовой стали Vitkovice Steel. Иностранные активы имеют также хорошо известные в России компании «Мечел» и Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК).

Компания «Базовый элемент», в свою очередь, купила у правительства Сербии 65-процентный пакет комбината по производству алюминия в Подгорице.

В этой ситуации непреложным является тот факт, что экономический рост 2000-х годов привел к активизации зарубежной экспансии российских компаний.

Хотя нарождающиеся и существующие российские ТНК действуют достаточно агрессивно, их присутствие на международном рынке слияний и поглощений пока незначительно. Доля России в современных трансграничных слияниях и поглощениях по разным оценкам составляет 1% или чуть более того. Это меньше удельного веса России в мировом ВВП и мировом экспорте.

В силу того, что в нашей экономике преобладает на сегодняшний день топливно-сырьевой комплекс, структура зарубежной экспансии российского капитала также носит в целом сырьевой характер.

Что же двигает российскими компаниями в их стремлении к зарубежным инвестициям? Можно назвать несколько определяющих факторов:

- расширение сырьевой базы;
- получение новых рынков сбыта;
- преодоление тарифных и нетарифных барьеров в региональных интеграционных группировках;
- снижение издержек производства и получение дополнительных конкурентных преимуществ как на внутреннем рынке, так и при экспорте в третьи страны;
- диверсификация своей деятельности.

Другим важным мотивом экспансии является создание так называемых сбытовых цепочек (sale, market chains) оптимально приближенным к конечному потреблению и рассчитывающих на большую, чем при оптовых поставках торговую маржу (trade margin).

Не так часто, но тем не менее, активы приобретают для дальнейшей продажи. Кроме того, иностранные активы могут быть приобретены ради более выгодного проведения IPO (Initial Public Offering) — первичная публичная продажа акций) головной компанией на западных рынках. Делается это с целью создания так называемых прозрачных зарубежных активов, что, как правило, увеличивает привлекательность данной компании для иностранных инвесторов.

Все эти положительные моменты, однако, не могут заслонить тот факт, что выходу российских компаний на международные рынки оказывается активное экономическое и политическое сопротивление. Например, только за последние три года ведущим российским корпорациям под различными предложениями помешали заключить сделки за рубежом на сумму приблизительно в 50 млрд. долларов ежегодно.

Что касается зарубежных ТНК, то они также проявляют интерес к российскому рынку и российским успешным компаниям. Но здесь есть одна особенность: российское государство неохотно расстаётся со «своими» компаниями. Поэтому зарубежный бизнес разработал две основные стратегии работы на российском рынке. Первая — покупка блокирующего пакета акций той или иной компании или покупка компании целиком и инвестирование. Вторая — инвестирование в перспективные отрасли и предприятия и потребительское кредитование, создание предпосылок для открытия банков.

Первым путем идет, например, глобальная компания Unilever, работающая в России с 1992 г. Имеет на российской территории четыре предприятия в области химии, косметики и пищевых продуктов.

Общий объем инвестиций Unilever в российскую экономику составляет более 600 млн. долларов. Компания уже экспортирует 20% производимых в России чистящих средств по всему миру. В ближайшие пять лет Unilever планирует вложить в расширение производственной базы в России от 35 до 100 млн. евро.

Вторым путем идет корпорация GE (General Electric)⁵, проводящая на российском рынке так называемую сбалансированную стратегию. У компании в России два приоритета: энергетика и потребительское кредитование, т.е. помимо производства энергетического оборудования GE создала в России банк – GE-Money Bank.

Подводя некоторые итоги вышесказанному, необходимо отметить, что процессы слияний, поглощений или экспансии в целом позволяют компаниям ускорить процесс формирования инвестиционных портфелей активов, первыми получить доступ к новейшим научно-техническим достижениям, внедриться в новые отрасли, а следовательно быть конкурентоспособными. При этом надо иметь ввиду, что достаточно часто сделки слияний и поглощений осуществляются в ответ на действия конкурентов или в ожидании таких действий.

Значительное внимание в современной стратегии ТНК уделяется непосредственному участию в деле повышения конкурентоспособности страны через участие, финансирование и продвижение НИОКР (R@D).

Почему сегодня так важна именно эта часть общей стратегии ТНК? Дело в том, что мировая конкуренция, к сожалению, становится конкуренцией между цивилизациями, участники которой не только преследуют разные цели разными методами, но и не в состоянии принять ценности, цели и методы друг друга. Финансово-технологическая экспансия Запада, этническая – Китая и социально-религиозная – ислама не просто разворачиваются в разных плоскостях, они просто не принимают друг друга как чуждые явления, враждебные в силу не борьбы за влияние, а в силу самого образа жизни.

⁵ Общий штат сотрудников GE превышает 300 тыс. человек в более чем 100 странах мира.

Горяйнова Н. М.

*кандидат педагогических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства,
филиал (г. Челябинск)*

Благоприятный корпоративный имидж как один из факторов организационного успеха

В статье речь идет о корпоративном имидже как факторе и одновременно показателе организационного успеха; проанализирована логика его формирования и базовые функции.

Ключевые слова: корпоративная культура, корпоративная индивидуальность, корпоративный имидж, корпоративная репутация, корпоративные коммуникации.

Favorable corporate image as one of factors of organizational success

In article it is a question of corporate image as the factor and simultaneously an indicator of organizational success; the logic of its formation and base functions is analysed.

Keywords: corporate culture, corporate individuality, corporate image, corporate reputation, corporate communications.

Показателем организационной эффективности и коммерческого успеха любого предприятия, функционирующего в условиях рыночных отношений, согласно классическому канону, выступает устойчивое получение прибыли посредством реализации потребителям производимой продукции (услуг). А это в свою очередь отражает умение добиться того, чтобы покупатели в условиях конкуренции отдавали предпочтение именно данной продукции. Очевидно, что в немалой степени стабильному финансовому положению предприятия способствует его позитивный имидж.

Начнем с того, что корпоративный имидж, как системное явление, создается кругом узких специалистов, посредством следующих маркетинговых коммуникаций: Public Relations, сейлз-промоушен, рекламы, личных продаж и др. Это делается, прежде всего, для того, чтобы повысить собственную конкурентоспособность за счет расширения круга потребителей и партнеров и облегчения доступа к различного рода ресурсам (финансовым, информационным, человеческим, материальным).

Практика подтверждает то, что констатирует теория – целенаправленное создание имиджа организации чаще всего связано с какой-либо социальной стратой нашего общества, следовательно, имидж социально задан и обусловлен. Его сознательно формируют в собственных интересах одни группы, для того чтобы выработать у других групп предпочтительные и желательные реакции¹.

Таким образом, корпоративный имидж оказывает активное воздействие не только на общественное мнение, но и на деловую активность различных социальных групп, существующих и функционирующих в динамичной маркетинговой среде.

Преимущества добротного сформированного позитивного корпоративного имиджа неоспоримы. Но следует понимать, что для того чтобы его прогнозировать и создавать, чтобы в конечном итоге добиться устойчивой, а не перманентной позитивной репутации на рынке, как в глазах партнеров, так и у конкурентов, необходимы весьма и весьма существенные затраты, причем не только финансовые, но и гуманитарные, трудовые.

Зарубежные специалисты в области маркетинга, корпоративных коммуникаций и репутационного менеджмента уже более века успешно разрабатывают различные методики по созданию «работающего» корпоративного имиджа и по эффективному управлению им.

В современной же России теоретическая и особенно методологическая база корпоративной имиджологии по-прежнему неразвита, более того, одни и те же термины зачастую трактуются неоднозначно, и отсутствует четкое определение близких по смыслу, но все же различных по сути понятий, например, таких как «репутация» и «имидж».

Большинство исследователей трактуют корпоративный имидж как образ организации, который следует транслировать потенциальным клиентам, добиваясь нужного впечатления, формируя в их сознании устойчивое положительное представление о ней.

А. Чумиков и М. Бочаров утверждают, что имидж – это заявленная (идеальная) позиция, т.е. такая, которую персона или организация спланировали и намереваются продвигать (продвигают) в целевые группы.

Репутация – воспринятая аудиторией (действительная) позиция, «сухой остаток» имиджа. Мероприятия же по конструированию имиджа – это позиционирование собственной репутации². Это мнение в

¹ Чумиков А.Н. Связи с общественностью: теория и практика: Учеб. пособие. М.: Дело, 2003.

² Указ источник.

какой-то степени объясняет нам причину столько явной подмены этих понятий.

Американский профессор Грэм Даулинг различает в своих работах уже три базовых понятия: «корпоративная индивидуальность», «корпоративный имидж» и «корпоративная репутация». Корпоративный имидж, по его мнению, представляет собой совокупность убеждений и ощущений, связанных с организацией, которые планируется создать у целевых аудиторий.

Конструкция «репутации» уже базируется на присущих ей ценностях, таких как аутентичность, честность, ответственность и порядочность³.

А.Е. Богоявленский полагает, что имидж основывается на эмоциональном воздействии, это односторонняя внешняя коммуникация. Репутация – это рассудочное восприятие, приобретенное оценочное знание путем многосторонней (опосредованной и прямой) коммуникации. То есть это то, что люди думают о компании, основываясь на приобретенном опыте.

Репутацию (репутационный капитал) следует понимать как сумму нематериальных активов, внешних (имидж) и внутренних характеристик субъекта, увеличивающих акционерную стоимость предприятия и являющихся частью ее рыночной стоимости⁴.

Таким образом, специфичность корпоративного имиджа как атрибута организации проявляется в том, что он, по сути, существует вне зависимости от её действий и желаний. Иными словами, если не работать над проблемой формирования желательного корпоративного имиджа системно и целенаправленно, то он сформируется стихийно. Проблема лишь в том, каков он будет, и как это отразится на репутации компании.

Далее, имидж следует рассматривать как действенный и гибкий инструмент для решения многих организационных задач. Но главная его особенность состоит в том, что он сам является объектом управления. Следует осознавать, что позитивный корпоративный имидж создается не только благодаря различным маркетинговым стратегиям, т.е. является специфическим продуктом компании, но он выступает как некий совокупный результат всей непосредственной деятельности компании, своего рода индикатор её жизнеспособности.

³ Даулинг Грэм. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности: Пер. с англ. М.: ИМИДЖ-Контакт, Инфра-М, 2003.

⁴ Богоявленский А.Е. «Понятия «имидж», «репутация» и «образ» в контексте «Критики чистого разума» И. Канта //Альманах «Акценты». Выпуск 5–6, 2004 г.

Посему работа над формированием позитивного имиджа организации должна начинаться с осознания менеджментом необходимости принятия управленческих решений в данной области. А вот вся дальнейшая деятельность – это либо предмет особых управленческих усилий руководства компании, либо задача узких специалистов.

В любом случае конструирование корпоративного имиджа это вопрос организационной стратегии. Потому что необходимо четко ответить на два главных вопроса, а именно: кто мы для себя, и кто мы для других. Иными словами, отыскать основы для лояльности как внутренних клиентов, так и внешних. По этому поводу российский социальный психолог А. Хараш в свое время говорил о «смысле для себя» и «смысле для других». Следуя этой логике, «для себя» у организации есть стратегия и миссия. Имидж – это из области символизма, т.е. «смысла для других»⁵.

Итак, первый вопрос, на который должна определенно четко ответить управленческая команда, стратегически ориентированная на организационный успех: «Какое впечатление наша организация хочет произвести?»

То есть речь идет о формировании видения, а это, как известно, – одна из стратегических задач управленческого звена. Глубокое знание сегмента рынка, в котором работает компания, ее реальных возможностей и ее потенциала, запросов и ожиданий потребительской аудитории – компетенции управляющего, на основе которых он может задать единственно верный вектор организационного развития.

Следующим этапом, для создания корпоративного имиджа, по мнению специалистов, должно стать четкое формулирование корпоративной миссии как стратегического инструмента. Социально значимую и коммуникативную роль которой невозможно переоценить.

Известно, что каждая серьезная компания стремится индивидуализироваться – показать себя как нечто уникальное на рынке и привлечь внимание потенциальных потребителей и партнеров. Каждый в принципе итак оригинален, но истинная индивидуальность складывается только при правильной стратегии и глубоко продуманной политике. Только тогда индивидуальность компании начинает приносить дивиденды, ассоциируя предоставляемый продукт с особенной и неповторимой корпоративной культурой⁶.

⁵ Хараш А.У. Смысловая структура публичного выступления (об объекте смыслового восприятия) // Вопросы психологии. 1978. № 4.

⁶ Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. – СПб.: Издательство «Питер», 2000.

Мы подошли к следующему понятию – «корпоративная культура», неразрывно связанному с понятием «корпоративный имидж».

Корпоративную культуру чаще всего понимают, как внутреннее состояние организации, один из элементов организационной среды. В наиболее общем виде она обычно определяется как гармоничная система коллективно разделяемых ценностей, убеждений, традиций, стереотипов и норм поведения.

Например, в качестве ценностей и философских смыслов могут быть приняты: «честность», «качественное обслуживание», «клиент всегда прав». А в качестве групповых норм – обращение по только именам, строгий дресс-код, ненормированный рабочий день и многое другое.

В ходе длительной совместной деятельности в организации неизбежно вырабатывается устойчивая система стандартов и оценок, влияющих на формирование общественного мнения и восприятие организационной ситуации, поведения коллег и руководства, картины мира в целом. Возникают системные корпоративные правила, нарушение которых рассматривается как девиация и оценивается как осуждаемое «некорпоративное поведение».

Освоение и выполнение этих корпоративных норм является основой лояльности в отношениях, условием корпоративного членства и одним из факторов карьерного роста. Корпоративные ритуалы, корпоративный тезаурус, корпоративные символы и метафоры – все эти компоненты очерчивают границы данной организации и составляют основу ее идентичности. Они создают социально-психологическую основу для формирования командной общности на основе оппозиционного подхода – «мы-они». И этот подход при более резкой поляризации отношений неизбежно трансформируется в вариант «свои-чужие»⁷.

Корпоративная культура, как отмечается в классических работах, выполняет две основные функции: внешней адаптации и внутренней интеграции – и посредством этого определяет соответствующий компании оптимальные управленческий и организационный стили, которые в совокупности с социально-психологическим климатом, представлениями персонала о комфортности и надежности своей организации создают мощный ресурс для формирования благоприятного корпоративного имиджа. В этой связи, следует отметить, что достижение благоприятного корпоративного имиджа и лояльности потребителей выступает также основной целью управления корпоративной идентичностью.

⁷ Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации. М.: Издательство «Финпресс», 2000.

Наличие в организации таких двух составляющих, как корпоративная культура и корпоративный имидж, отражает философское восприятие мира и ведет к необходимости позиционировать себя в нем тем, или иным образом. Только развитая корпоративная культура в состоянии комплексно и целерационально организовать и систематизировать внутреннюю среду компании, превратив ее в эффективно работающий механизм.

Создание действенной организационной культуры и трансляция во внешнюю среду «правильного», работающего корпоративного имиджа – есть специфическая функция и лучше, если этим будут заниматься имиджмейкеры и консультанты по организационной идентичности.

Выше уже говорилось о том, что имидж – понятие многоаспектное, поскольку он формируется по-разному для различных социальных групп, ибо желаемое поведение этих групп в отношении предприятия и его продукта может различаться. Следовательно, у компании в конечном итоге возникает несколько имиджей, персонифицированных под каждую группу общественности. В итоге некая сумма впечатлений, присущих различным группам общественности, создает более общее и емкое представление о предприятии, привычно называемое его корпоративным имиджем.

Итак, попытаемся подвести некие итоги. Начнем с того, что логика формирования благоприятного корпоративного имиджа предприятия, выступающего в последствии одним из факторов его организационного успеха, может быть представлена следующей последовательностью шагов:

- Анализ маркетинговой среды предприятия и выделение целевых (наиболее важных для его деятельности) групп общественности.
- Разработка концепции желаемого образа предприятия (с точки зрения установленных стратегических целей).
- Формирование комплекса наиболее существенных имиджеобразующих факторов для каждой из целевых групп общественности.
- Разработка и реализация плана мероприятий по формированию позитивного имиджа предприятия в сознании целевых групп.
- Оценка состояния представлений о предприятии в каждой из целевых групп общественности.
- Контроль достигаемых результатов и коррекция (при необходимости) плановых мероприятий.

Далее, резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что в самом общем виде главная цель создания эффективного корпоративно-

го имиджа состоит в том, чтобы с его помощью воздействовать на мнения и оценки людей – партнеров, клиентов, конкурентов. А эти мнения и оценки диктуют этим группам модели активного рыночного поведения в отношении компании, укрепляющие её конкурентные позиции и повышающие финансово-экономические показатели деятельности⁸.

Позитивная репутация организации, как уже было сказано, складывающаяся из целого ряда компонентов, в числе которых качество товара, обслуживания, а также аура из позитивных слухов, благожелательных отзывов и рекомендаций, защищает её от неблагоприятных внешних воздействий.

Для полноты анализа предмета разговора несколько слов следует сказать и о функциях корпоративного имиджа, которые, по мнению исследователей, состоят в следующем:

1. Производство нужного (заданного, запланированного) впечатления. «Запланированное впечатление», как правило, подчинено цели, выработанной на основе корпоративной стратегии.

2. Позиционирование на рынке с учетом миссии и корпоративной идентичности.

3. Побуждение к активным действиям.

И именно по степени и характеру реализации этих функций корпоративный имидж может быть оценен как эффективный или неэффективный, т.е. ведущий к организационному успеху, или ему препятствующий.

Стоит также указать еще на одно чрезвычайно важное обстоятельство – корпоративный имидж не должен быть лишен динамики, поскольку его «неэластичность», консерватизм и некоторое однообразие в презентации могут оказаться роковыми обстоятельствами, а именно, это спровоцирует потерю общественного интереса к данному объекту. Следовательно, корпоративный имидж необходимо периодически подвергать модернизации, подстраивая под динамичное общественное мнение, т.е. активно управлять им, лавируя в неоднозначном поле массового сознания. Но это отдельная, большая и сложная тема, выходящая за рамки данной статьи.

В заключение хотелось бы также отметить, что для российской экономической практики проблема формирования благоприятного корпоративного имиджа вообще существенно актуализировалась в пос-

⁸ Даулинг Грэм. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности/ Пер. с англ. М.: ИМИДЖ-Контакт, Инфра-М, 2003.

ледние годы. Это связано с обострившейся проблемой выбора, неизбежно вставшей перед современным человеком, гражданином, потребителем (выбора товаров, общественных организаций, лидеров и руководителей), и, соответственно, ужесточающейся конкуренцией в борьбе за этот выбор.

В таких условиях создание предпочтительного корпоративного имиджа вполне закономерно считается мероприятием инновационным и стратегически важным. Поэтому вся деятельность в этой области находится в зоне особого внимания менеджеров, справедливо видящих в этой современной тенденции мощный, практически неограниченный потенциал для устойчивого организационного развития и, на наш взгляд, один из важнейших факторов организационной эффективности.

Используемые источники

1. Чумиков А.Н. Связи с общественностью: теория и практика: Учеб. пособие. М.: Дело, 2003.
2. Даулинг Грэм. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности: Пер. с англ. М.: ИМИДЖ-Контакт, Инфра-М, 2003.
3. Богоявленский А.Е. «Понятия «имидж», «репутация» и «образ» в контексте «Критики чистого разума» И. Канта //Альманах «Акценты». Выпуск 5–6, 2004 г.
4. Хараш А.У. Смысловая структура публичного выступления (об объекте смыслового восприятия) // Вопросы психологии. 1978. № 4.
5. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. СПб.: Издательство «Питер», 2000.
6. Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации. М.: Издательство «Финпресс», 2000.

Дорохина Е. Ю.

*доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г. В. Плеханова»*

Огольцов К. Ю.

*аспирант,
НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»*

К вопросу о концептуальном понимании промышленной экологии

Рассматриваются различные подходы к определению понятия «промышленная экология». Промышленная экология характеризуется как наука, предмет исследования, эталон развития, философия и как эволюция модели устойчивого развития.

Ключевые слова: промышленная экология, устойчивое развитие, идеальный сценарий промышленного производства.

To a issue on conceptual understanding of industrial ecology

Different approaches to concept definition «Industrial ecology» are considered. The industrial ecology is characterized as a science, an object of research, the development standard, philosophy and as evolution of a model of sustainable development.

Keywords: industrial ecology, sustainable development, perfect scenario of industrial production.

Понятие «промышленная экология» (Industrial Ecology) появилось в англоязычной научной литературе в 90-х годах XX века, но единого мнения о том, что за ним скрывается, не сложилось до сих пор.

Однозначно определить понятие «промышленная экология» (как и понятие «устойчивое развитие») весьма сложно, поскольку его можно рассматривать с различных позиций. Промышленную экологию можно охарактеризовать как науку, предмет исследования, эталон развития, философию и даже как эволюцию модели устойчивого развития.

Под промышленной экологией понимают совокупность теорий и методов, целью которых является «нахождение ответов на жизненно важные вопросы промышленного развития» [2]. При определении про-

мышленной экологии могут использоваться два основных подхода: описательный и нормативный. С точки зрения описательного подхода она исследует, как функционируют промышленные системы, как ими управляют, и какой при этом возникает метаболизм с окружающей средой [8]. Подчеркивается, что промышленная система производства рассматривается не изолированно, а как элемент планеты Земля (элемент Геи), системы более высокого уровня.

Нормативный подход оценивает промышленный путь развития с точки зрения его устойчивости. Одной из важнейших концепций промышленной экологии является концепция «озеленения промышленности» (Greening of Industry) [5]. В работе [7] показано, что промышленная экология занимается разработкой таких экопромышленных стратегий, которые позволят преодолеть «стратегический разрыв» между фактическим состоянием и желательным сценарием. Основной объект исследования — «экосистема» с элементами адаптивного развития, пищевыми цепями, ограничивающими факторами (ресурсами) и ограниченными объемами энергии и материи. Промышленная система развивается от экосистемы первого типа (молодой природы с существенными материальными потерями и незначительной эффективностью) к экосистеме третьего типа (зрелой природе с высокой эффективностью и закрытыми циркуляциями материи). Такое развитие достигается как путем вмешательства в природу, так и путем приспособления к природе (с учетом структурных аналогий). Тот факт, что сейчас промышленная экосистема соответствует первому типу экосистемы, отражается в ее структуре и технологиях, которые при переходе к третьему типу должны быть существенно преобразованы [4]. Преобразования охватывают следующие аспекты:

- технологические инновации;
- управление охраной окружающей среды;
- новые продукты и концепции использования продуктов;
- новые энергетические концепции;
- замкнутые циклы и утилизацию отходов;
- инновационный дизайн продуктов;
- использование новейших (менее вредных для окружающей среды) видов сырья.

Для целей преобразования в принципе могут применяться все известные экологически приемлемые способы производства:

- специальные производственные меры и End-of-pipe-технологии (технологии «конца трубы»);

- экологическая модернизация производства (выпуск чистой продукции и предотвращение загрязнений – Pollution Prevention);
- реструктуризация или преобразование производственной структуры.

В то же время промышленную экологию следует рассматривать как предмет исследования, как путь, ведущий к устойчивому развитию. Исходя из этого, исследования и практическую реализацию промышленной экологии нельзя отделять друг от друга, по меньшей мере, необходимо учитывать существующие между ними обратные связи.

Непосредственная связь промышленной экологии и эталонов устойчивости проявляется в следующем. При задании эталона устойчивости делают акцент на свойство его непротиворечивости. Промышленные материальные потоки подстраивают под естественный метаболизм, при этом проводят аналогия с успешными природными образцами (например, пищевыми цепями).

Вместе с промышленную экологию можно охарактеризовать как эволюцию концепции устойчивого развития. Поддержание «идеала», заимствованного у природы, состоит в том, что все процессы производства образуют своеобразную сеть, в которой купольные продукты каждого процесса служат сырьем для последующих процессов, и система приводится в действие только энергией из воспроизводимых источников. Все материалы, изъятые из литосферы и экосферы, либо циркулируют в системе производства и потребления (как «технические ресурсы»), либо возвращаются в непротиворечивой форме природе (как «естественные вещества»). Необходимо исходить из того, что отношения «человек-природа» являются двухсторонними. С одной стороны, человек понимается как часть экосистемы, с другой стороны, природу нельзя более игнорировать при проведении экономических расчетов. Идеальная картина будущего включает постоянный поиск возможностей применения всех купольных и отслуживших продуктов [6].

Вместе с тем промышленная экология – многообразный социально-экономический процесс, который нельзя описать короткой формулой, так как необходимо учесть и связать различные аспекты. Важнейшее предположение состоит в том, что промышленная система представляется как подсистема экосферы. Вместе с тем принимается во внимание, что промышленная экология приводит к изменению парадигм хозяйственной деятельности человека.

Так как попытка разработать конкретный сценарий экопромышленного будущего с учетом комплексности отношений заранее обречена на неудачу, то необходимо создать гибкий идеальный сценарий, который станет признанным направлением развития, своеобразным ориентиром. Он будет черпать образцы из природы и, таким образом, будет гарантироваться (теоретическая) интеграция промышленного метаболизма в естественный. При этом учитываются разные точки зрения:

- система взаимодействий «человек-природа»;
- линейные представления состояний (смягчающие циркулярные);
- междисциплинарный подход;
- ориентация на будущее (на долгосрочный период);
- приспособление промышленной архитектуры к природной.

Практическая реализация целей промышленной экологии обычно называется экопромышленным развитием (Eco-Industrial Development – EID). Этот подход определяет и цель устойчивого развития: осуществлять сокращение экологических последствий хозяйственной деятельности путем управления социальными сетями фирм и заинтересованных лиц. Операционализация подхода предъявляет высокие требования к участникам, так как линейные решения столь комплексных задач, как правило, не обеспечивают устойчивого развития. Искомые решения, хотя и носят в конечном итоге технический характер, но возникают из творческого осмысления социальной интеграции в сети фирм, коммун, заинтересованных лиц и окружающей среды [1]. При тесном взаимодействии в головах участников возникают необходимые инновации, которые затем осуществляются. Они связаны со множеством отдельных решений и, таким образом, содержат сильный социальный компонент.

Определение «природа как образец»

В промышленной экологии на переднем плане находятся все-таки экологические последствия. В основе лежит определение природных экосистем, структурное и функциональное построение которых должно служить образцом для промышленных экосистем. Следует учесть четыре основных экологических принципа:

- кругооборот;
- разнообразие;
- региональную ориентацию;
- постоянные изменения.

На этих принципах должны основываться такие направления совершенствования охраны окружающей среды как чистое производство

и предупреждение загрязнений («Cleaner Production» (CP) и «Pollution Prevention» (P2)). Концепция промышленной экологии определяет рамки, в которых прежние подходы к управлению охраной окружающей среды пополняются новыми для создания целостной программы. Вместе с тем промышленная экология — это больше чем предотвращение опасных выбросов или переход к замкнутым циклам. Речь идет также (или скорее) об оптимальном использовании сырья и энергии в концептуальных рамках экологии — науки, которая объясняет природный метаболизм. При этом используется холистический подход, который охватывает всю систему отношений промышленного производства и потребления продуктов как выражение взаимодействия человека, ведущего хозяйственную деятельность, и природы. К обычной практике управления охраной окружающей среды на производстве добавляется целостная программа, которая нацелена на то, чтобы оптимизировать не только метаболизм отдельного предприятия, а всю промышленную систему путем минимизации экологических последствий. В экологии формируются и сопоставляются в общем контексте представления о структуре и функциях предприятий. При перенесении законов природы на промышленные системы учитываются, в частности, следующие свойства:

- энергоемкость (эффективность);
- воспроизводство (замкнутый цикл);
- диверсификация (исторически растущее использование ресурсов);
- эволюционное развитие;
- гомеостаз (равновесный метаболизм с самостабилизацией).

Тем не менее, возникают проблемы внедрения теории в практику, так как промышленная экология требует абсолютно нового мышления и исходит из постепенного совершенствования существующих методов и процессов. Достижение идеального сценария, исходя из существующей реальности, требует представления о сложных системах, для того чтобы определить соответствующие действия с учетом статуса Quo. Как при рассмотрении природных кругооборотов, так и при рассмотрении материальных и энергетических потоков, основной принцип состоит в понимании их системности. Промышленные производственные системы представляются как промышленные экосистемы, которые, как и природные экосистемы, характеризуются метаболизмом материи и энергии, подпитываемым из источников, являющихся частью метасистемы. Промышленная система с ее потоками должна приспосабливаться к окружающей среде, частью которой она

является, чтобы обе «системы» могли бы долгий период безотказно сосуществовать. При этом принципы, «подсмотренные» у природы, должны служить «образцом» для формирования промышленных процессов производства.

Следствием этого является перенос всех знаний экологии о природных потоках на промышленную систему и переосмысление закономерностей, известных из экономической теории и технологии, с учетом закономерностей «природной экологии». Именно отсюда целесообразно выводить директивные величины для промышленной системы.

Так как перенос закономерностей едва ли может быть абсолютно точным, то речь идет, в частности, о генерации ориентиров. Для этого, с оперативной точки зрения, необходимы знания о развитии экологически ориентированного промышленного производства. Новая концепция не означает, что следует отказаться от уже накопленного знания. Скорее речь идет о том, что методы производства, вызывавшие при использовании меньшее загрязнение окружающей среды, целесообразно интегрировать в концепцию промышленной экологии, если это гарантирует успех. Промышленную экологию можно охарактеризовать как «целостный сплав» из нашедших применение и новых способов промышленного производства, обеспечивающих сокращения загрязнения окружающей среды. Также как естественнонаучная экология оценивает различные перспективы, исходя из взаимодействий природных кругооборотов материалов и энергии при согласованном существовании многих разнородных экосистем, промышленная экология может характеризоваться как подход, в систематизированном виде объясняющий антропогенно созданные потоки материалов и энергии в производстве (часть всей совокупности потоков). Промышленная экология пытается обобщить знания специалистов из различных областей науки и свести их в целостную картину. Сеть взаимодействующих фирм, например, имитирует природную экосистему. Это обуславливает основные правила формирования и управления. Участвующими и взаимодействующими уровнями при этом являются технология и материальные потоки, экономическая интеграция и менеджмент, а также социально-экологические отношения с окружающей средой.

Если при наблюдении естественно-экологических процессов применяется системный подход, то для некоторых процессов выявляются регулярно повторяющиеся образцы. Последние определенным образом распределяются во времени и пространстве, выражают отношения между элементами системами. Эти холярхические образцы моделируются и связываются в структуры [9]. Таким образом, согласно

нормативному требованию в промышленной экологии должен выполняться принцип «аналогичности структуры», с одной стороны, на сравнимых уровнях, с другой стороны, при обосновании разных шкал (наблюдений). Это отражается в стратегиях перехода к промышленной экологии. Все имеющиеся научные подходы необходимо согласовывать и интегрировать в функциональное целое. В промышленной экологии выделяют 5 основных течений:

- изучение перспектив жизненного цикла продукта;
- исследование перспектив жизненного цикла сырья;
- оценка географической или пространственной перспектив;
- оценка секторальной перспективы;
- оценка «всеобъемлющей» перспективы, которая интегрирует вышеназванные.

Перечисленные точки зрения влекут за собой различные приложения и позволяют моделировать и обосновывать стратегии действий.

Каждая из названных перспектив может вносить свой вклад в развитие промышленной экологии. «Всеобъемлющая» перспектива, охватывающая все предыдущие, наиболее соответствует заявленному нами холистическому подходу.

Речь идет о том, как должен формироваться промышленный метаболизм, чтобы соответствовать основным правилам (экологической) устойчивости. Например, с точки зрения сырьевых потоков (производственно-экономической перспективы) долгосрочное снабжение ресурсами – важный фактор устойчивости. Следовательно, требуется оптимизация использования материалов, продуктов и энергии. При этом имеется множество подходов к управлению. Например, Комиссия Немецкого Бундестага по защите человека и окружающей среды говорит о «материальной политике» и вместе с тем отвергает возможность государственного вмешательства в формирование «экологически устойчивых» сырьевых потоков в промышленности [3]. Другие подходы к управлению состоят в рыночных экономических решениях и в образовании сетей. При наличии разных представлений об управлении и целевых установок нужно разработать концепцию, которая учтет все имеющиеся условия и подходы и обеспечит, наконец, способы производства, полностью соответствующие правилам экологической устойчивости. Это, как раз, и пытается сделать промышленная экология. Концепция содержит следующие ключевые элементы:

- промышленная экология – системная и интегрированная точка зрения на все компоненты промышленной системы и ее отношения с экосферой;

- промышленная экология подчеркивает геобиофизическую основу промышленного производства, в частности, комплексность материальных и энергетических потоков в пределах и вне промышленной системы;
- в отличие от других подходов, которые представляют экономику с абстрактных монетарных или энергетических точек зрения, промышленная экология учитывает технологическую динамику промышленной системы, в частности, долгосрочную эволюцию ключевых технологий. Эта эволюция – путь от имеющегося неустойчивого промышленного производства к промышленной экосистеме, способной к самовоспроизводству.

Последнее может достигаться с помощью различных инноваций:

- радикального повышения продуктивности ресурсов (инноваций в технике, поведении и институтах);
- биомимикрии (хозяйствования по «природному образцу» относительно процессов и продуктов);
- изменения структуры экономики (от ориентации на продукты к ориентации на услуги);
- сознательных инвестиций в «природный капитал» («новая» экономическая этика);
- перехода к замкнутому хозяйству.

Замкнутое хозяйство может осуществляться на двух разных уровнях:

1. Уровень производства (идеальный сценарий – так называемые «экопромышленные парки»).

2. Уровень продукта (идеальный сценарий для продукта(ов) состоит в том, что все использованные в нем (них) компоненты возвращаются в экономический оборот.

Одновременная реализация замкнутого хозяйства на двух уровнях обещает приближение к устойчивому развитию. Однако каждого из названных уровней по отдельности будет явно недостаточно. В случае промышленной экологии речь идет, как раз, об одновременном их использовании.

Используемые источники

1. Харченко С. Г., Дорохина Е. Ю. Анализ рисков окружающей среды / Вопросы анализа риска. 2009. №1–2 (15–16). С. 92–105.
2. BRATTEBO H. Industrial Ecology and Education In: Journal of Industrial Ecology, 5. Jg. (2002), N. 3, S. 1–2.
3. ENQUETE KOMMISSION – SCHUTZ DES MENSCHEN UND DER UMWELT – DES DEUTSCHEN BUNDESTAGES:

- Umweltverträgliches Stoffstrommanagement – Konzepte Instrumente
Bewertung Studien im Auftrag der Enquete Kommission Bd.1 Bonn 1994.
4. ERKMAN S. The recent history of industrial ecology Aus: Ayres R.U.
und Ayres L.W. A handbook of industrial ecology Cheltenham 2002. S.
27–35.
 5. JANUSKEVICIUS D.; KILDISAS V. UND AMUNDSEN A.
Integration of Cleaner Production, Environment and Energy Management
Systems In: Environmental research, engineering and management, 24.
Jg. (2003), H. 2, S. 3–11.
 6. KORHONEN J.; MALMBORG F. von; STRACHAN P.A. u.a.
Management and Policy Aspects of Industrial Ecology: An Emerging
Research Agenda In: Business Strategy and the Environment, 13. Jg.
(2004), H. 5, S. 289–305.
 7. LIESEGANG D.G. Das Konzept einer Reduktionswirtschaft als
Herausforderung für das Umweltmanagement Aus: Seidel, E. (Hrsg.
1999): Betriebliches Umweltmanagement im 21. Jahrhundert; Aspekte,
Aufgaben, Perspektiven Berlin u.a. 1999. S. 181–217.
 8. SONNEMANS, G.; CASTELLS, F. UND SCHUHMACHER, M.
Integrated Life-Cycle and Risk Assessment for Industrial Processes Boca
Raton 2004.
 9. ZEIBIG, S. Modellierung in der Ökologie. Nach einer Veranstaltung von
Dr. Karin Frank und Birgit Müller Universität Osnabrück – Abt.
Angewandte Systemwissenschaft, Diskussionspapier und
Veranstaltungsmitschrift. 2004.

Загайнова Н. Ю.

*директор Высшего колледжа ПГТУ «Политехник»,
Поволжский государственный технологический университет
(г. Йошкар-Ола)*

Черкасова Л. А.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры управления и права,
Поволжский государственный технологический университет,
(г. Йошкар-Ола)*

Интеграционные процессы в подготовке практикоориентированного специалиста в условиях университетского комплекса

Рассматриваются актуальные вопросы реализации принципов инновационного образования в современных экономических условиях на базе естественнонаучной, гуманитарной и профессиональной подготовки. Эти принципы должны ориентироваться на требования множества рынков профессий и специальностей, учитывать потребности социальных партнеров и бизнес-партнеров образовательного учреждения

Ключевые слова: интеграция, конкуренция, учебно-производственная база, университетский комплекс, конкурентоспособный специалист.

Integration processes in preparation of the praktik oriented expert in the conditions of a university complex

Topical issues realization of principles of innovative education in modern economic conditions on the basis of natural-science, humanitarian and vocational training are considered. These principles should be guided by requirements of a set of the markets of professions and specialties, to consider needs of social partners and business — partners of educational institution

Keywords: integration, competition, industrial practice base, university complex, competitive expert.

В современных экономических условиях возрастающей интеллектуализации и глобализации, ужесточения конкуренции, усложнения социально-экономических систем сектор профессионального образования требует совершенствования. Образование, квалификация,

профессиональный опыт становятся залогом конкурентноспособности предприятий и фактором интенсивного экономического роста. Конкуренция на рынке труда обуславливает необходимость обеспечения высокого уровня квалификации и компетенции специалиста. Новые требования к науке, образованию и производству свидетельствуют о необходимости взаимодействия и невозможности эффективного развития независимо друг от друга. Современное производство испытывает потребность в специалистах-профессионалах, ответственных, дисциплинированных, исполнительных, умеющих работать в команде и самосовершенствоваться путем развития интеллекта и нравственных качеств.

Критериями связи образования и производства выступают обеспечение экономической целесообразности подготовки кадров и повышение качества профессионального образования. Производство заинтересовано в том, чтобы кадры имели высокий уровень квалификации, а молодые специалисты стремились закрепиться на предприятии. Профессиональная успешность будущего специалиста особенно очевидна в период создания и развития региональных и национальных рынков труда.

Система профессионального образования должна ориентироваться на требования множества рынков профессий и специальностей, учитывать потребности социальных партнеров и бизнес-партнеров образовательного учреждения. Необходим системный подход к функционированию профессионального образования на основе социально-экономических, демографических, экологических и других особенностей развития общества, который должен строиться на принципах непрерывности, преемственности, интегративности, мобильности и ориентации на потребности личности и общества. Наиболее благоприятные условия развития стратегии непрерывного профессионального образования, реализующего данные принципы, складываются в университетских комплексах. В Поволжском государственном технологическом университете (ПГТУ) созданы все условия для интегративной образовательной среды, при которой структуры образования и производства объединяются для совместного образовательного и производственного процесса, тем самым способствуют подготовке профессионально-компетентных кадров в соответствии с требованиями работодателей. В рамках университетского комплекса Высший колледж ПГТУ «Политехник» активно сотрудничает с деканатами и кафедрами университета, с институтом дополнительного образования для подготовки специалистов по сокращенным программам (в сокращенные сроки).

В условиях университетского комплекса значительно упрощается реализация принципов инновационного образования, предполагающих создание условий для овладения студентами навыками научных исследований и организации производства, методикой нововведений в профессиональной сфере, для выработки соответствующего стиля на базе естественнонаучной, гуманитарной и профессиональной подготовки. Переход на многоуровневую непрерывную систему подготовки специалистов помогает обеспечить возможность достижения на каждом этапе получения профессионального образования того уровня профессиональной компетентности, который соответствует возможностям и интересам развития личности. Расширяется образовательное пространство учебного заведения, моделируются новые технологии профессиональной подготовки с учетом кадровых потребностей региона. Непрерывное профессиональное образование в университетском комплексе в инновационном режиме многоуровневой подготовки дает студентам возможность выбора разных темпов обучения, дифференциации условий обучения, увеличении числа образовательных программ и ориентирует их на получение профессиональной подготовки. Указанные преимущества системы непрерывного профессионального образования обеспечивают подготовку высококвалифицированного, мобильного, многопрофильного и конкурентоспособного специалиста, способного к быстрой адаптации к изменяющимся социально-экономическим условиям.

Сегодня российскому профессиональному образованию требуется повышенная гибкость относительно индивидуальных запросов личности и запросов рынка труда. Нужны гибкие образовательные системы, индивидуализация подготовки студентов, позволяющие обеспечить освоение необходимых профессиональных компетенций, возможность для непрерывного профессионального развития в свете меняющихся технологий инновационной экономики. Способность к осознанию своей профессиональной позиции в контексте будущей профессиональной деятельности выступает важным фактором успешности профессиональной подготовки выпускника современного учебного профессионального заведения. Достаточно глубокие знания, умения и навыки в какой-либо конкретной области профессии рассматриваются как необходимый компонент профессиональной подготовки конкурентоспособного специалиста на рынке труда.

Профессиональное образование заинтересовано во взаимовыгодном сотрудничестве с производством, поскольку такое сотрудничество способствует повышению научно-технического потенциала об-

разования и положительно сказывается на уровне подготовки специалистов. Поскольку потребитель кадров, т.е. производство, заинтересовано в том, чтобы кадры имели высокий уровень квалификации, производство должно включиться в организацию процесса их подготовки. Необходимо, чтобы профессиональное образование и производство прониклись взаимовыгодными проблемами и объединили усилия в меру своих интересов и возможностей. Потребности производства в квалифицированной и качественной подготовке специалистов появились одновременно с производством и будут существовать до тех пор, пока это производство функционирует и развивается. Критериями связи образования и производства выступают обеспечение экономической целесообразности подготовки кадров, повышение качества профессионального образования, а также удовлетворение интересов и образовательных потребностей студентов. Таким образом, выявляются основные требования к специалистам со стороны производства и формируются основные параметры образовательного заказа для конкретного производства.

Многие виды производства имеют экономическую и социальную потребности в специалистах с начальным, средним и высшим образованием с углубленной практической подготовкой. Экономическая потребность обусловлена необходимостью обеспечения производства специалистами требуемого количества и качества, социальная потребность ориентирует систему образования на воспитание личности специалиста, формирование его личностных качеств, востребованных обществом и производством. Интересы производства как потребителя кадров заключаются в том, чтобы процесс потребления не сопровождался дополнительными расходами, сопряженными с адаптацией выпускников к производству, в свою очередь, профессиональное образование испытывает потребность в прохождении студентами производственных практик и стажировок преподавателей.

Теорико-методологические подходы к профессиональной подготовке специалистов основываются на принципах заинтересованности в установлении связи, а также во взаимовыгодном сотрудничестве образования и производства.

Непрерывное образование в рамках университетского комплекса Поволжского государственного технологического университета (ПГТУ) дает возможность значительно расширить поле профессиональной подготовки высококвалифицированного и востребованного специалиста на рынке труда через интегративную образовательную среду, при которой структуры образования и производства объединяются для

совместного образовательного процесса. Рационально используются ресурсы и материально-техническая база университетского комплекса при подготовке специалистов разного уровня обучения и более тесно устанавливаются связи с производственными структурами и рынком труда.

Учебно-производственная база университетского комплекса позволяет реализовать на конкретных объектах новые образовательные технологии и обеспечивает доступность для студентов разного уровня подготовки к современным производственно-техническим устройствам и технологиям. Так Высший колледж ПГТУ «Политехник» в рамках университетского комплекса предлагает и организует на своей базе получение рабочих профессий «Слесарь» и «Станочник» для студентов механико-машиностроительного факультета, а студенты радиотехнического факультета на базе колледжа получают рабочую профессию «Монтажник радиоэлектронной аппаратуры и приборов». Сопряженные учебные планы разрабатываются на основе протокола согласования стандартов ГОС НПО профессии и ГОС ВПО специальности. Согласование объемов нагрузки в рамках, допустимых каждым из стандартов осуществляется при составлении протокола согласования (табл. 1).

Таблица 1

**Протокол согласования стандартов ФГОС НПО и ФГОС ВПО (фрагмент)
НПО 210401.02 Монтажник радиоэлектронной аппаратуры и приборов
ВПО 654200.62 Радиотехника – инженер**

Индекс по ФГОС НПО	Наименование дисциплины по ФГОС НПО	Объем (час.)	Индекс по ФГОС ВПО	Наименование дисциплины по ФГОС ВПО	Трудоемкость (час.)
1. Дисциплины ФГОС НПО, соответствующие дисциплинам ФГОС ВПО, по которым частично или полностью проводится переаттестация в колледже					
ОП.01.	Основы черчения	336 (на ОПЦ)	ОПД.Ф.01.01	Инженерная и компьютерная графика	120
ОП.02.	Основы электротехники	336 (на ОПЦ)	ОПД.Ф.03.01	Основы теории цепей	260
ОП.03.	Основы электроматериаловедения	336 (на ОПЦ)	ОПД.Ф.02.01	Радиоматериалы и радиоэлементы	100
ОП.04.	Основы радиоэлектроники	336 (на ОПЦ)	ОПД.Ф.03.03	Электроника	160

Протокол согласования представляет собой компактную форму представления сопряженного учебного плана. В протоколе согласования указываются все дисциплины, практики, предусмотренные каждым из стандартов. Протокол позволяет выявить основные параметры согласования учебных планов: соотношения нагрузки по дисциплинам каждого из государственных стандартов, подлежащим и не подлежащим переаттестации (в отдельности для ГОС НПО и ГОС ВПО). Эти

показатели позволяют объективно обосновать сокращенный срок обучения для выпускника уровня ВПО, получающего профессию уровня НПО. На основании протокола согласования и сопряженных учебных планов (табл. 2) составляется индивидуальная ведомость переекзаменации выпускника колледжа, получившего начальное профессиональное образование.

Таблица 2

**Интегрированный учебный план стандартов ФГОС НПО
и ФГОС ВПО (фрагмент)
НПО 210401.02 Монтажник радиоэлектронной аппаратуры и приборов
ВПО 654200.62 Радиотехника (квалификация – инженер)**

Индекс	Наименование циклов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик	Формы промежуточной аттестации	Учебная нагрузка обучающихся (час.)				Распределение обязательной аудиторной нагрузки по курсам и семестрам/триместрам (час. в семестр/триместр)		Переаттестация	Распределение обязательной аудиторной нагрузки (часы к выдаче)
			максимальная	самостоятельная учебная работа	Обязательная аудиторная		I курс			
					всего занятий	в т. ч. лаб. и практ. занятий	1 сем./трим. 17 нед.	2 сем./трим. 22 нед.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Обязательная часть циклов ОПОП и раздел «Физическая культура»	1/1 0/8	1766	362	1404	1084	612	792		
ОП.00	Общепрофессиональный цикл	0/8/ 0	386	128	258	156	258			
ОПД.01	Основы черчения	ДЗ	48	16	32	32	32		32	-
ОПД.02	Основы электротехники	ДЗ	48	16	32	14	32		32	-
ОПД.03	Основы электроматериаловедения	ДЗ	48	16	32	16	32		32	-
ОПД.04	Основы радиоэлектроники	ДЗ	48	16	32	14	32		32	-

При использовании лабораторно-технической базы кафедры «Проектирования и производства ЭВС» студенты колледжа «Политехник» получают рабочую профессию «Оператор электронно-вычис-

лительных и вычислительных машин». Обучение теоретических и практических занятий проводится силами преподавателей колледжа и кафедр по профилю подготовки, а на завершающем этапе оценки знаний и подготовки специалистов создается итоговая аттестационная комиссия с представителями предприятий.

Еще один аспект интеграции учебного процесса со структурными подразделениями университетского комплекса – прохождение учебной и производственной практики (рис. 1).



Рис. 1. Модель взаимодействия структурных подразделений университетского комплекса по прохождению учебных и производственных практик

В учебно-производственных мастерских колледжа «Политехник» проводятся слесарная и токарная практики для студентов Йошкар-Олинского аграрного колледжа ФГБОУ ВПО «ПГТУ», а студенты механико – машиностроительного факультета на базе колледжа проходят летнюю производственную практику. В свою очередь, студенты колледжа «Политехник» специальности «Технология лесозаготовок» на базе Мариинско – Посадского филиала ФГБОУ ВПО «ПГТУ» проходят производственную практику с получением рабочей профессии «Станочник деревообрабатывающих станков», а на базе Волжского филиала ФГБОУ ВПО «ПГТУ» студенты колледжа «Политехник» специальности «Водоснабжения и водоотведение» получают рабочую профессию «Лаборант химического анализа». На базе колледжа «Политехник» создан и открыт «Центр автоматизированного производства», который оснащен современным оборудованием, станками с числовым программным управлением и компьютерным классом. Учебные теоретические и практические занятия обучающихся колледжа «Политехник» профессии «Станочник» квалификации «Оператор станков с

числовым программным управлением» проводятся как в кабинетах и мастерских колледжа, так и на базе кафедры «Машиностроения и материаловедения» и «Центра автоматизированного производства».

Устанавливаются тесные связи колледжа с кафедрами через проведение различных конкурсов профмастерства, олимпиад, конференций, семинар – практикумов с приглашением представителей работодателей.

Совместные мероприятия помогают успешно решать задачи повышения качества подготовки специалистов. В колледже «Политехник» организация конкурсов профессионального мастерства осуществляется в течении каждого учебного года по рабочим профессиям с приглашением работодателей, представителей выпускающих профильных кафедр, мастеров производственного обучения других структурных подразделений университетского комплекса, а также активное участие принимают студенты уровней СПО и ВПО при комплексной оценке работ конкурсантов. Основная цель любого профессионального конкурса – демонстрация профессионального мастерства и дальнейшее его совершенствование. Мастера производственного обучения и обучающиеся колледжа ежегодно принимают участие в городских и республиканских мероприятиях («Лучший мастер производственного обучения», «Лучший по профессии», «Юный конструктор», «Республиканская ярмарка товаров и изделий, изготовленных обучающимися и работниками образовательных учреждений Республики Марий Эл» и т.д.) и занимают призовые места. Таким образом, в образовательном пространстве университетского комплекса особое внимание уделяется профессиональной подготовке высококвалифицированных кадров по профессиям с целью удовлетворения потребности рынка труда и конкретных запросов работодателей к квалификации современных грамотных специалистов на рынке труда.

Преемственность в учебных планах предполагает постепенный переход от одной ступени образовательной лестницы к другой, последовательность смены требований к объему знаний, умений и навыков, глубины их усвоения, методов и форм учебно-воспитательного процесса (рис. 2).

Активное сотрудничество в рамках университетского комплекса с Институтом дополнительного профессионального образования дает возможность студентам колледжа «Политехник» специальности «Туризм» получения дополнительной подготовки «Оператор ЭВМ», а студенты выпускных групп специальностей «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)», получают знания по программе курсов «1С Бух-



Рис. 2. Интегрированная модель специалиста СПО-ВПО в рамках университетского комплекса

галтерия». При составлении программы курсов были учтены дисциплины, пройденные в рамках основной образовательной программы, что позволило сократить время обучения.

Содержание профессионального образования в большей мере, чем содержание других видов образования, должно строиться на основе модели будущей профессиональной деятельности специалиста. Это придает содержанию целостность, системную организованность и смысл усваиваемых знаний и умений.

Внедрение инновационных технологий в образовательный процесс, выработка новых механизмов обучения на основе сочетания теоретической фундаментальной подготовки в учебном заведении с непрерывной производственной практикой на предприятиях при взаимовыгодном сотрудничестве образования и производства, своевременная и оперативная корректировка содержания учебных программ с учетом требований социально-экономического развития общества, дополнительная профессиональная подготовка позволяет сформировать модель будущего специалиста, востребованного на рынке труда.

Таким образом, в университетском комплексе ПГТУ в настоящее время имеются все необходимые условия для подготовки и формирования современного конкурентоспособного специалиста в условиях рыночной экономики.

Используемые источники

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: <http://www.zakonprost.ru/content/part/593274>
2. Леонтьева Т. Университетский комплекс непрерывного профессионального образования // Высшее образование в России 2005г. № 4, С. 68–75.
3. Ломакина Т.Ю. Современный принцип развития непрерывного образования. М.: Наука, 2006.
Новиков А.М. Российское образование в новой эпохе / Парадоксы наследия, векторы развития. М.: Эгвес, 2000.
Новиков А.М. Системная теория развития профессионального образования // Специалист. 2011. № 3, С. 2.
4. Олейникова О. И. Некоторые аспекты развития непрерывного профессионального образования в Российской Федерации в свете реализации Международного проекта ДЕЛФИ – 2 // Высшее образование в России, 2005 г. № 8, С.151.
5. Распоряжение Правительства РФ от 7 февраля 2011 г. №163-р «О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 годы».
6. Сергеева М.Г. Принципы развития непрерывного образования в условиях рынка // Среднее профессиональное образование 2012. № 3, С. 3–15.

Зайцева Е. В.

аспирант,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Основные риски, возникающие при функционировании национальной платёжной системы

В статье рассматриваются основные типы рисков, свойственных платёжным системам (ПС). Приводится критический анализ определений рисков, предлагаемых Комитетом по платёжным и расчётным системам Банка международных расчетов (КПРС БМР). Также в статье рассмотрены основные факторы, влияющие на ликвидность в ПС. Риск ликвидности рассматривается в двух аспектах: с позиции национальной платёжной системе (НПС) в целом и конкретного участника.

Ключевые слова: платёжная система (ПС), национальная платёжная система (НПС), риски ПС, источники ликвидности в ПС, кредитный риск, риск ликвидности, правовой риск, операционный риск, системный риск.

The main risks occurring while national payment system functioning

The article considers key types of risks occurring in payment systems (PS). The critical analysis of risks definitions from point of Committee on Payment and Settlement Systems of Bank for International Settlements (CPSS BIS) view is presented. Key factors influencing liquidity in PS are also presented in this article. The liquidity risk is described in two aspects: positioning from national payment system (NPS) in general and from a particular member.

Keywords: payment system (PS), national payment system (NPS), PS risks, sources of liquidity in PS, credit risk, liquidity risk, legal risk, operational risk, systemic risk.

Современное развитие НПС обусловлено развитием рыночной экономики, применяемых технологий, а также в значительной степени возрастающими потребностями банков и их клиентов в более совершенных и эффективных услугах по обслуживанию денежных потоков.

Важнейшим свойством любой ПС является соблюдение банками-участниками правил ПС – единого свода прав и обязанностей, добровольно принимаемых банками-участниками, в связи с чем совокупность отдельных двусторонних банковских отношений трансфор-

мируется в сетевую структуру взаимосвязей, построенную на многосторонней основе.

Взаимодействие в рамках конкретной ПС, а применительно к НПС – тем более, обладает высоким уровнем взаимозависимости ее участников, что ведет к тому, что проблемы, возникающие у одного из них и препятствующие своевременному исполнению платежей (такие, как недостаточность ликвидности, технические сбои, нарушения в деятельности организационных структур и персонала и т.д.), очень быстро распространяются на других. Участники сталкиваются с риском несвоевременного выполнения расчетных обязательств со стороны своих партнеров, и в этих условиях непроведение даже сравнительно небольшого платежа одним из участников может повлечь за собой цепную реакцию неплатежей и общая сумма неисполненных платежей может достигать уже гораздо большей величины, что в кризисных условиях существенно усугубляет проявление кризисных явлений в экономике в целом.

Деятельность участников может также существенно зависеть от одной организации, предоставляющей всем участникам услуги платежной инфраструктуры (например, автоматизированная обработка, телекоммуникационные сети, передача электронных сообщений и т. п.), которая может стать единственным «узким местом», но, тем не менее, подвергая риску деятельность всех участников. Очевидно, что по мере увеличения числа участников деятельность системы и взаимоотношения между ее участниками усложняются, а это, в свою очередь, увеличивает риски, присущие системе. Таким образом, в процессе функционирования ПС возникают определенные специфические риски, присущие ПС как системе. Учитывая тесную взаимосвязь и взаимообусловленность НПС со всеми субъектами национальной экономики (своеобразный симбиоз) реализация рисков (наступление неблагоприятных событий) в НПС может оказать разрушительное влияние на все отрасли экономики.

Проблема рисков, их изучение и попытки найти математический аппарат, при помощи которого можно с той или иной точностью (вероятностью) количественно оценить риски, достаточно новая, но уже имеющая своих исследователей¹.

В самом общем приближении риск – это вероятность возникновения или наступления неблагоприятной ситуации в ходе деятельности экономического субъекта. Риск ПС, соответственно, можно определить

¹ Среди обширной литературы на эту тему, нельзя не выделить работы Бернштейна Питера Л., в частности его фундаментальный труд «Против богов: Укрощение риска». Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000.

как вероятность отклонения функционирования ПС от ожидаемого (планируемого) результата в худшую сторону или проявления негативных ситуаций (тенденций), что вызывает убытки (потери) участников ПС.

К числу основных типов рисков, свойственных ПС, КПРС БМР относит ² кредитный риск, риск нехватки ликвидности, правовой и операционный риски. При этом в контексте анализа организации и функционирования ПС, указанные виды рисков трактуются следующим образом.

Кредитный риск – риск того, что сторона в системе будет не в состоянии исполнить полностью свои финансовые обязательства в срок или в любое время в будущем.

Риск ликвидности – риск того, что сторона в системе будет иметь недостаточно средств для исполнения своих финансовых обязательств в полном объеме в срок, несмотря на то, что она в состоянии сделать это в какой-либо момент в будущем.

Правовой риск – риск того, что слабая правовая база или правовая неопределенность вызовут или усилят кредитный риск или риск ликвидности.

Операционный риск – риск того, что операционные факторы, такие как технические неисправности или операционные ошибки, вызовут или усилят кредитный риск или риск ликвидности.

С учетом некоторых особенностей данные виды рисков (за исключением правового риска) относят к типичным банковским рискам и в России ³, но по отношению к конкретной кредитной организации. Это, тем не менее, принципиально важно, в том числе применительно и к российской НПС, учитывая, что именно банки (включая небанковские кредитные организации, имеющие право проводить платежи) являются «главными действующими лицами» в НПС.

Несмотря на очевидную «самостоятельность» каждого из приведенных рисков в документах КПРС, тем не менее, следует обратить внимание на определенную «субординацию» рисков.

Следует отметить, что в предложенных трактовках КПРС кредитный и правовой риски имеют практически одинаковые последствия – возможность наступления риска ликвидности. С этим обстоятельством, представляется возможным согласиться, но собственно трактовка кредитного

² Центральный банк Российской Федерации. Платежные и расчетные системы. Международный опыт. Выпуск 23. Ключевые принципы для системно значимых платежных систем. Раздел 3.

³ Письмо Банка России от 23 июня 2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках» (далее – Письмо Банка России № 70-Т).

риска является слишком общей и недостаточна для его понимания и вызывает определенные сомнения. В контексте функционирования ПС, под кредитным риском, в первую очередь, следует понимать риск возможности привлечения ссудных средств (кредита) участниками ПС, в случае разрыва (особенно непредвиденного, незапланированного) в платежном обороте (нарушении в прогнозном движении денежных потоков) участника (участников) ПС в течение определенного периода времени, зафиксированного договором. Причем этот временной период не должен повлечь за собой «цепочку неплатежей». Это принципиально новый подход к пониманию кредитного риска применительно к ПС. Именно таким образом видится взаимосвязь рисков кредитного и потери ликвидности по отношению к анализу функционирования ПС.

В свою очередь, реализация операционного риска вызывает наступление или усиление влияния кредитного риска или, в соответствии с позицией КПРС, опять — потенциального появления риска ликвидности.

При этом необходимо подчеркнуть, что понятие операционного риска, раскрываемого КПРС через операционные факторы, выделяя среди них, в первую очередь, такие как технические неисправности или операционные ошибки, не дает полного и объективного представления о существовании данного риска, на что также обращают внимание ученые, специализирующиеся на данной проблеме⁴.

В современной российской практике Банк России понимает операционный риск как «риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации и (или) требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими кредитной организации и (или) иными лицами (вследствие некомпетентности, непреднамеренных или умышленных действий или бездействия), несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и (или) их отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних событий»⁵, что, несмотря на объемность формулировки, в смысле анализа ПС выглядит явно недостаточно.

⁴ См., например, Криворучко С.В. Операционные риски платежных систем: уровни ответственности // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке, 2(78), 2007.

⁵ Письмо Банка России № 70-Т. С непринципиальными отличиями аналогичное определение см. п.1.1 Приложения к письму Банка России от 24.05.2005 № 76-Т «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях».

При этом необходимо иметь в виду следующее. В современных условиях операционный риск принято рассматривать в свете Рекомендаций Базеля 2⁶ применительно к расчету собственного капитала: «Операционный риск есть опасность потерь в результате неадекватности или сбоев в работе внутренних процессов, людей и систем или в результате внешних факторов. Сюда входит юридический риск⁷, но не входит стратегический риск и риск репутационный». Причем, если внимательно рассмотреть компоненты, рекомендуемые Базелем 2 к включению в расчет операционного риска, то увидим, что техническая составляющая этих компонентов очень невелика⁸, таким образом, взаимосвязь операционного риска с кредитным и потери ликвидности обуславливается возможностью образования убытков, связанных с особенностями функционирования менеджмента в широком смысле (personal and financial) в рамках выбранной стратегии.

В ПС, особенно по переводу крупных денежных сумм, что очень важно для НПС в целом, серьезным источником операционного риска служит временной разрыв между моментом доступа к информации о платеже банком-получателем и временем перевода средств. В этом отношении даже ПС, осуществляющие процессинг и окончательный расчет в реальном времени, не застрахованы от риска, связанного с передачей информации о совершении платежа.

Таким образом, риск ликвидности (точнее, риск потери ликвидности) во многом аккумулирует в себе результаты реализации кредитного, а также операционного и правового рисков. Представляется, что это очень значимо для понимания сущности ПС (тем более для НПС).

Основой в деле управления риском ликвидности в рамках ПС является возможность доступа к одному из четырех основных источников ликвидности:

- входящие остатки на счетах;
- поступающие платежи от других участников системы;
- кредиты центрального банка;

⁶ Международная конвергенция расчетов собственного капитала и требований к собственному капиталу (далее – Базель 2)/Перевод на русский язык: Базель II: документы и комментарии. М., Бизнес и банки. 2007.

⁷ В данном случае юридический риск не идентичен понятию правовой риск. Под юридическим риском понимаются потенциальные обязательства возмещать убытки потерпевшей стороне или платить штрафы в рамках надзорных мер или соглашений частного права. (Базель 2, п.644, сноски), т.е. некоторые потенциальные убытки.

⁸ Базель 2, Приложение 7.

- средства, заимствуемые у других банков (в том числе из-за рубежа) через денежные рынки.

Существуют два основных подхода к характеристике ликвидности: применительно к отдельному участнику ПС и к ПС в целом.

Применительно к отдельному участнику ПС внутридневная ликвидность может быть охарактеризована способностью участника ПС урегулировать определенную сумму платежей и количество переводов в пределах заданного временного промежутка. Применительно к ПС в целом показатель ликвидности характеризует достаточность денежных средств для исполнения всех инициированных участниками платежей. Однако анализировать ликвидность ПС представляется сложной задачей в силу того, что недостаточно просто сложить чистые внутридневные ликвидности участников, Ликвидность или неликвидность ПС во многом обусловлена распределением денежных средств среди её участников с учетом их платежных потребностей. К примеру, ситуация временной невозможности проведения платежей в ПС, безусловно, характеризуется неликвидностью, при этом неисполненные платежи одного или нескольких участников ПС с большой долей вероятности могут спровоцировать ситуацию, в которой неисполненными оказываются все или большинство платежей участников системы. Именно поэтому, ситуации платежных коллапсов могут сложиться при недостаточной ликвидности ПС в целом, равно как и при вполне адекватной объему платежей ликвидности, но плохо, неадекватно, распределенной среди участников. Подобная ситуация может иметь место также в том случае, если участники осознанно замедляют процесс осуществления платежей, ожидая поступающих платежей, с целью экономии собственной ликвидности. В широком распространении такое развитие событий может привести к ситуации системного коллапса, в некоторой степени, искусственной, но, тем не менее, несущей в себе далеко идущие последствия.

Необходимо отметить, что потребность участника ПС во внутридневной ликвидности продиктована соотношением затрат на получение или поддержание ликвидности и, соответственно, затрат, возникающих при задержке расчетов. Таким образом, участники, управляя внутридневной ликвидностью, пытаются минимизировать свои затраты, одновременно стараясь не нарушать определенные ограничения. Подобные ограничения в отношении управления внутридневной ликвидностью различны в разных ПС. Участники ПС, заботясь о своей репутации и избегая правовой ответственности, стараются не допускать так называемых невынужденных задержек срочных плате-

жей. Помимо этого перед участниками ПС стоит задача минимизации овердрафтов на конец дня и избегания прямых штрафных санкции со стороны ПС. К примеру, для того, чтобы обезопасить себя от недостатка ликвидности в случае срочных неожиданных платежей целесообразно резервировать определенный объем средств. Так или иначе, участники ПС более заинтересованы в получении и поддержании ликвидности, поскольку задержки платежей в денежном выражении обходятся существенно дороже.

Следовательно, задача управления ликвидностью на системном уровне имеет две составляющих: обеспечение достаточного совокупного уровня ликвидности в ПС и адекватность её распределения между участниками. Причем на уровне НПС проблема ликвидности во многом решается центральным банком в рамках реализации основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики.

Подходы к управлению риском ликвидности применительно к отдельному участнику ПС и системе в целом, в том числе НПС, существенно рознятся. Участники порой намерено могут откладывать отpravку платежей, чтобы сэкономить собственную ликвидность, дождавшись поступления платежей. Во многих случаях центральные банки осуществляют мониторинг и управление ликвидностью в ПС для поддержания их бесперебойного функционирования и предотвращения возможного образования так называемых, платежных заторов.

Отметим основные факторы, которые оказывают наиболее существенное влияние на состояние ликвидности в НПС.

Во-первых, совершенно очевидно, что значительное влияние имеет количество участников в системе (по сути — операционный риск и, возможно, правовой).

Во-вторых, на ликвидность может влиять объем активов участников (а также возможность привлечь активы) и их активность в проведении платежей (сочетание кредитного, правового и операционного рисков). ПС, в которой участники имеют разные объемы активов, сильно отличается от системы с примерно равным объемом активов участников. Крупные банки, к примеру, имеют, как правило, более сбалансированные потоки платежей, а, следовательно, возможность обеспечивать платежи за счет поступающих средств. Мелкие банки (и небанковские кредитные организации, имеющие право осуществлять платежи), наоборот, скорее являются в различные периоды нетто-отправителями/получателями средств. Для крупных банков, к тому же, более доступными являются рынки денежных заимствований, в том числе — международные.

В-третьих, значительное влияние на состояние ликвидности оказывает специализация участников ПС (правовой и операционный риски, как минимум). Банки, как правило, специализируются на множестве различных рыночных сегментов (кредитование, кредитные карты, депозиты, клиринг, ценные бумаги и т.д.). Таким образом, требуемая ликвидность, поставленная в зависимость от конфигурации денежных потоков участников, будет различна в соответствии со степенью унификации и количеством предлагаемых (используемых) продуктов и услуг.

Нельзя не отметить, что, несмотря на специфику каждого из рассмотренных рисков и их очевидную взаимосвязь, возможности или мотивация отдельных участников ПС могут быть недостаточными в обеспечении деятельности для их компенсации, что может стать причиной дополнительных (а при определенных обстоятельствах, особенно в условиях кризиса — главных) потерь, значимых как для конкретных хозяйствующих субъектов, так и для национальной экономики в целом. Эти обстоятельства ведут к пониманию того, что решение возникающих при этом проблем становится задачей государственной политики. В этих условиях существенно возрастает роль центрального банка — как органа не только наблюдения, но и надзора за платежными системами в решении этих проблем.

Теоретические исследования и новые практические подходы в различных странах позволяют рассматривать данные риски в более детализированном или расширенном ракурсе, однако это не привносит каких-либо существенных (принципиальных) аспектов в рассмотрение рисков и их общим ключевым свойством остается то, что указанные риски являются источником системного риска. В трактовке КПРС системный риск — это «риск того, что неспособность одного из участников исполнить свои обязательства или нарушения в самой системе могут привести к неспособности других участников системы или финансовых институтов других областей финансовой системы своевременно исполнить свои обязательства. Такое неисполнение обязательств может стать причиной распространения проблем с ликвидностью и кредитоспособностью и как результат угрожать стабильности системы или финансовых рынков»⁹.

Таким образом, применительно к ПС этот вид риска приобретает характер синтетического, производного от других рисков, при кото-

⁹ Центральный банк Российской Федерации. Платежные и расчетные системы. Международный опыт. Выпуск 23. Ключевые принципы для системно значимых платежных систем. Раздел 3.

ром все или большинство участников ПС становятся неспособными своевременно и в полном объеме исполнять свои обязательства по платежам и расчетам.

В изложенном контексте системный риск может также рассматриваться как риск потери ликвидности системы в целом.

В завершение отметим, что риски НПС выходят за национальные границы и становятся глобальными. Несмотря на активную работу КПРС, исследования в направлении изучения рисков применительно к НПС еще далеки от завершения, но очевидно, что эта работа должна строиться на выработке стандартизированных подходов и общепризнанных принципов. Это тем более важно в связи с появлением новых видов угроз, модификацией профилей рисков и с применением новых технологий организации денежных потоков.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платёжной системе».
2. Письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках».
3. Письмо Банка России от 24.05.2005 № 76-Т «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях».
4. Бернстайн Питер Л. Против богов: Укрощение риска/Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000.
5. Криворучко С.В. Операционные риски платежных систем: уровни ответственности // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке, 2(78), 2007.
6. Международная конвергенция расчетов собственного капитала и требований к собственному капиталу (Базель 2). Перевод на русский язык: Базель II: документы и комментарии. М., Бизнес и банки. 2007.
7. Центральный банк Российской Федерации. Платежные и расчетные системы. Международный опыт. Выпуск 23. Ключевые принципы для системно значимых платежных систем. 2010.
8. Центральный банк Российской Федерации. Платёжные и расчётные системы. Выпуск 29. Платёжные, клиринговые и расчётные системы в России (Красная книга Банка международных расчётов). 2011.

Закиров Р. Ш.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства,
филиал (г. Челябинск)*

Психологические аспекты принятия инвестиционных решений

В статье рассматриваются особенности содержательного и смыслового инвестиционного мышления и определены пять психологических типов инвесторов, дана характеристика этапов принятия инвестиционных решений.

Ключевые слова: инвестирование, инвестиционное мышление, стратегии поиска решений, психологические типы инвесторов, инвестиционные решения.

Psychological aspects of investment decisions

The article discusses the features of substantial and meaningful investment thinking and identified five psychological types of investors, the characteristic stages of making investment decisions.

Keywords: investing, investment thinking, strategy, search for solutions, psychological types of investors, investment decisions.

В качестве основных этапов инвестиционного процесса обычно выделяют следующие [1]:

- принятие решения об инвестировании;
- осуществление и эксплуатация инвестиций.

Принятие решений по инвестированию, в свою очередь, делится на три фазы:

- формирование целей инвестирования;
- определение возможных направлений инвестирования;
- выбор конкретных объектов инвестирования.

Традиционно вопросы принятия инвестиционных решений рассматриваются с акцентом на процедурах и средствах решения инвестиционной задачи при известном абстрагировании от личностной обусловленности решения. Обычно эта обусловленность – в виде мотивационного, эмоционального, волевого и т.п. факторов – выступает лишь как некоторое дополнение, внешнее условие, не входящее в структуру познавательной и решающей деятельности инвестора.

Конструктивная возможность преодоления такого недостатка связана с методологической конкретизацией предметной трактовки мышления инвестора. Это предполагает учет его интеллектуального и личностного аспектов средствами системного подхода, связанного с рассмотрением входящих в состав объекта элементов как система включаемых в его структуру компонентов единого целого.

Концептуальная схема, органично включающая в себя интеллектуальный и личностный аспекты мыслительной деятельности, базируется на понимании процесса дискурсивного решения творческих задач, к которым, в частности, относится и задача инвестирования в регионе.

В мыслительном процессе инвестора выделяются важные для продуктивного мышления моменты, связанные с осмысленностью поиска, значимостью его для субъекта, самооценкой и мотивацией деятельности субъекта. Считается, что инвестор не просто решает задачу инвестирования, но и реализует себя в мыслительной деятельности как целостная личность.

Возникает вопрос, каким образом личностные моменты, наряду с интеллектуальными, включены в ткань дискурсивного мышления инвестора. Его интеллектуальные способности реализуются в содержательном движении мысли в условиях задачи инвестирования в процессе поиска ее решения, а личностные характеристики выражаются в осмыслении и осознании применяемых средств.

Таким образом, можно выделить две стороны инвестиционного мышления: *содержательную*, связанную с движением мысли в предметных представлениях о проблемной ситуации инвестиционной задачи и *смысловую*, обеспечивающую рефлексивное осознание используемых знаний для компенсации разрывов в предметно-операционном движении и осмысление возникающих и преодолеваемых при этом личностных конфликтов. Приведем примеры предметно-операционных разрывов в задаче инвестировании:

- отказ от определенного текущего потребления в пользу возможного относительно большего дохода в будущем;
- наличие нескольких относительно привлекательных объектов инвестирования (проблема «буриданового осла»);
- возможное наличие других неучтенных объектов инвестирования объектов инвестирования с высокой эффективностью (упущенная выгода);
- необходимость принятия решения в условиях большей или меньшей неопределенности;
- проблема соотношения высокой доходности с высоким риском такого решения и др.

Субъектом осознания и осмысления инвестиционных решений выступает личность инвестора (лица, принимающие решение о вложении средств), а непосредственным объектом — выполняемые операции и их предметные основания. Основными операциями инвестиционной деятельности являются:

- определение целей инвестирования;
- формирование способов выбора объектов инвестирования;
- использование моделей инвестиционного планирования;
- установление форм и особенностей инвестирования;
- организация осуществления инвестиционных проектов.

В литературе, например [1, 2], достаточно подробно рассматриваются методы, способы выполнения этих операций, однако, не отражается почему отличаются решения, принимаемые разными инвесторами, относительно одного и того же объекта инвестирования.

Оценка при принятии инвестиционного решения связана с внешними для вынесения суждения эталонами. Стремление дать формализованное описание процедур принятия решений привело к акцентированию операционного аспекта мышления в ущерб содержательному.

На наш взгляд, важным здесь является понимание того, что мышление инвестора осуществляется на четырех уровнях: предметном, операциональном, рефлексивном и личностном, которые образуют систему структуру компонентов его мыслительной деятельности. Такое расслоение мышления позволяет представить процесс поиска объекта инвестирования как движение мысли по иерархически соподчиненным и функционально взаимосвязанным уровням. Характер взаимосвязи между уровнями весьма разнообразен. Если не удается преодолеть препятствия и конфликты в рамках доминирующего уровня, то возможности их устранения ищутся за счет перемещения поисковой активности на другие уровни.

Вершину иерархии образует личностный уровень (нормы, ценности, цели, потребности, мотивы и т.п.), с которым связаны остальные уровневые компоненты. Рефлексивный уровень поставляет материал для процессуального самоопределения инвестора в целях достижения успеха. Рефлексия также обеспечивает бесперебойность протекания мышления через устранения разрывов в осуществлении деятельности. Рефлексивный уровень связан с предметным, презентующим проблемную ситуацию через ее моделирование.

Предметному уровню подчинен операционный, обеспечивающий осуществление различных процедур и преобразований, ведущих к получению ответа: стоит ли вкладывать инвестиции в данный объект.

Поскольку в ходе поиска решений приходится исправлять ошибки, менять направление поиска и преодолевать возникающую напряженность, то операционный уровень связан не только с предметным, но, не в меньшей мере, и с рефлексивным и личностным уровнями.

Функции предметно-операционного движения мысли производны от нормативно-содержательного эталона (принятые инвестором методики, стандарты подходы к оценке объектов и т.д.), который строится исходя из комбинирования объективно возможных стратегий и способов поиска и описывают процедуры и средства решений в виде операций и их предметных оснований. Можно выделить следующие стратегии поиска:

1. *Метод прямой волны.* Вначале обращается внимание на исходные условия, ситуации, имеющуюся информацию и на этой основе формируются альтернативные решения (объекты инвестирования), которые затем оцениваются с точки зрения целей инвестора.

2. *Метод обратной волны.* Основой являются цели, которые определяют какие альтернативы стоит искать и выбирать.

3. *Метод встречных волн.* Используется комбинация первого и второго методов, что позволяет увеличить количество рассматриваемых альтернатив, но, с другой стороны, возникают проблемы остановки процесса и перехода к выбору наилучшей из них.

4. *Метод локальных улучшений.* Альтернативы «подключаются» к рассмотрению, если они в каких либо смыслах показателей лучше ранее рассмотренных альтернатив. Оценивается степень близости вариантов к некоторому «идеальному» объекту инвестирования.

Функции рефлексивно-личностного движения мысли производны от регулятивно-смыслового эталона (объект эффективный, прибыльный, низкорисковый, инвестиционно-привлекательный и т.п.), который строится исходя из субъективно необходимых позиций инвестора, тактик его поиска и описывает формы его осознанности и осмысленности, а также характер личностной вовлеченности инвестора в процесс инвестиционного мышления. Такая вовлеченность особенно ярко проявляется, когда инвестор рассматривает инвестиции как способ выхода из кризиса, предотвращения банкротства.

Обобщая, можно установить функции, отражающие движение мысли инвестора на соответствующих уровнях:

- *личностный уровень:* самооценки, пояснения, мотивировки, самоопределения;
- *рефлексивный уровень:* фиксации, вопросы, оценки, установки, квалификации, проблематизации;

- *предметный уровень*: представления, интенции, модели, средства;
- *операционный уровень*: планы, схемы взаимодействия, операции, результаты действий.

По характеру личностного подхода к инвестиционному решению можно выделить пять типов инвесторов:

1. «Рационалист» – стремится получить необходимую информацию об объекте инвестирования для обоснованности принимаемого решения.

2. «Гештальтист» – строит некоторый образ (модель) объекта инвестирования и если он положителен, то принимается решение об осуществлении инвестирования.

3. «Минималист» – считает, что его опыт и интуиция позволяют принять правильное решение даже при недостатке информации.

4. «Максималист» – он стремится собрать максимум информации по возможно большому числу объектов инвестирования, что, на его взгляд, позволяет избежать ошибочных решений.

5. «Оригинал» – для него характерны неожиданные решения, как по объекту, так и по содержанию инвестирования. Примером служат венчурные инвесторы.

Отсюда следует важный вывод, что процесс принятия инвестиционного решения неоднороден и в нем можно выделить следующие этапы. Первый этап отражает непосредственную реакцию на необходимость принятия инвестиционного решения, что реализуется операционно – в виде попыток найти предварительные решения за счет сложившегося опыта инвестора, навыков действий в сходных ситуациях. Поскольку редко удается найти сразу эффективное решение, то осознается неадекватность непосредственной попытки и происходит переход ко второму этапу, связанному с интенсивными поиском возможных вариантов инвестирования. На третьем этапе найденные варианты рассматриваются и оцениваются. На этой основе осуществляется обоснованный выбор оптимальной альтернативы – четвертый этап.

С точки зрения рассмотренной психологической схемы для первого этапа характерно доминирование операционного уровня при минимальной вовлеченности остальных. На втором этапе интенсивно подключается предметный уровень, но этого недостаточно для преодоления проблемной ситуации поиска. На третьем этапе поиск и оценка нескольких этапов интенсифицирует движение на рефлексивном уровне. На четвертом этапе необходимость ответственного выбора инвестиционного решения предполагает активное подключение к

упомянутым трем уровням личностного. Таким образом, успешность принятия инвестиционного решения непосредственно связана с активизацией психологических факторов.

Для понимания действий инвестора и характера его решений важно учитывать регулирующую функцию рефлексивно-личностного плана мышления по отношению к его предметно-операционному плану. Это определяет результативность творческого мышления при принятии инвестиционных решений. Появляется возможность более конструктивно решить проблему привлечения инвесторов в региональную экономику.

Используемые источники

1. Валдайцев, С.В. Инвестиции: Учебник / С.В.Валдайцев, П.П.Воробьев и др. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.
2. Шарп, У. Инвестиции / У.Шарп, Г.Александр, Дж.Бейли: Пер. с англ. М.: ИНФРА—М., 2009.

Капашаров В. И.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Система финансового контроля и мониторинга – концептуализация понятия

В условиях мировой финансовой глобализации возрастает роль и значимость финансового контроля и мониторинга, представляющих собой своеобразный контур современной системы государственной безопасности. Однако на теоретическом уровне вопросы организации финансового контроля и мониторинга сегодня слабо проработаны, с нашей точки зрения основная причина такой ситуации заключается в двояком толковании их функций и институциональном оформлении.

Ключевые слова: финансовый контроль, финансовый мониторинг, бюджетный процесс, рисковый подход, финансовый институт.

System of financial control and monitoring – a concept vision

In the conditions of world financial globalization the role and the importance of financial control and the monitoring representing a peculiar contour of modern system of state security increases. However at theoretical level questions of the organization of financial control and monitoring are poorly worked today, from our point of view the main reason for such situation consists in double interpretation of their functions and institutional registration.

Keywords: financial control, financial monitoring, budgetary process, brave approach, financial institution.

В современных экономических условиях очень важна роль и значимость системы финансового контроля и мониторинга, но на теоретическом уровне вопросы их организации слабо проработаны, и основная причина такой ситуации заключается в двояком толковании их функций и институциональном оформлении.

В научной литературе достаточно четко разделены институты финансового контроля и мониторинга, тогда как в западной практике уже не одно десятилетие существует совершенно четкое объединение указанных нами направлений, что обусловлено совершенно иным пониманием функций данных институтов, а также элементов входящих в единый блок системы государственной экономической безопасности.

В связи с чем, последовательно рассмотрим каждый из указанных институтов, с тем, чтобы впоследствии объединить теоретическое понимание и значение финансового мониторинга и контроля.

Грачева Е.Ю., Ивлиева М.Ф., Соколова Э.Д. отмечают, что финансовый контроль направлен на проверку не только законности, но и целесообразности действий в области образования (применительно к налоговому контролю) денежных средств¹.

К специфике осуществления финансового контроля можно отнести наличие особых условий, необходимых для проведения финансового контроля:

- в процессе исполнения планов (это условие выделяет в своем определении финансового контроля Малеин Н.С.)²;
- с применением особых методов (такая формулировка встречается в совместной работе Дробозиной Л.А., Окуневой Л.П. и Андросовой Л.Д.)³;
- с использованием специфических организационных форм и методов (представителями данного подхода являются, например, Козырин А.Н., Мандрица В.М., Голубятников С.П., Родионова В.М. и др.)⁴;
- осуществляется во всех сферах общественного воспроизводственного процесса и сопровождает весь процесс движения денежных фондов, включая и стадию осмысления финансовых результатов (эта позиция представлена в совместной работе Романовского М.В., Врублевской О.В. и Сабанти Б.М.)⁵

Долгое время под финансовым контролем понимали деятельность, связанную с проверкой учетных записей и наблюдением за полнотой поступления государственных доходов. Однако постепенно это понятие стало трактоваться более широко⁶.

Современное толкование понятия «финансовый контроль» отличают многоплановость его целей и многогранность задач. В настоящее время финансовый контроль — это не только проверка правильности ведения финансовой документации, соблюдения финансово-хозяйствен-

¹ Грачева Е.Ю., Ивлиева М.Ф., Соколова Э.Д. Финансовое право. М., 2003. С. 148.

² Малеин Н.С. Кредитно-расчетные правоотношения и финансовый контроль. М., 1964. С.103

³ Финансы. Денежное обращение. Кредит / Под ред. Л.А. Дробозиной. М., 1997. С. 102.

⁴ Финансовое право / Под ред. О.Н. Горбуновой. М., 1996. С. 48; Судебная бухгалтерия / Под ред. С.П. Голубятникова. М., 2001. С. 266.

⁵ Финансы / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. С. 105.

⁶ Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль: Учебник. М., 2002. С. 15.

ного законодательства, выявление нарушений финансовой дисциплины. Это прежде всего важнейшая функция управления финансовыми, а через них и экономическими процессами, имеющая специальную целевую направленность, определенное содержание и специфические способы осуществления.

Хасанова Б.А. следующим образом определяет предмет и объект финансового контроля: «предметом финансового контроля на предприятиях выступают процессы формирования и использования финансовых ресурсов, а объектом контроля — органы управления, деятельность которых непосредственно связана с данными процессами»⁷.

Как полагает Синева Е.Н., государственный финансовый контроль нельзя рассматривать изолировано от проводимой государственной политики безопасности. Цивилизованный государственный финансовый контроль — одно из условий формирования современных экономических отношений, а создание адекватной системы финансового контроля является одним из неперенных условий успеха экономических реформ⁸.

В свою очередь Каратонов М.Е. отмечает, что в условиях рыночных отношений финансовый контроль должен быть направлен на обеспечение развития общественного производства, ускорение темпов модернизации промышленности, развитие научно-технического прогресса. Финансовый контроль охватывает все сферы жизни общества и нацелен на повышение экономического стимулирования, рациональное и эффективное использование финансовых ресурсов, уменьшение непроизводительных издержек и расходов, пресечение фактов бесхозяйственности и расточительства⁹.

Кроме того, существует ряд сопутствующих проблем, в частности в сфере бюджетного процесса и управления государственными финансами, таких как необходимость разработки принципов раскрытия информации в отчетности государственных органов (отчетности о ведении финансово-хозяйственной деятельности, отчетности об использовании государственных финансовых ресурсов, заемных ресурсов международных организаций и т.д.) исходя из требований к обеспечению финансо-

⁷ Хасанов Б.А. Система финансового контроля и аудита // Аудиторские ведомости. 2003. № 3. С. 34–37.

⁸ Синева Е.Н. Законодательное обеспечение деятельности органов внешнего государственного и муниципального финансового контроля // Государство и право. 2006. № 3. С. 90.

⁹ Каратонов М.Е. Финансовая безопасность и финансовый контроль в условиях рыночных отношений // Юрист. 2006. № 6. С. 16.

вой безопасности страны. Важную роль для всестороннего и объективного мониторинга хода бюджетного процесса, включая выявление и прогнозирование внутренних и внешних угроз финансовой безопасности России, должна сыграть информационная система, на основе которой должен разрабатываться комплекс оперативных и долгосрочных мер, способствующих противодействию негативным факторам, а также предупреждению и преодолению возможных последствий угроз.

Как верно отмечал польский ученый Марецкий Я., финансовый контроль должен не только регистрировать факты, он должен изучать условия и обстоятельства их возникновения, предоставлять материал всем звеньям управления, а в случае выявления злоупотреблений — и органам расследования ¹⁰.

В связи с чем считаем, что построение любой организационно-правовой конструкции, предполагающей постоянное взаимодействие ее составляющих, требует системного подхода, который впоследствии должен обеспечить построение системы с ее новыми качественными характеристиками.

Не является исключением из данного постулата и построение системы финансового мониторинга. Как известно, правовой основой системы построения финансового мониторинга стала XV Рекомендация Сорока рекомендаций ФАТФ ¹¹, установившая четырехзвенную правовую конструкцию системы финансового мониторинга в отдельном финансовом институте.

Среди нормативных источников национальных законодательств наиболее четко требования к звеньям данной системы сформулированы в законодательстве США (PATRIOT Act), которое является зеркальным отражением указанной выше Рекомендации. Так, в соответствии с разделом 352 PATRIOT Act от 26 октября 2001 г. и Регуляцией Н Совета Федеральной резервной системы финансовые институты США обязаны установить внутреннюю программу по ПОД (AML program): 1) разработать внутренние документы, процедуры и контрольные мероприятия; 2) назначить специальное должностное лицо за внутреннюю систему ПОД/ФТ; 3) установить планы обучения по вопросам ПОД/ФТ; 4) установить независимый внутренний контроль системы ПОД в финансовом институте ¹².

¹⁰ Marecki J. Zarys teorii kontroli gospodarczej / J. Marecki. W-wa: PWN, 1976. P. 292.

¹¹ <http://www.fatf-gafi.org> [Официальный сайт ФАТФ].

¹² Прим. автора. 31 U.S.C. paragraph 5318(h) (PATRIOT Act paragraph 352).

Таким образом, международным стандартом в области построения системы финансового контроля в отдельно взятом финансовом институте является система финансового мониторинга, состоящая из четырех основных элементов, это: 1) организационно-функциональная составляющая; 2) назначение специального должностного лица; 3) образовательно-методологическая составляющая и, наконец, 4) системы внутреннего контроля. На наш взгляд, наиболее уместно говорить о четырех составных частях системы финансового мониторинга в финансовом институте.

С нашей точки зрения, финансовый мониторинг можно рассматривать как государственный и как внутрикорпоративный контроль, последний обусловлен частным интересом финансового института исключить любую причастность к противоправной деятельности по отмыванию преступных доходов или финансированию терроризма. В свою очередь, финансовый мониторинг как вид внутрикорпоративного финансового контроля является составной частью всей системы внутреннего контроля, созданной в финансовом институте.

В международной практике основополагающим принципом создания и функционирования системы финансового мониторинга во всех финансовых институтах выступает «рисковый подход», или принцип «рискового подхода» (Risk-based approach). В настоящее время принципы «рискового подхода» закреплены в ряде международных документов и национальных законодательствах. Основополагающим документом в области реализации принципа «рискового подхода» стало Руководство Вольфсбергской группы по разработке подхода, основанного на оценке риска, для управления рисками отмывания денег (Wolfsberg Statement Guidance on a Risk Based Approach for Managing Money Laundering Risks). В России данный документ был опубликован в виде письма Банка России от 1 августа 2006 г. № 105-Т «О документах Вольфсбергской группы»¹³, в котором орган банковского надзора изложил основные положения данного Руководства международного финансового сообщества.

Принцип рискового подхода можно условно разделить на ряд принципов: принцип эффективного расходования имеющихся ресурсов (принцип эффективности); принцип пропорциональности применяемых мер риску вовлеченности в противоправную деятельность (принцип пропорциональности) и принцип гибкости, позволяющий своевременно изменять систему в зависимости от изменения окружа-

¹³ Вестник Банка России. 2006. № 43.

ющей действительности; принцип законности, предполагающий, что все действия (бездействия) в рамках реализации рискованного подхода не нарушают действующего законодательства о финансовом мониторинге и контроле.

Все сказанное выше предопределяет необходимость сделать вывод о том, что система финансового мониторинга и финансового контроля — представляют собой систему эффективно взаимосвязанных элементов (нормативная составляющая, субъектная составляющая, функциональная, и контрольная составляющие), объединенных общностью принципов государственно-правового регулирования и организационно-правовых принципов построения и контроля среды, среди которых центральное место занимает принцип «рискованного подхода».

Использованные источники

1. Грачева Е.Ю., Ивлиева М.Ф., Соколова Э.Д. Финансовое право. М., 2003.
2. Малейн Н.С. Кредитно-расчетные правоотношения и финансовый контроль. М., 1964.
3. Финансы. Денежное обращение. Кредит / Под ред. Л.А. Дробозиной. М., 1997.
4. Финансовое право / Под ред. О.Н. Горбуновой. М., 1996.
5. Судебная бухгалтерия / Под ред. С.П. Голубятникова. М., 2001.
6. Финансы / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М.: Юрайт-М, 2004.
7. Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль: Учебник. М., 2002.
8. Хасанов Б.А. Система финансового контроля и аудита // Аудиторские ведомости. 2003. № 3. С. 34–37.
9. Синева Е.Н. Законодательное обеспечение деятельности органов внешнего государственного и муниципального финансового контроля // Государство и право. 2006. № 3. С. 90.
10. Каратонов М.Е. Финансовая безопасность и финансовый контроль в условиях рыночных отношений // Юрист. 2006. № 6. С. 16.
11. Marecki J. Zarys teorii kontroli gospodarczej / J. Marecki. W-wa: PWN, 1976. P. 292/.
12. <http://www.fatf-gafi.org> [Официальный сайт ФАТФ]
13. Письмо Банка России от 1 августа 2006 г. № 105-Т «О документах Вольфсбергской группы» // Вестник Банка России. 2006. № 43.

Колпакова Л. С.

*старший преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин,
Московский гуманитарно-экономический институт,
филиал (г. Воронеж)*

Проблемы правового регулирования деятельности жилищного кооператива в сфере управления многоквартирным домом

В статье анализируются проблемы правового регулирования деятельности жилищного кооператива в сфере управления многоквартирным домом, в частности, исследуется вопрос возможности передачи функций по управлению комплексом недвижимого имущества кооперативом товариществу собственников жилья или управляющей организации.

Ключевые слова: жилищный кооператив, управление многоквартирным домом, товарищество собственников жилья, управляющая организация, договор управления.

Problems of legal regulation of the activities of the housing co-operative in the field of management of an apartment house

In the article are analyzed the problems of the legal regulation of the housing co-operative in the field of management of an apartment house, in particular, examines the possibility of transmission of the management of real property of the cooperative company of proprietors of habitation or the managing organization.

Keywords: housing co-operative, the management of an apartment house, partnership of apartment owners, managing organization, management contract.

Р. Р. Аллямов справедливо указывает на недостаточное внимание государства к кооперативам как форме управления многоквартирными домами¹. Действительно, Жилищный Кодекс РФ в основном, регулирует отношения по приобретению кооперативом многоквартирного дома и передаче помещений в данном доме его членам, и лишь фактически ограничивается указанием на то, что он может управлять многоквартирным домом. Это является главной проблемой в право-

¹ Аллямов Р.Р. Жилищные (жилищно-строительные) кооперативы и товарищества собственников жилья: особенности правового регулирования и основные отличия //Жилищное право. 2007. № 2.

вом регулировании жилищных кооперативов как субъектов, управляющих многоквартирными домами.

Согласимся с С.Ю. Шаховым в том, что жилищный кооператив проходит несколько этапов своего существования, в ходе которых меняется круг субъектов права пользования и права собственности на жилые помещения в кооперативном доме² и, следовательно, принципы организации управления многоквартирным домом. На первом этапе, когда многоквартирный дом еще строится, не происходит управления. На втором этапе, когда все помещения принадлежат кооперативу, он как единственный собственник сам управляет многоквартирным домом, что не требует особых правил. Четвертый этап, когда все помещения перешли в собственность членов кооператива, похож на ситуацию, складывающуюся при управлении многоквартирным домом товариществом собственников жилья, в связи с чем, многие вопросы могут быть решены на основе накопленного опыта регулирования соответствующих правоотношений.

Наибольший интерес для целей настоящего исследования представляет третий этап, когда помещения в многоквартирном доме принадлежат как кооперативу, так и некоторым из его членов. Кроме того существует категория членов кооператива — пользователей помещениями кооператива, выплатившими паевой взнос частично (будущие собственники). Поэтому, как справедливо отмечает С.Ю. Шахов, правовое регулирование отношений на данном этапе невозможно полностью оформить по модели тех, которые существуют в товариществе собственников жилья. В то же время нельзя не учитывать того, что ряд жилых помещений уже принадлежит членам кооператива или даже лицам, не являющимся его членами³. Это требует соблюдения правил главы 6 ЖК РФ о режиме общего имущества в многоквартирном доме, об общих собраниях собственников и об управлении многоквартирным домом. Тем более, что частью 2 статьи 129 ЖК РФ закреплено, что на отношения собственности в многоквартирном доме в жилищном кооперативе при условии полностью выплаченного паевого взноса хотя бы одним членом жилищного кооператива распространяется действие главы 6 Жилищного кодекса РФ, устанавливающей правовой режим общей собственности на общее имущество собственников помещений в многоквартирном доме.

² См. Шахов С.Ю. Правовая сущность и способы управления многоквартирным домом: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.

³ См. Там же.

Между тем тот факт, что жилищный (жилищно-строительный) кооператив до момента полной выплаты паев всеми членами является не только управляющей организацией, но и домовладельцем, порождает существенные юридические коллизии, а также вопросы, не решенные, к сожалению, разрешения в ЖК РФ.

Так, ЖК РФ не устанавливает, вправе ли жилищный (жилищно-строительный) кооператив как домовладелец передать функции по управлению комплексом недвижимого имущества товариществу собственников жилья или управляющей организации.

Относительно возможности вступления жилищного (жилищно-строительного) кооператива в товарищество собственников жилья можно отметить непоследовательность, двоякость и противоречивость норм Жилищного кодекса. С одной стороны, закон не содержит прямого запрета, более того анализ ч. 2 ст. 129 и ч. 1 ст. 135 ЖК РФ позволяет нам положительно ответить на этот вопрос и предположить, что жилищный (жилищно-строительный) кооператив может стать членом ТСЖ.

С другой стороны, по мнению И.А. Дроздова, положения ст. 110 ЖК РФ, устанавливающие цели деятельности кооператива в качестве его конститутивных признаков, позволяют заключить, что устранение кооператива от управления комплексом недвижимого имущества недопустимо. Иными словами, жилищный (жилищно-строительный) кооператив не вправе вступать в члены товарищества собственников жилья, передавая ему функции по управлению комплексом недвижимого имущества⁴. Не можем согласиться с приведенным высказыванием, поскольку, будучи членом ТСЖ кооператив не отстраняется от управления многоквартирным домом, так как согласно ч. 1 ст. 135 ЖК РФ, товарищество собственников жилья создается именно для управления общим имуществом в многоквартирном доме. Более того, ставится под сомнение свобода членов кооператива, полностью выплативших свои паевые взносы и ставших собственниками квартир, в выборе способа управления многоквартирным домом. Тем более, что положения ЖК РФ не ограничивают их в праве осуществить такой выбор (ч. 2 ст. 44, ст. 46, ч. 3 ст. 161 ЖК). Однако, формально такая возможность может появиться в тот момент, когда площадь, приходящаяся на выкупленные членами кооператива помещения в многоквартирном доме, составит более 50% от общей площади расположенных в нем помещений, т.е. в том случае, когда жилищный (жилищно-строительный) кооператив утратит большинство голосов на общем собрании домовладельцев.

⁴ Дроздов И.А. Обслуживание жилых помещений: Гражданско-правовое регулирование. М., 2006.

Далее, что касается возможности передачи полномочий по управлению многоквартирным домом от кооператива к управляющей организации, то право кооператива на заключение договора управления вытекает из ч. 2.2 ст. 161 ЖК РФ. С другой стороны, учитывая, что смешение способов управления не допускается, собственники могут выбрать только один из способов управления многоквартирным домом, о чем говорится в ч. 2 ст. 161 ЖК РФ и в юридической литературе⁵.

Если это будет управление жилищным (жилищно-строительным) кооперативом, то заключение договора управления с управляющей организацией приведет к изменению способа управления многоквартирным домом без согласия собственников, что нарушает ст. 44 ЖК РФ, которая относит выбор способа управления к исключительной компетенции общего собрания собственников.

В связи с этим следует не согласиться с мнением авторов о том, что кооператив вправе самостоятельно выбрать управляющую организацию⁶. Представляется, что единственно возможным случаем заключения жилищным (жилищно-строительным) кооперативом договора управления многоквартирным домом является принятие общим собранием собственников решения о смене способа управления многоквартирным домом на управление управляющей организацией с поручением кооперативу заключить договор управления.

Правда, в этом случае необходимо определить, какова судьба жилищного (жилищно-строительного) кооператива. Наиболее очевидное решение данной коллизии — ликвидация кооператива. Действующее законодательство, правда, не содержит требования о принудительной ликвидации юридического лица в данном случае. Следовательно, кооператив может быть ликвидирован его членами в добровольном порядке в связи с невозможностью достижения целей его деятельности.

Согласимся с И.А. Дроздовым в том, что указанный вывод, бесспорно, приложим к ситуации, когда все помещения в кооперативе выкуплены его членами, но в то же время абсолютно неприемлем для случаев, когда ряд членов еще не выплатил полностью свои паи⁷. В этом случае жилищный кооператив должен существовать для достижения основной цели: удовлетворения потребностей своих членов в жилье, а следовательно, не может быть ликвидирован.

⁵ См. Постатейный комментарий к Жилищному кодексу Российской Федерации / под. ред. П.В. Крашенинникова. М.: Статут, 2005.

⁶ См. Там же.

⁷ И.А. Дроздов. Указ. соч.

На наш взгляд, на третьем этапе должен сохраняться принцип кооперативного управления «один член кооператива — один голос». Это обусловлено тем, что пока не завершена деятельность по приобретению многоквартирного дома (в том числе расчеты с кредиторами) и не полностью выплачены паевые взносы всеми членами кооператива изменение соотношения голосов на общем собрании по сравнению с установленным при создании кооператива может повлечь нарушение прав членов кооператива, не выплативших паевые взносы полностью, и создание невозможности ими приобретения права собственности на жилое помещение в многоквартирном доме⁸.

Таким образом, специфика рассмотренного этапа в деятельности жилищного кооператива, указывает на то, что правила управления многоквартирным домом не могут полностью совпадать с правилами, применимыми на втором или четвертом этапе. В связи с чем, предлагается создание самостоятельного блока правил управления многоквартирным домом на данном этапе.

Используемые источники

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ.
2. Алямов Р.Р. Жилищные (жилищно-строительные) кооперативы и товарищества собственников жилья: особенности правового регулирования и основные отличия //Жилищное право. 2007. № 2.
3. Дроздов И.А. Обслуживание жилых помещений: Гражданско-правовое регулирование. М., 2006.
4. Постатейный комментарий к Жилищному кодексу Российской Федерации / под. ред. П.В. Крашенинникова. М.: Статут, 2005.
5. Шахов С.Ю. Правовая сущность и способы управления многоквартирным домом: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.

⁸ Шахов. С.Ю. Указ соч.

Кузин А. В.

аспирант,
Российская академия предпринимательства

Влияние налогообложения на развитие малого бизнеса в муниципальных образованиях России

В статье рассматривается влияние системы налогообложения в Российской Федерации на развитие малого бизнеса на муниципальном уровне. Представлены статистические данные о профессиональной направленности субъектов малого бизнеса. Приведены примеры налогового стимулирования бизнеса в развитых странах. Рассматриваются проблемы существования малого бизнеса и меры по созданию благоприятных условий для него.

Ключевые слова: малый бизнес, налоговое стимулирование, национальная экономика, модернизация экономики, сырьевая модель экономики, муниципальные образования.

Influence of the taxation on development of small business in municipalities of Russia

In article influence of system of the taxation in the Russian Federation on development of small business at municipal level is considered. Statistical data on a professional orientation of subjects of small business are presented. Example of tax incentives of business in the developed countries are given. Problems of existence of small business and a measure for creating an enabling environment for it are considered.

Keywords: small business, tax incentives, national economy, economy modernization, raw model of economy, municipality.

Определить понятие малого бизнеса — не простая задача, но очень важная. Текущие законопроекты, направленные на модернизацию национальной экономики, развитие отдельных регионов страны содержат программы поддержки и развития, правила регулирования экономической деятельности, специальные налоговые режимы. Таким образом, приравнивание предприятий к категории малого бизнеса может дать ему преимущества или же, добавить излишние ограничения. Существует множество понятий малого бизнеса, так с экономической точки зрения малый бизнес представляет собой мобильную совокупность юридических и физических лиц-малых предпринимателей, не

являющихся составной частью монополистических структур и играющих по сравнению с ними второстепенную роль в экономике государства. С юридической же стороны определение малого бизнеса представляет собой набор конкретных ограничений, так согласно Федеральному закону № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские хозяйства, соответствующие следующим требованиям:

1. Для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцати пяти процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов (данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) таких хозяйственных обществ – бюджетным научным учреждениям или созданным государственными академиями наук научным учреждениям либо бюджетным образовательным учреждениям высшего профессионального образования или созданным государственными академиями наук образовательным учреждениям высшего профессионального образования).

2. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения

средней численности работников для каждой категории субъектов малого предпринимательства:

- а) до ста человек включительно для малых предприятий;
- б) до пятнадцати человек для микропредприятий.

3. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого предпринимательства. В свою очередь постановлением Правительства от 22.07.2008 № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» установлены предельные значения для микропредприятий – в размере 60 млн. руб., для малых предприятий – в размере 400 млн. рублей.

Главной целью государства является повышение уровня и качества жизни населения. Основа для решения социально-экономических проблем — высокие и устойчивые темпы экономического роста, обеспечивающие создание новых рабочих мест, рост заработной платы, расширение финансовых возможностей государства. Для этого необходимо предпринимать ряд экономических мер, поддерживать финансовую стабильность в стране, снижать налоговую нагрузку на экономику и административные барьеры, защищать права собственности, обеспечивать экономическую свободу и условия равной конкуренции. Также для устойчивого развития экономики страны необходимо особое внимание уделить качественно новому развитию малого бизнеса в стране. Россия является страной с сырьевой экономической моделью. Основным источником дохода страны является экспорт энергоресурсов. Данная модель экономики, весьма зависима от мировой экономической конъюнктуры, прогнозирование доходов носит сложно-реализуемый характер. Необходимо создавать сбалансированную экономику, при которой не поступившие доходы в бюджет страны от одной отрасли возмещались бы доходами другой. Малый бизнес мог бы стать основным источником доходов бюджета страны. Но анализируя экономическую ситуацию в стране можно сделать вывод: малый бизнес, как неотъемлемая часть национальной экономики необходимо создавать с самого начала, так как профессиональная направленность таких предприятий является торговля, и основная часть работающего персонала занята именно в этом секторе, что подтверждают данные приведенные в Таблице 1.

Таблица 1

**Число малых предприятий (в том числе микропредприятия)
и количество предприятий, занятых в торговле**

Предприятия	2008	2009	2010	2011
предприятия малого бизнеса (тыс. шт.), из них:	282,7	227,5	219,7	238,0
сфера торговли (тыс. шт.)	83,9	69,9	65,4	68,6
численность работников (тыс. человек), из них:	6736,5	6187,0	6016,9	6566,3
сфера торговли (тыс. человек)	1758,3	1505,7	1432,3	1530,6
микропредприятия (тыс. шт.), из них:	1052,3	1374,7	1503,1	1593,8
сфера торговли (тыс. шт.)	488,0	588,2	691,1	651,9
численность работников (тыс. человек), из них:	4605,1	5005,9	5203,2	4353,5
сфера торговли (тыс. человек)	1907,2	1961,6	2010,4	1641,1
всего коммерческих предприятий (тыс. шт.)	3365,1	3575,9	3796,5	3845,2

(по данным Федеральной службы государственной статистики и Федеральной налоговой службы)

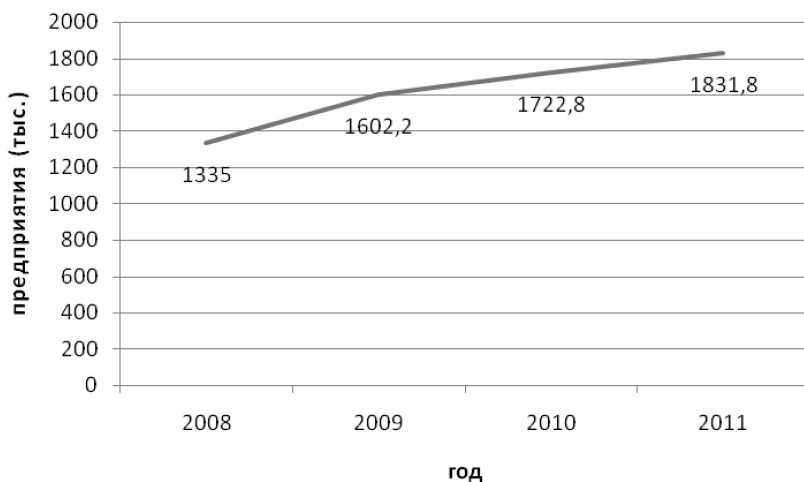


Рис. 1. Динамика развития малого бизнеса

На рисунке 1 показана динамика развития предприятий малого бизнеса (малые предприятия и микропредприятия). В период с 2008 по 2012 гг. количество данных предприятий выросло, несмотря на то,

что на данном временном отрезке имел место мировой финансовый кризис. Справедливо заметить, Правительство Российской Федерации в период кризисных потрясений во всем мире, направляло существенные денежные ресурсы для создания малых предприятий, разработки программ развития малого молодежного бизнеса. По итогам 2009 года, тогда еще, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, готово было выделить до 8 млрд. руб. на проекты создания таких предприятий, прошедших экономическую экспертизу, экспертным сообществом, в состав которого входили представители бизнеса, сотрудники научных учреждений и государства. В результате принятых мер по развитию, так называемого, молодежного предпринимательства было освоено 2 млрд. руб., выделенных МЭРТом РФ.

Одной из основных проблем успешного развития экономики страны является безработица, данный фактор тормозит национальную экономику, создавая предприятия малого бизнеса можно эффективно бороться с этой проблемой.

На рисунке 2 видно при росте малых предприятий в период 2008–2012 гг. число занятых людей на этих предприятиях осталось неизменным.

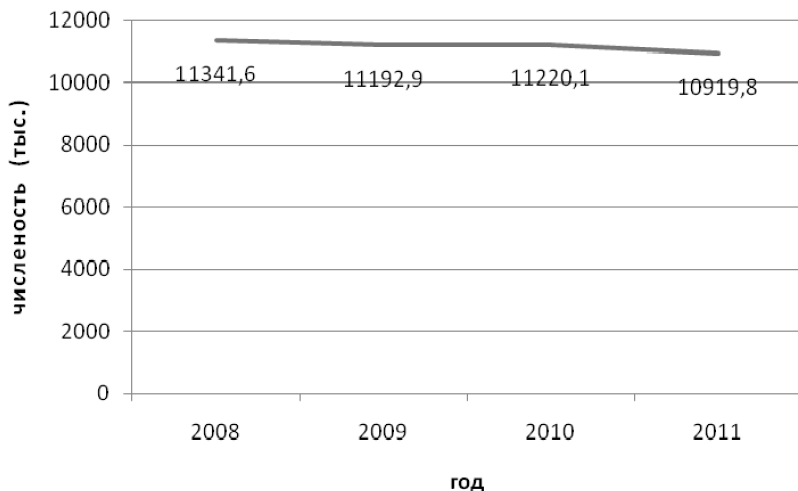


рис. 2. динамика численности персонала на предприятиях малого бизнеса и микропредприятиях

В результате всего вышесказанного можно констатировать успех стимулирующих экономических мер, принятых Правительством РФ по поддержке и развития наиболее уязвимой части экономики страны в период мирового финансового кризиса. В условиях нестабильной си-

туации на мировых рынках, государство не только поддержало представителей отечественного бизнеса, но и реализовало ряд стимулирующих мер для вновь создаваемых предприятий малого бизнеса. Экономика той страны является сильной и кризисно устойчивой, которая имеет крепкий, стабильный средний класс. С развитием малого бизнеса, в стране развивается и средний класс. Данные меры хорошо показывают дееспособность государства в поддержке и развитии экономики страны, но предпринятые действия должны носить непрерывный, системный характер, только в таких условиях можно рассчитывать на благоприятное развитие данного вопроса.

Для создания благоприятной конъюнктуры отечественной экономики, необходимо сбалансировать развития экономических сфер. В результате анализа таблицы № 1 профессиональная ориентация предприятий малого бизнеса в России направлена на торговлю. Обратим внимание на соотношение предприятий, занятых в торговле и общим количеством, оно находится на уровне 41%, 44% за четыре рассматриваемых года. Из этого следует неутешительный вывод о торговой экономической модели страны, что ведет к деградации. Торговая ориентация обусловлена рядом причин, таких как, изношенность основных фондов в ключевых сферах экономической деятельности, отсутствие мотивации среди молодых специалистов, низкий уровень профессионализма рабочего персонала, недостаток профессионалов высокого класса, отсутствие четкого намеченного экономического курса государства, неуверенность в политической стабильности и не удовлетворительная политика налогового стимулирования. В данных условиях представителям бизнеса удобнее и выгоднее не производить наукоемкий, инновационный, энергозатратный товар, а перепродавать уже существующий.

Малый бизнес является наиболее уязвимой частью экономики государства по причине своих особенностей, таких как недостаток оборотных средств, высокая конкуренция, сложность получения заемного капитала и т. д., в результате, большинство промышленно развитых стран отводят ему особое место в экономической жизни страны, разрабатывая меры поддержки в период кризиса и создавая благоприятные стимулирующие условия в момент поступательного развития экономики. Все меры направленные на упрощение налогообложения субъектов предпринимательства, ведение бухгалтерского учета, процедуры регистрации коммерческого субъекта, а также борьба с коррупционной составляющей носит необязательный характер, и более того являются не стимулирующими, а вводят только в заблуждение представителей бизнеса и население страны.

Для успешного развития малого бизнеса в России необходимо разработать ряд важных мер, направленных не только на создание благоприятных условий, а это как уже было сказано: упрощение процесса создания коммерческого субъекта, упрощение налогообложение, но и меры пресечения нарушений законодательства. Бизнес должен работать в комфортных условиях, недопустимы ситуации, при которых представители власти, используя, служебное положение занимаются устрашением предпринимателей. Важно отметить, в таких условиях представители бизнеса обязаны знать, при нарушении закона наказание неотвратимо. Только при выполнении этих составляющих, благоприятное развитие национальной экономики становится возможным. Государственная экономика это сложный процесс, обязательным условием которого является слаженная работа всех его компонентов, нарушение работоспособности хотя бы одного из них приведет к некачественному результату.

Одной из главных проблем развития малого бизнеса в России является налоговое бремя и коррупционно-бюрократический аппарат. В России отсутствуют меры налогового стимулирования, как для существующих предприятий, так и для вновь создаваемых. Справедливо отметить существования программ развития малого бизнеса на уровне субъектов федерации, например Закон г. Москвы от 26.11.2008 № 60 «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в городе Москве», Закон Московской области от 16.07.2010 № 95/2010 – ОЗ «О развитии предпринимательской деятельности в Московской области», Закон Свердловской области от 04.02.2008 № 10-ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской области». Данные региональные законы заключаются в определении субъектов малого бизнеса и необходимости развития данного слоя экономики, обозначены основные направления решения данной проблемы в регионе. В Законе Московской области «О развитии предпринимательской деятельности в Московской области» приведены даже налоговые льготы отдельным категориям бизнеса, в пределах своей компетенции, что, конечно же, не удовлетворяет нынешним потребностям экономического развития бизнеса в России. Финансовые органы страны во главе с Министерством финансов, Министерством экономического развития и Федеральной налоговой службой должны незамедлительно разработать федеральную программу развития малого бизнеса в стране, с конкретными мерами стимулирования и поддержки. Необходимы простые, в применении, меры стимулирования, благодаря которым предприниматель мог бы легко получить необходимую помощь. Проблемой же коррупции и

бюрократии должны заниматься компетентные органы. Важно также отметить необходимость создания системы противовесов в контролирующих органах, при которой органы государственной власти находились бы под контролем друг у друга. Принятие данных мер должно сопровождаться модернизацией существующей административной и уголовной ответственности экономических преступлений. Имеет смысл придать широкое применение институту конфискации имущества за подобные правонарушения. Причем данные меры необходимо применять ко всем участникам экономического процесса.

В мировой практике существует достаточно много примеров грамотного стимулирования малого бизнеса. Успешность данных мер проверена временем. Более того налоговое стимулирование является мощным инструментом развития национальной экономики. Так в Китае для развития производственного сектора в особых экономических зонах налог на прибыль был снижен до 15%. В России ведутся дискуссии о снижении налогового бремени, но между тем, опасаются выпадающих доходов. При богатой минерально-сырьевой базе представители бизнеса не спешат вкладывать в модернизацию основных фондов, и это относится ко всем представителям бизнеса. Необходимо разработать систему налогового стимулирования для предприятий, которые обновляют, модернизируют свои основные средства, технологию производства. Также необходимо освободить вновь создаваемые предприятия малого бизнеса от уплаты налога на прибыль до выхода предприятия на уровень безубыточности. Для развития производственных предприятий необходимо разработать налоговые льготы по налогу на прибыль. Данная мера поможет сбалансировать торговую и производственную сферы экономики в России. В результате принятых мер, выпадающие, доходы следует возместить за счет сокращения расходов на государственный аппарат, рационального использования бюджетных средств, продажи государственных активов.

Для модернизации экономики, необходимо вернуть утраченный амортизационный фонд. Следует строго обозначить цели, на которые предприниматель имеет право расходовать денежные средства амортизационного фонда, а именно обновление оборудования, модернизации производства, разработку новых программ развития и др.

Предприятия малого бизнеса испытывают дефицит оборотных средств, для их поиска представители бизнеса прибегают к услугам кредитных учреждений, что приводит к негативным последствиям существования данных предприятий, так как, во-первых, получить заемные средства весьма проблематично, и, во-вторых, обслуживание

кредита является недешевым удовольствием. В связи с этим необходимо создать условия для ускоренной амортизации основных средств для малого бизнеса. В результате данной меры налогового стимулирования, организации получают дополнительные денежные ресурсы, в виду уменьшения налога на имущество организаций.

По Российскому законодательству существует разделение на малые предприятия и микропредприятия, данное разделение, в отдельных регионах, предусматривает налоговые льготы по налогу на прибыль. Необходимо разработать дифференцированную шкалу налоговых льгот для таких предприятий на федеральном уровне, для действия на всей территории страны. При выполнении данных условий можно рассчитывать на благоприятное развитие рыночной экономики в России.

В Российской Федерации развитие малого бизнеса находится на начальном этапе своего становления, это можно объяснить рядом причин, например высокая коррупция и бюрократия в государственных органах власти. В таких условиях приобретает трудоемкий характер, в результате, которого получение прибыли находится под вопросом. Также существуют и объективные причины неразвитости рыночной экономики, а следовательно и малого бизнеса в России. Рыночная система России слишком молода в сравнении с ведущими индустриальными экономиками мира, таких например как Англия, Германия, Франция. В промышленно-развитых странах развитие рыночной экономики проходило на протяжении нескольких веков, в России же переход от командной, плановой экономики, к экономике рыночного типа попытались осуществить за один, два десятка лет, минуя все переходные периоды. При создании рыночной экономики были допущены грубые ошибки. Не были созданы основные условия существования рыночной экономики, а именно: отсутствовала эффективная налоговая, страховая, финансовая системы, также в стране отсутствовал любого рода частный бизнес, отсутствовало понятие частная собственность, что для рыночной экономики является определяющим. Без данных составляющих трудно, а может быть, и невозможно создать современную, конкурентоспособную рыночную экономику. Для развития современной экономической модели страны необходимо разрабатывать меры стимулирования создания и развития предприятий малого бизнеса, но так же важно пересмотреть принцип налогообложения, в части распределения налоговых доходов между бюджетами разных уровней. Сегодня бюджетная и налоговая системы страны имеет трехуровневую иерархию, а именно: федеральный, региональный и местный уровень. К федеральным налогам относятся налог на доходы

физических лиц, налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, водный налог и налог на добычу полезных ископаемых; к налогам регионального уровня относятся налог на игорный бизнес, налог на имущество организаций, транспортный налог; к местным налогам относятся налог на имущество физических лиц и земельный налог. Справедливо отметить: некоторые налоги относятся к федеральным, но средства от их сбора поступают, в разном соотношении, в бюджеты различных уровней, такого принципа распределения придерживается налог на прибыль организаций. Денежные средства от сбора налога на прибыль поступают в федеральный бюджет в размере 2%, и в бюджет субъекта федерации в размере 18%. В свою очередь законодательные органы субъектов федерации имеют право устанавливать нормативы налоговых отчислений в бюджеты муниципалитетов, районов, сел, поселений, то есть бюджет местного уровня, не нарушая при этом федеральное законодательство. Обратив внимание на налоговые источники поступлений денежных средств в бюджет местного уровня просматривается зависимость местных бюджетов от физических налогоплательщиков, не являющиеся субъектами предпринимательства. То есть можно констатировать следующее: наполнением бюджета районов, муниципалитетов и т.д. занимается население, прикрепленное к данной местности, будь то трудовая деятельность или имущество, так как в местный бюджет поступают средства от сбора налога на имущество физических лиц, земельного налога, а также 20% средств от сбора налога на доход физических лиц, 35% средств от сбора единого сельскохозяйственного налога и 100% средств от сбора единого налога на вмененный доход. Также необходимо отметить сложность администрирования земельного налога и налога на имущество физических лиц. Граждане страны, не желая платить налоги, не регистрируют права собственности на определенное имущество, будь то земельные участки, дачные дома. В результате происходит нарушение баланса поступления налоговых доходов от субъектов предпринимательства и физических лиц, т. е. малый бизнес в формировании местного бюджета не играет никакой роли. Такая модель налогового администрирования является несовершенной, бизнес не участвует в формировании бюджета, а если и участвует, то опять-таки через население данного региона. В формировании бюджета местного уровня не заинтересованы ни сам бизнес, ни представители местной власти, в силу доминирования дотационных регионов в стране. В свою очередь органы местной власти неэффективно работают в направлении создания и развития малого бизнеса как части национальной экономики в своем подве-

домственном регионе. Формирование бюджета местного уровня в наименьшей степени зависит от субъектов малого бизнеса, так как уже было сказано, большинство районов являются дотационными. В результате заинтересованность представителей местной власти в наполнении бюджета, в создании благоприятных условий для развития предпринимательства пропадает. Уверенность в получении необходимых дотаций от бюджетов высших уровней приводит к безразличию органов местной власти в формировании местных бюджетов.

При данной модели налогового администрирования основная масса денежных средств от сбора налогов направляется в региональный и федеральный бюджеты. После освоения, обобщения налоговых доходов на региональном и федеральном уровнях, бюджетные средства в виде дотаций, субсидий, субвенций перенаправляются в дотационные регионы страны. С одной стороны, тем самым, государство выполняет одну из своих функций, а именно перераспределительную, и это вполне закономерно. Но с другой стороны, в России это носит массовый характер, что негативно влияет на развитие малого бизнеса, а вместе с ним и региона в целом. Обратный поток денежных ресурсов, от федерального центра к бюджетам местного уровня, носит длительный характер, порой возникает ситуация при которой органы местной власти заинтересованные в получении финансирования для реализации конкретных программ, вынуждены ждать выделения бюджетных средств неопределенное время, что естественным образом срывает намеченные планы по развитию района, муниципального образования в целом и экономики региона в частности. В данном контексте необходимо отметить неразвитость такой системы, а именно, в результате вышеизложенного муниципального образование получит необходимое финансирование, но произойдет это под конец финансового года, реализовать мероприятия связанные с развитием региона, в силу нехватки времени, не представляется возможным. Неосвоенные бюджетные средства, в соответствии со ст. 242 Бюджетного кодекса РФ, подлежат возврату в доход бюджета. Таким образом, возникает парадокс: бюджетные средства на развитие региона выделяются, а регион, остается дотационным. Существующий подход налогового администрирования необходимо пересмотреть. Определяющую роль в формировании бюджета муниципалитетов, районов, сел, городов и т. д. должен играть именно малый бизнес. Потоки финансовых средств от налоговых сборов необходимо перенаправить. Основная масса налоговых доходов субъекта региона должна оседать в бюджетах местного уровня. Таким образом, у органов местной власти появится место для

маневра, но также необходимо предоставить местной власти более широкие полномочия, в части налогового администрирования, для более четкой работы по развитию бизнеса, применительно к конкретному району. Российская Федерация является страной, в которой существуют множество регионов со своими особенностями и экономической спецификой, при этом федеральная власть не имеет возможности охватить всю страну, принять и учесть все особенности каждого региона в отдельности, при формировании налогового законодательства. Данные обстоятельства влияют на ход бюджетного процесса, тем самым создавая неравные условия для развития регионов страны. В результате описанного бюджетного процесса и принципа налогового администрирования, в стране появляются дотационные регионы и регионы – доноры. Россия – это страна с сырьевой моделью экономики, при этом минерально-сырьевая база страны распределена не равномерно, таким образом, регионы богатые природными ресурсами, обеспечивая сверхдоходами федеральный и региональный бюджеты, выделяются на общем фоне зависимых от них дотационных регионов. Возникает ситуация, при которой, регионы, не имеющие сырьевой «поддержки» экономически зависят от развития регионов с мощной ресурсной базой. Данный принцип развития национальной экономики носит негативный характер.

Экономическое развитие страны, выполнение, государством, своих обязательств основывается на богатстве минерально-сырьевого комплекса. Говоря языком дилетанта, государство выполнит все свои обязательства перед населением страны, международными финансовыми институтами, иностранными государствами в том случае, если добыча природных ресурсов будет достаточной, а мировые цена на них оптимальны. Важно отметить зависимость государственной экономики от мировой экономической конъюнктуры, и неустойчивость данной экономической модели. При благоприятных условиях на мировом рынке, в данном случае, экономика страны может развиваться в сырьевом, или высокотехнологичном направлении, и это выбор правительства страны, но в случаи неблагоприятной экономической обстановки на мировом рынке государство сталкивается с экономическими проблемами, в том числе с проблемой бюджетного дефицита. Для решение данных проблем необходимо изыскивать дополнительные бюджетные средства, для покрытия бюджетного дефицита, а это возможно только при приватизации госсобственности, что невыгодно в условиях кризиса, либо активных действиях государства на внешнем экономическом рынке, что, в условиях кризиса, также трудновыполнимо, либо,

что более вероятно повышение налогового бремени на бизнес, что может привести к дестабилизации экономического развития страны. В данных условиях малый бизнес четко реагирует на любые изменения в экономике страны, учитывая его неразвитость, следует осторожно подходить к экономическим преобразованиям.

Для развития рыночной экономики в России необходимо четко определить и разграничить полномочия всех уровней власти. Органам федеральной власти необходимо создавать общие условия для благоприятного развития малого бизнеса, да и бизнеса в целом, применимые для любого региона страны. Также необходимо разработать эффективную налоговую политику для субъектов крупного бизнеса, при этом налоговые доходы от данных субъектов необходимо направлять в федеральный и региональный бюджеты для выполнения органами власти своих обязательств. Представители власти субъектов федерации должны конкретизировать нормативно-правовую документацию учитывая специфику региона, при необходимости обеспечить принятие дополнительных региональных законов. Органы местного самоуправления обязаны адаптировать, принятые законы, на федеральном и региональном уровнях под свою юрисдикцию, при необходимости разработать и принять необходимые нормативно-правовые акты местного значения.

Для создания, и успешного развития бизнеса на местном уровне необходимо заинтересовать не только представителей этого бизнеса, но и в первую очередь органы местной власти. Важно создавать благоприятные условия, а это значит: искоренить коррупцию во власти, устранить бюрократию, разработать эффективные меры налогового стимулирования, упростить ведение бухгалтерского учета для субъектов малого бизнеса. Важная роль отводится органам местного самоуправления также в содействии бизнесу в поисках производственных площадей. Дефицит и дороговизна арендных помещений проблема известная. К решению этого проблемного вопроса местная власть должна подойти со всей ответственностью, необходимо изыскать резервы арендных, производственных площадей по приемлемым ценам. Также извечная проблема для любого коммерческого предприятия является, рынки сбыта произведенной продукции. В соответствии со ст. 15 Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» органы государственной власти, субъектов регионов, местного самоуправления должны производить закупки не менее чем 10% и не более чем 20% от общего годового объема поставок для нужд заказчика в соответствии с перечнем, утвержденным постановлением Правитель-

ства Российской Федерации от 04.11.2006 № 642 «О перечне товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства». В силу неразвитости системы государственных закупок данная стимулирующая мера не выполняет своей задачи. Муниципальным органам управления необходимо более детально разработать данную норму закона и применить на практике. Предприниматель, не имея экономического образования, но обладающий инновационной технологией производства может встретиться с трудностями при исчислении различных налогов, заполнении налоговых документов, использовании различных вычетов, возмещении НДС. Для популяризации эффективности и оптимизации налогообложения представителям местного самоуправления необходимо создать центры помощи субъекта малого бизнеса. Решение данных вопросов создаст более благоприятные условия существования бизнеса. Для качественной работы местной власти в данной области необходимо действовать не мерами командно – плановой модели экономики, а применять меры стимулирования, следует предоставить органам местного самоуправления более широкий круг полномочий. Для того чтобы у местной власти появился интерес к развитию бизнеса в своем регионе необходимо пересмотреть принцип распределения налоговых доходов, а именно собранные налоги от субъектов малого бизнеса необходимо направлять в бюджеты местных уровней. Данная мера должна сопровождаться постепенной отменой дотационных средств. Такая мера приведет к более эффективной и продуктивной работе органов местного самоуправления с малым бизнесом, а тем самым увеличится собираемость налогов. В результате данного принципа распределения налоговых доходов дотации из бюджетов высших уровней теряют свою необходимость. Благодаря данным мерам представители местной власти приобретают возможность самостоятельно определять направления и размеры расходования бюджетных средств, будь то социальная политика, развитие инфраструктуры региона, и другие направления. Получив «мощный» источник финансирования органы местного самоуправления могут эффективнее заниматься развитием региона, создавать наиболее благоприятные социальные условия для населения, разрабатывать новые, эффективные программы поддержки и развития малого бизнеса. В таких условиях возникает конкурентная среда между представителями местной власти за малый бизнес, что способствует более справедливому распределению налоговых доходов. В свою очередь органы федеральной власти избавят себя от бесконечного перераспределения бюджетных средств между участниками бюджетно-

го процесса, что положительным образом скажется на равномерном и справедливом распределении бюджетных средств.

Описанные меры модернизации налоговой системы, развития малого бизнеса, приведут к качественно новой работе органов федеральной, региональной и местной власти. Усовершенствуется взаимосвязь между представителями государства и бизнеса. Малый бизнес должен иметь главенствующую роль, при формировании бюджета местного уровня, тем самым создавая крепкую основу национальной экономики.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000, № 117.
3. Журнал «Налоговая политика и практика» № 9/1 сентябрь 2011, № 11 (107) ноябрь 2011.
4. www.nalog.ru
5. www.gks.ru

Либо А. М.

соискатель,

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

Методы структурно-динамического анализа товарного портфеля предприятий

В данной статье рассмотрены основные из используемых методов портфельного анализа: матричный анализ ассортимента, Портфельный анализ, матрица Бостонской Консалтинговой группы, матрица Маккинси, ABC-анализ.

Ключевые слова: матричный анализ ассортимента, Портфельный анализ, матрица Бостонской Консалтинговой группы, матрица Маккинси, ABC-анализ.

Methods of structural and dynamic analysis of commodity portfolio companies

This article describes the basic techniques used in portfolio analysis: a matrix analysis of the range, portfolio analysis, the matrix of Boston Consulting Group, McKinsey matrix, ABC-analysis.

Keywords: matrix analysis of the range, portfolio analysis, the matrix of Boston Consulting Group, McKinsey matrix, ABC-analysis.

Одной из задач, решаемых в ходе стратегического планирования, является формирование оптимального товарного портфеля. Одним из способов диагностирования сбалансированности товарного портфеля является ABC-анализ. По итогам его реализации можно оценить степень Парето-сбалансированности товарного портфеля. Оценка, получаемая в результате использования названного метода, является статической, то есть рассматривает только текущее состояние товарного портфеля с точки зрения его состава и структуры.

В основе ABC-анализа заложен прогноз того, что преобладающую долю в товарообороте в денежном выражении составляет незначительная часть ассортиментных позиций. При проведении указанного анализа реализованные товары распределяют в порядке уменьшения их объема продаж и рассчитывают удельный вес реализации ассортиментной позиции. При этом на позиции, формирующие класс А, приходится 80% товарооборота, а их доля в общем количестве ассортиментных позиций может составлять около 20%. Класс В – это почти 10% объема

реализации товара, которые обеспечивают почти 30% торговых наименований препаратов. Класс С формируют остальные единицы наименований с низким товарооборотом (50% совокупности анализируемых позиций, которые составляют не менее 10% общего оборота)¹.

Для портфельного анализа могут использоваться матричные и экономико-математические методы. Данные методы апеллируют к различным источниками конкурентоспособности предприятия на рынке, используют различные критерии оптимальности, базируются на собственной системе анализируемых параметров и имеют свою форму представления результатов. В силу этого данные методы имеют как свои преимущества, так и ограничения на интерпретацию получаемых результатов.

Матричные методы являются наиболее популярными благодаря своей наглядности и, в отличие от экономико-математических, не требуют специальных знаний. В качестве анализируемых показателей матричные методы в различной форме используют два основных агрегативных параметра: привлекательность рынка и конкурентные позиции на нем.

В рамках данной статьи ограничимся рассмотрением двух наиболее популярных матричных методов: матрицы Бостонской консалтинговой группы и матрицы «привлекательность-конкурентоспособность», разработанной консалтинговой компанией МакКинси и впервые примененной для анализа товарного портфеля фирмы Дженерал Электрик. В силу последнего ее часто в литературных источниках называют матрицей МакКипси или Дженерал Электрик. Эти матричные методы основаны на различных посылах.

Матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ), разработанная в 1972 году, носит также название матрица «рост — доля рынка» (рисунок 1). В ней используются два параметра: темп роста целевого сегмента в качестве индикатора привлекательности и доля рынка относительно самого опасного конкурента в качестве индикатора конкурентоспособности компании.

В основе матрицы БКГ лежат следующие основные послышки:

1. Эффект масштаба. Наличие у компании большей относительно ведущего конкурента рыночной доли означает наличие конкурентного преимущества в отношении издержек, и наоборот. Из этой посылки следует, что самый крупный конкурент будет иметь наивысшую

¹ Симонова А. П. Ассортиментная политика фирмы: Учебник для вузов. М.: ГЭ-ОТАР-Медиа, 2006. С. 60.

Рис. 1. Матрица БКГ ²

рентабельность при продажах товара по среднерыночным ценам (доминировать по издержкам) и его финансовые поступления будут максимальны.

2. Этап жизненного цикла товара. На различных этапах жизненного цикла товары требуют специфического маркетингового сопровождения и нуждаются в различных финансовых ресурсах. Присутствие компании со своим товаром на растущем рынке ведет к росту потребности в финансовых средствах (инвестирование в расширение производства, сбытовой сети, реклама и т. п.). И наоборот, товары на рынке с малым темпом роста не требуют значительного финансирования. Проверка компанией выполнения данных посылок для анализируемого рынка и товаров является обязательным предусловием. В противном случае интерпретация результатов неминусом приведет к ошибке.

В матрице БКГ выделяют четыре топологические зоны, в которые могут попадать анализируемые товары компании:

1. «Звезды» (высокие темпы роста/высокая относительная доля). Это товары-лидеры на быстро растущем рынке. Обеспечение роста требует привлечения значительных финансовых средств, однако, благодаря своей высокой конкурентоспособности, они приносят значительные прибыли.

² Зозулев А.В. Промышленный маркетинг. Киев: Центр учебной литературы, 2010. С. 451.

2. «Дойные коровы»⁴ (медленный рост/высокая относительная доля). Такие товары выступают в качестве донора денежных средств, т. е. дают больше денег, чем требуется для поддержания их доли рынка. Получаемые от них деньги являются источником финансовых средств для вывода новых товаров, диверсификации. Приоритетная стратегическая цель — «сбор урожая».

3. «Знаки вопроса» (быстрый рост/малая относительная доля). Другое название — «проблемные дети». Представленные на растущих рынках, товары данного типа, тем не менее, имеют низкую относительную рыночную долю. Существуют высокая степень неопределенности относительно их будущего. Оно может быть как успешным, так и провальным. Товары, относящиеся к данной топологической зоне, требуют значительных средств на поддержание роста. В противном случае они будут эволюционировать к «собакам». Поэтому здесь на основе долгосрочного прогноза тенденций рынка компании необходимо принять решение: увеличить ли рыночную долю рынка данного товара или же деинвестировать.

4. «Собаки» (медленный рост/ малая относительная доля). Товары, попадающие в такую топологическую зону, представляют собой «мертвый груз». Низкая относительная доля ведет к более высокой (чем у конкурентов) себестоимости продукции на фоне не растущего рынка. Сохранение таких товаров обычно ведет к существенным расходам при небольших шансах на улучшение в будущем. Главная задача — своевременное деинвестирование.

В процессе портфельного анализа компания должна проанализировать расположение ее товаров в топологических зонах с тем, чтобы избавиться от «мертвого груза» и обеспечить оптимальное с финансовой точки зрения сочетание товаров, находящихся на различных стадиях жизненного цикла.

Альтернативный подход, позволяющий избежать некоторых недостатков матрицы БКГ «рост — доля», был предложен «Дженерал Электрик» и «МакКинси». Попытка «Дженерал Электрик» проанализировать свой весьма диверсифицированный портфель привела к построению матрицы из 9 ячеек, основанной на двух измерениях — долговременной привлекательности отрасли и конкурентоспособности предприятия. Оба измерения включают несколько факторов, а не один фактор. Критерии определения долговременной привлекательности отрасли, по Томпсону и Стрикленду, включают: размер и темп роста рынка; технологические требования; остроту конкуренции, барьеры на пути входа в отрасль и выхода из нее; сезонные и циклические факторы; потребность

в капитале; формирующиеся в отрасли возможности и угрозы; фактическую и прогнозируемую прибыльность отрасли; социальные, экологические факторы и степень регулирования. Чтобы получить формальный фактический показатель долговременной привлекательности отрасли, отобраным факторам придают веса с учетом их значимости для руководства компании и их роли в стратегии диверсификации. Сумма весов должна составлять 1,0. Взвешенные рейтинги привлекательности получают путем умножения рейтинга отрасли по каждому фактору (используя шкалу весов от 1 до 5 или от 1 до 10) на вес фактора.

Рейтинги привлекательности рассчитываются для каждой отрасли, представленной в портфеле компании. Показатель привлекательности каждой отрасли определяет ее положение на вертикальной шкале рис. 2.

Чтобы получить количественную меру конкурентных преимуществ

Привлекательность отрасли/рынка			
Высокая		Средняя	Низкая
Позиция подразделения Высокая — Средняя — Низкая	Инвестировать/расти	Инвестировать/расти	Селекция/зарабатывать
	Инвестировать/расти	Селекция/зарабатывать	Собирать урожай/деинвестирование
	Селекция/зарабатывать	Собирать урожай/деинвестирование	Собирать урожай/деинвестирование

Рис. 2. Матрица McKinsey

предприятия, каждое из них оценивается с использованием того же подхода, что и при оценке привлекательности отрасли.

Факторы, учитываемые при оценки конкурентоспособности включают: долю на рынке, относительное состояние удельных затрат, способность соревноваться с конкурирующими фирмами по качеству продукции, знание покупателей и рынков, наличие компетенции в ключевых областях, достаточный уровень технологического ноу-хау, квалификация руководства и прибыльность в сопоставлении с конкурентами. Аналитики могут выбирать между оценкой всех хозяйственных единиц по тем же общим факторам или оценкой каждой единицы с учетом факторов, наиболее уместных применительно к отрасли. Конкурентоспособность каждого предприятия определяет его положение на горизонтальной оси матрицы, которое показывает, заслуживает ли оно быть отнесенным к слабой, средней или сильной.

Баллы привлекательности отрасли и конкурентоспособности служат основой для отнесения к одной из девяти ячеек матрицы. В матрице «привлекательность отрасли — позиция в конкуренции» площадь кругов пропорциональна размеру отрасли, а доли в круге отражают долю единицы на рынке³.

Экономико-математические методы базируются на оптимизационной процедуре, предполагающей максимизацию (минимизацию) определенных показателей при наличии ограничений.

Если предположить, что одной из целей портфельного анализа является максимизация финансовых средств, получаемых предприятием от продажи совокупности выпускаемой фирмой товаров. В качестве ограничений выступают имеющиеся финансовые ресурсы компании, ее производственные мощности и т. п., а также рыночные возможности. В этом случае задача примет следующий вид:

$$Z = p \times x \rightarrow \max,$$

$$A \times x \leq b,$$

$$x \geq 0, x — \text{целые}$$

Здесь: n — число переменных;

m — число ограничений;

z — целевая функция;

$p = (p_1, \dots, p_n)$ — вектор-строка с ценами выпускаемой компанией продукции;

$x = (x_1, \dots, x_n)$ — вектор-столбец, содержащий неизвестные переменные, оптимальные отражающая объемы выпуска продукции исходя из существующих цен и ограничений;

A — действительная блочная матрица размерностью $m \times n$, содержащая факторы органичней по имеющимся у компании ресурсам, необходимым для производства товаров, и прогнозам возможных продаж;

$b = (b_1, \dots, b_m)^T$ — блочный вектор ограничений, содержащий ограничения по имеющимся у компании ресурсам, необходимым для производства товаров, и прогнозам возможных продаж.

Решение данной задачи позволяет, исходя из имеющихся внутрифирменных и рыночных ограничений, определить оптимальный товарный портфель.

Каждый и рассмотренных методов имеет свои преимущества и ограничения. Поэтому оптимальным вариантом при проведении портфельного анализа является сравнительный критический анализ результатов, полученных несколькими методами.

³ Ляшко Ф.Е., Приходько В.И., Тютюшкина Г.С. Стратегический менеджмент в авиастроении: Учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2003. С.77.

Лихошерстова Г. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
НИУ «Белгородский государственный университет»*

Основополагающие модели и принципы управления региональным рынком туризма

В статье рассматривается процесс взаимодействия между различными сферами экономики, представляющий собой базовую модель для перспективного развития туризма. В данном случае для повышения эффективности взаимовыгодного сотрудничества и развития туризма необходимо консолидировать усилия государственных органов власти и представителей туристского бизнеса.

Ключевые слова: туризм, консолидация, региональный рынок, территориальный потенциал, стратегия, рост, эффективность.

Fundamental models and management principles regional market of tourism

The article considers the process of interaction between different sectors of the economy, representing the basic model for the perspective development of tourism. In this case, to increase the efficiency of mutually beneficial cooperation and development of tourism it is necessary to consolidate the efforts of public authorities and representatives of tourist business.

Keywords: tourism, consolidation, the regional market, territorial capacity, strategy, growth, efficiency.

Туризм — значимая сфера деятельности современной экономики, направленная на удовлетворение потребностей населения и повышение качества жизни, одна из сфер не приводящая к истощению природных ресурсов.

Туристский бизнес является одним из направлений способствующий мобилизации потенциала национального роста, повышению качества и уровня жизни. Практика же российских предприятий в этой сфере показывает определенный дефицит научно-обоснованных методов в управлении мобилизационным потенциалом страны, что в свою очередь не может не привести, в конечном счете, к снижению эффективности использования материальных и финансовых ресурсов. Усугубление процесса снижения эффективности следует связывать, прежде всего, с возрастанием информационных потоков и несовершенной

их обработкой, усилением конкурентной борьбы и изменением конъюнктуры современного рынка [1]. Следуя аналогии появляющихся проблем, возникает и необходимость в создании такого механизма в управлении развитием, который бы позволил воспринять эти изменения, распознать и обеспечить соответствующую адаптацию на основе использования современных технологий, разработки, внедрения и реализации процессных подходов в новых стандартах управления. Современное системное управление туристской сферы, как и других сфер, основано на тенденции определения уровней централизации – децентрализации, сущность которых сводится к обеспечению защиты системы и возможности продуктивного развития инициативных звеньев, при этом иницируется возможность поддержки многофункциональности, интеграции и замещения отдельных функций системы. Проведение многоуровневого анализа действующих управляющих систем предопределяет и тем самым выделяет основные линии концептуальных изменений в области:

- разработки и создания теоретических основ с целью проведения системного анализа;
- построения адекватной исследовательской составляющей к процессу системного подхода;
- приложения системных идей и методов, как сфере прикладной [2].

Поэтому возникающая логико-методологическая проблематика формирующихся современных подходов в управлении развитием туристской сферы, решается путем проведения логического анализа, где логистический подход основан на системных исследованиях – логике связи, изменений и развития.

Построение на этой основе современной концепции развития туристской сферы возможно по самым различным направлениям, например:

- выявлением изоморфизмов, т.е. использованием сходных по форме законов в различных научных областях и как следствие, построение обобщенных научных моделей;
- расщеплением действующей системы управления на структурные уровни, для обеспечения уточненных уровней связи (горизонтальной, вертикальной).

Исследование сферы туристского рынка осуществляется с помощью различных подходов и методов, но к наиболее используемым, при проведении исследования в сфере туризма, следует отнести:

- институциональный подход – подразумевает изучение разных туристских институтов;

- управленческий подход – перспективный подход, ориентированный на отдельные объектные единицы, то есть имеет микроэкономический характер;
- экономический подход – подход, основанный на изучении рыночного спроса и предложения, и как следствие, влияния на платежный баланс страны;
- географический подход – специализируется на изучении туристской зоны;
- социологический подход обусловлен социальной направленностью туризма, изучением индивидуального и группового поведения туристов и их комплексного влияния на общество;
- системный подход по изучению сферы туризма, как отрасли, объединяет подходы в единый комплексный подход, где на микроуровне исследуется деятельность туристских фирм, а на макроуровне – целостная туристская система страны или региона.

На основе действующей нормативно-правовой базы Российской Федерации, сформированы и выделены основополагающие принципы по управлению туристским рынком (рис. 1) [3]:

- принцип обеспечения безопасности – основан на соблюдении требований безопасности во время путешествий;
- принцип государственной поддержки – соблюдение социальных подходов и экономическое обеспечение развития на уровне государства;
- принцип общедоступности – обеспечивает равенство граждан на доступный отдых и передвижение;
- принцип обеспечения безопасности – основан на соблюдении требований безопасности во время путешествий;
- принцип государственной поддержки – соблюдение социальных подходов и экономическое обеспечение развития на уровне государства;
- принцип общедоступности – обеспечивает равенство граждан на доступный отдых и передвижение;
- принцип международного сотрудничества – реализует процесс развития и укрепления связей между государствами;
- принцип гласности и открытости – открытость и гласность – знание гражданами РФ принимаемых в сфере туризма решений и правовых актов и т.д.

Модели развития мест туристского назначения осуществляются в соответствии с планом развития, и представляют собой сложный



Рис. 1. Принципиальные основы государственного управления

процесс гармонизации отношений между человеком и окружающей средой:

Первая модель. Осевое развитие исторических или культурных центров находится внутри зоны. Модель основана на предположении, что основной акцент будет сделан на состоянии окружающей среды или культурное и художественное наследие, имеющееся в данном регионе.

Вторая модель. Развитие зоны, характеризующей новые центры интереса, это часть варианта модели 1, но в данном случае усилия, вкладываемые в развитие инфраструктуры, сопровождаются необходимостью строительства и оборудования ряда центров, представляющих интерес для путешественников. Модель предполагает, долгосрочность и крупномасштабность. Поэтому основным предположением в стратегии развития, на котором основывается данная модель, является то, что будут учтены все возможные инвесторы и изысканы необходимые средства.

Третья модель. Поэтапное развитие крупной новой зоны в качестве противовеса существующим естественным районам привлечения туристов. Главное отличие от двух предыдущих — то, что она имеет протяженность во времени и ее область постепенно расширяется, т.е. новые места назначения с большим количеством привлекающих факторов будут неизбежно центрами, умеренными по своей насыщенности, но интегрированными в жизнь общества.

Четвертая модель. Развитие при слабой насыщенности и активных контактах «посетитель — местный житель». Модель развития основывается на различных предпосылках для организации нового места туристского назначения, выбирается зона, где отсутствуют городские центры и современная инфраструктура. В качестве места туристского назначения зона — туристская деревня, включает ряд сельских поселений, в которых размещение посетителей полностью интегрировано. Деятельность местных жителей и туристов также интегрирована, что позволяет им лучше познакомиться друг с другом через прямой контакт [4].

Рассмотренные модели, демонстрируют, то, что государственная поддержка развития туристской сферы предопределена уровнями власти, совместное взаимодействие которых, может способствовать формированию эффективной системы поддержки малого бизнеса. Приведенный классификатор инструментов государственного управления и регулирования по сферам их применения, показывает ту роль, и ту сущность, которую несут в себе органы администрирования:

1. Правовая сфера: совершенствование нормативно-правовой базы; развитие методологии стандартизации, сертификации в сфере туризма; таможенное регулирование; установление правил въезда, выезда и пребывания на территории РФ с учетом интересов развития туризма; борьба с преступностью и коррупцией.

2. Экономическая сфера: налоговое регулирование; целевое бюджетное финансирование программ развития туризма; создание благоприятных условий для инвестиций в туризм; увеличение инвестиций в человеческий капитал.

3. Социальная сфера: решение проблем адресного социального туризма.

4. Научно-образовательная сфера: развитие научного исследования в сфере туризма; создание информационно-аналитической базы; обеспечение профессиональных кадров для туристской деятельности.

5. Сфера организации туризма: формирование имиджа России на мировом рынке туризма; содействие в продвижении туристского продукта на внутренний и мировой рынки; содействие участию в международных туристских программах; создание условий для многоцелевого использования туристской инфраструктуры; координация деятельности и инвестиций государственного и частного секторов в области развития туризма [5–6].

Рассматривая систему органов государственного управления туристским рынком, представляется целесообразным выделить несколь-

ко разграничительных компетенций, непосредственно относящихся к тому или иному представителю органов власти:

1. Областное Собрание депутатов — включает такие компетенции в сфере туризма как:

- принятие законов и иных нормативно-правовых актов области по вопросам регулирования туристской деятельности;
- утверждение областных комплексных целевых программ по развитию туристской деятельности;
- другие полномочия, установленные законодательством Российской Федерации и области.

2. Администрация области — осуществляет контроль за сертификацией туристского продукта; координирует деятельность органов и организаций сферы туризма; утверждает порядок предоставления туристских услуг туроператорами и туристскими агентами на объектах государственной собственности, расположенных на территории области; создает координационный совет по туризму для координации деятельности органов исполнительной власти области, органов местного самоуправления, общественных организаций и объединений в сфере туризма и предприятий туристской индустрии; принимает нормативно-правовые акты в пределах компетенции по вопросам регулирования туристской деятельности; формирует внебюджетные фонды развития туризма т.д.;

3. Органы местного самоуправления в сфере туризма: создают советы по туризму по вопросам взаимодействия и координации деятельности общественных организаций и объединений в сфере туризма и организаций туристской индустрии на территории муниципальных образований; утверждают положения о муниципальных официальных туристских агентах; осуществляют взаимодействия с муниципальными образованиями области по вопросам туризма; разрабатывают и реализуют муниципальные программы по развитию туристской деятельности; формируют целевые муниципальные внебюджетные фонды развития туризма и т.д. [7].

Таким образом, уточняя, определяя и разграничивая компетенции представителей органов власти, следует, что данный процесс, как правило, требует их систематизации. Это можно сделать с помощью превентивных и корректирующих мер. К превентивным мерам надлежит отнести соответствие туристской фирмы условиям финансовых гарантий, а туристского продукта — условиям сертификации. К корректирующим мерам, или мерам защиты, следует отнести контроль за соблюдением прав потребителя. Поэтому, территориальное управле-

ние и контроль за выполнением программных мероприятий остаются прерогативой областных и местных органов администрирования. Реализация изложенных предложений должна способствовать созданию и укреплению режима наибольшего благоприятствования развитию туризма, создавать реальные стимулы для осуществления отечественных и иностранных инвестиций в сферу туризма.

Используемые источники

1. Барзыкин, Ю.П. Развитие туристской отрасли в России [Текст] / Ю. П. Барзыкин // Турбизнес. 2007. № 11. С. 18–20.
2. Боголюбов, В.С. Факторы и условия устойчивого развития системы туризма: региональный аспект [Текст] : монография / В.С. Боголюбов, С.А. Севастьянова. СПб.: Изд-во «Инфо-да», 2005.
3. Борисова, Е.А. Целевые программы как инструмент развития туризма в России [Текст] / Е.А. Борисова // Туризм: право и экономика. 2007. № 3. С. 9–13.
4. Елеева, З.Б. Туристская индустрия 10 лет спустя: прогноз развития отрасли [Текст] / З. Б. Елеева // Турбизнес. 2007. № 10. С. 64–66.
5. Калинина, Л.Е. Государственное управление в сфере туризма [Текст] / Л.Е. Калинина // Туризм: право и экономика. 2007. № 2. С. 4–9.
6. Моисеева, Т.В. Актуальные проблемы государственного регулирования развития туризма в России [Текст] / Т.В. Моисеева // Туризм: право и экономика. 2007. № 1. С. 2–4.
7. Попова, Р.Ю. Государственное регулирование, становление и развитие туризма в России [Текст]: учеб.-метод. пособие / Р.Ю. Попова. М. : МГГУ, 2001.

Мансуров Р. Ш.

*кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский государственный
технический университет им. Р. Е. Алексеева*

Лещенко Е. С.

*старший преподаватель,
Нижегородский государственный
технический университет им. Р. Е. Алексеева*

Определение основных участников при формировании конкурентоспособности компании

В статье рассмотрены основные участники предпринимательской деятельности, интересами которых являются обеспечение конкурентоспособности предприятий. Дан краткий обзор основных показателей всех участников на уровне микросреды и макросреды. На основе принципа Лафетта показана возможная неэффективность выбранных стратегий развития предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, принцип Лафетта, инвестиционный проект, доходность, бизнес-среда, экономический показатель.

Definition of key players in the formation of a company's competitiveness

The article deals with key players of business, whose interests are to ensure the competitiveness of enterprises. A brief overview of the main indicators of all participants at the micro and macro. On the basis of Laferra shows a possible inefficiency of the chosen enterprise development strategies.

Keywords: competitive capacity of enterprise, The principle Laferra, Investment project, The profitability, The business environment, An economic indicator.

В современных условиях хозяйствования при формировании программы по повышению конкурентоспособности требуется учет интересов различных его участников. Их можно разделить согласно теории стратегического планирования на два уровня.

Первый уровень-микросреда. В микросреду включаются участники ближнего окружения проекта.

К ним можно отнести:

- менеджеров;

-
-
- поставщиков;
 - посредников;
 - потребителей;
 - конкурентов;
 - акционеров;
 - инвесторов;
 - кредиторов;
 - персонал.

В свою очередь каждый участник микросреды действует в рамках более обширного уровня-макросреды. На данном уровне воздействие на промышленное предприятие не поддается контролю и действует вне зависимости от деятельности предпринимательских структур. Стратегия должна соответствовать тому, что может сработать в данной отрасли в данной стране в данное время¹.

Макросреда складывается из:

- демографической среды;
- экономической среды;
- природной среды;
- научно-технической среды;
- политической среды;
- культурной среды.

Рассмотрим каждый уровень более подробно.

На уровне микросреды одним из основных участников является предприятие. Оно может выступать как в качестве реализатора индивидуальной программы по формированию конкурентоспособности, так и участвовать в общей программе, в которой может быть несколько предприятий.

При формировании программы по повышению конкурентоспособности на предприятии должны учитываться интересы прочих групп внутри самого предприятия. К ним можно отнести: менеджеров разных уровней; финансовые службы; службы НИОКР; материально-техническое снабжение; производственная служба, бухгалтерия.

К основным показателям интересующих менеджеров предприятия можно отнести: прибыль; рентабельность; текущие затраты; валовой доход; дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; ставка доходности.

¹ Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. В. Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2012. (Серия «Классика МВА»).

Интересы поставщиков.

В качестве поставщиков могут выступать не только отдельные лица, но и сами предприятия, которые обеспечивают производство материальными ресурсами. Они сами в первую очередь заинтересованы поставлять свою продукцию или услугу промышленному объекту. Важно, чтобы соглашения с ними были заключены на длительные сроки и условия этих соглашений были стабильны. Поставщики также могут выступать в роли подрядчиков и инвесторов. Например, за первоочередное право поставлять свою продукцию проекту, будущий поставщик может принять участие в его создании. При этом проект обретет еще один источник капитала, а у поставщика появится возможность снизить свой рыночный риск и получить доход от реализации проекта.

Показатели, интересующие поставщиков: срок поставок; цена поставляемой продукции; условия оплаты; требования к качеству продукции.

Интересы посредников.

В качестве посредников могут выступать: торговые посредники; фирмы-организаторы товародвижения; кредитно-финансовые учреждения.

Каждый посредник заинтересован в определенных показателях.

Показатели, интересующие торговых посредников: срок поставок; цена поставляемой продукции; качество продукции;

Показатели, интересующие фирмы-организаторов товародвижения: срок поставок; объем производимого товара.

Показатели, интересующие кредитно-финансовые учреждения: срок окупаемости инвестиций; экономический эффект; внутреннюю норму доходности инвестиционного проекта; имидж компании.

Интересы потребителей.

Крупный промышленный проект может растянуться на долгие годы, и за время его осуществления могут существенно измениться условия рынка. Поэтому будет хорошо, если потребители продукции проекта заранее будут известны и изначально являться его участниками. Потребители могут предоставлять гарантии по выкупу определенной доли продукции на определенных условиях. В более сложных случаях они могут выступать и в роли инвестора проекта. Например, в газовой промышленности инвесторы вкладывают деньги в создание газопровода в счет будущей поставки газа по этой трубе в определенном количестве. Если же производится продукция, то предоставляемый проекту кредит погашается произведенным товаром. Подобные соглашения страхуют рыночные риски инвестиционного проекта. Суть

страхования в данном случае состоит в том, что потребители авансируют деньги в строительство объекта в счет цены за продукцию или услугу, которую все равно придется платить после ввода объекта в строй. При этом потребители получают определенную скидку на продукцию в связи с тем, что платят раньше.

Потребителей можно разделить на:

- организации, приобретающие товары и услуги с целью использования их в процессе производства;
- отдельные лица, приобретающие товары и услуги для личного потребления;
- организации, приобретающие товары для последующей перепродажи;
- государственные организации, которые приобретают товары и услуги либо для последующего их использования в сфере коммунальных услуг, либо для передачи этих товаров и услуг тем, кто в них нуждается;
- иностранные потребители.

Рассмотрим показатели, интересующие каждого потребителя.

Организации, приобретающие товары и услуги с целью использования их в процессе производства заинтересованы в: цене товара; качестве товара; сроке поставок; условиях поставок; условиях оплаты.

Отдельные лица, приобретающие товары и услуги для личного потребления заинтересованы: в цене товара; в качестве товара.

Организации, приобретающие товары для последующей перепродажи заинтересованы в: сроке поставок; цене товара; спросе на данный товар; условиях оплаты; условиях поставок.

Государственные организации будут заинтересованы в: качестве продукции; цене продукции.

Иностранные потребители заинтересованы в: цене товара; качестве товара; сроке поставок; условиях поставок; условиях оплаты.

Интересы акционеров.

Определение эффективного решения с позиций акционеров осуществляется при следующих допущениях:

а) учитываются денежные притоки и оттоки, относящиеся к акциям, а не к их владельцам (не учитываются потоки акций, возникающие на вторичном рынке);

б) на выплату дивидендов направляется вся чистая прибыль после расчета с кредиторами, создания финансовых резервов и выплаты налога на дивиденды;

в) в денежный поток включаются: притоки (выплачиваемые по акциям дивиденды), оттоки (расходы на приобретение акций).

В данном случае возможны следующие виды противоречий:

- противоречия между интересами акционеров и руководства предприятия;
- противоречия между акционерами и инвесторами;
- противоречия между государственными органами и акционерами. Например, при оценке бюджетной эффективности возможны противоречия между притоками и оттоками. Притоки от налогов и отчислений во внебюджетные фонды, установленные действующим законодательством, могут быть меньше оттоков, которые характеризуются предоставлением бюджетных ресурсов в виде инвестиционного кредита (льготного налогообложения).

При определении состояния производственных объектов с позиций акционеров противоречия между притоками и оттоками могут так же заключаться в следующем: расходы на приобретение акций существенно превышают дивиденды, выплачиваемые по акциям.

Показатели, интересующие акционеров:

- коэффициент равный отношению цены к прибыли на акцию;
- ставка доходности собственного капитала;
- ставка доходности акционерного капитала;
- прибыль на акцию;
- дивиденды на акцию;
- соотношение дивидендов и активов.

Интересы инвесторов.

Одна из основных категорий участников промышленного предприятия является категория инвесторов. Их можно разделить на спонсоров и долевых инвесторов. Очень часто спонсоры являются основными поставщиками долевого капитала для проекта. Однако, в отличие от долевых инвесторов, они играют более активную роль в организации реализации промышленного объекта и часто заинтересованы в конечном продукте проекта даже больше, чем в получении доходов от проекта непосредственно. Кроме того, спонсоры могут страховать риски проекта, взяв на себя, например, обязательства перед кредиторами по поводу возвращения суммы долга. Также они могут дать гарантии предоставить в той или иной форме финансовую поддержку проекту в случае возникновения у него проблем с ликвидностью.

В ряде случаев промышленный объект может осуществляться потенциальным потребителем его продукции или поставщиком, который хотел бы поставлять свою продукцию или услугу данному предприятию. Тогда интерес спонсоров состоит в получении действующего объекта. Примером данной ситуации является предприятие, которое участвует в строительстве фабрики по переработке сырья, чтобы потом поставлять свое сырье на эту фабрику для последующей переработки. Вложенные в строительство деньги компенсируются в будущем низкой комиссией за услуги фабрики после ее запуска, а также возможностью вывести на мировой рынок качественный и недорогой продукт переработки. Одним из основных критериев интересующий инвесторов является критерий внутренней нормы доходности. Он представляет собой такую ставку дисконтирования при которой экономический эффект проекта равен нулю. Графически его можно показать на следующем рисунке 1.

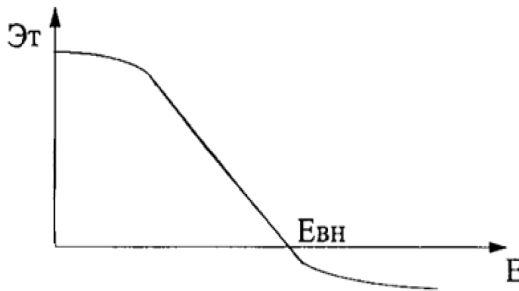


Рис. 1. Критерий внутренней нормы доходности

Сущность данного критерия такова: внутренняя норма доходности по проекту должна быть больше ставки предъявляемой инвесторами. Если ВНД по проекту больше ставки инвестора и выполняется условие:

$$E_{вн} > E_{и},$$

где $E_{и}$ — ставка инвестора, следовательно, проект с позиции инвестора можно считать эффективным. Если данное условие не выполняется, то проект отклоняется.

Показатели, интересующие инвесторов:

- срок окупаемости инвестиций;
- экономический эффект;
- внутренняя норма доходности проекта.

Интересы кредиторов.

О кредиторах, как об участниках промышленного предприятия можно сказать, что они также предоставляют заемный капитал проекту и иногда страхуют риски других участников проекта. В последнем случае они выступают в роли гарантов. Основной интерес кредиторов состоит в своевременном и полном обслуживании предоставленного долга. Привлекательность промышленного объекта для них они представляют:

- в надежных гарантиях против кредитного риска, которые предоставляют им спонсоры;
- в более высоком покрытии долга активами проекта в период погашения долга;
- в высокой процентной ставке при прочих равных условиях; в ликвидности долга.

Интересы персонала.

Показатели, интересующие персонал:

- уровень заработной платы;
- условия труда;
- требования к качеству продукции.

Интересы государства.

Во многих проектах непосредственным участником является государство в лице правительственных и государственных органов власти. Мотивом участия государства в хозяйственной деятельности предпринимательских структур чаще всего не является непосредственно коммерческая выгода. Государство — это спонсор, гарант, кредитор, который заинтересован, прежде всего, в действующем объекте, имеющем народнохозяйственное значение.

Например, государство будет заинтересовано в создании предприятий инфраструктуры, публичного сектора экономики и т.п. Кроме того, мотивом государственного участия может стать получение финансовых эффектов в виде повышения налоговых сборов или притока твердой валюты. Создание проектов, имеющих большое значение для национального престижа, также может проходить при непосредственном спонсировании со стороны органов государственной или муниципальной власти.

Доходы государственного бюджета состоят из налогов, взимаемых как центральными, так и местными органами власти; государственных займов; поступлений так называемых внебюджетных или целевых фондов. Создание внебюджетных фондов обусловлено необходимостью мобилизации крупных финансовых ресурсов для конк-

ретных целей, прежде всего, социально-экономического характера. К их числу относятся социальное страхование, строительство дорог, охрана окружающей среды, подготовка и переподготовка рабочей силы и многое другое.

По своей структуре расходные статьи бюджета подразделяются:

- на расходы по государственному управлению;
- военные расходы;
- расходы на социально-экономические цели;
- расходы на хозяйственную деятельность государства;
- расходы по осуществлению внешнеэкономической деятельности.

Государственный бюджет всегда представляет собой компромисс между основными группами носителей различных социально-экономических интересов в стране. Это компромисс между собственниками и работающими по найму по вопросам налогообложения собственности, доходов и заработной платы, по поводу бюджетных расходов на социальные цели; компромисс между общегосударственными и местными интересами; компромисс между промышленными и сельскохозяйственными районами в отношении распределения налогов и бюджетных дотаций, ориентиров государственной территориальной структурной политики; компромисс между интересами отдельных отраслей и фирм по поводу налогов и субсидий, льготных кредитов и государственных заказов, подрядов на строительство, инвестиционных премий. Следовательно, требуется поиск компромиссных решений, удовлетворяющий всех участников.

Интересы налоговых органов.

Прямой обязанностью налоговых органов различных уровней является повышение собираемости налоговых платежей. Налоги, взимаемые в России, подразделяются на федеральные, региональные и местные. Указанные категории налогов формируют доходные части соответствующих бюджетов. Несбалансированность бюджетов может приводить к возникновению социальной напряженности. Следовательно, возможны противоречия в подходах органов власти различных уровней.

Наиболее характерными являются противоречия между налоговыми органами и разного рода налогоплательщиками, в частности, предприятиями различных отраслей промышленности.

Анализ недоимки показывает, что причины имеющейся задолженности по платежам в бюджет кроются не только в недобросовестных действиях конкретных предприятий. В определенной мере этому

способствует само государство. Наиболее ярким примером является наличие задолженности бюджетов разных уровней перед предприятиями и организациями (в частности по государственному заказу и заработной плате). Кроме того, указывается нерациональность политики формирования цен на доносители. Имеет место несовершенство действующего законодательства по взиманию налоговых платежей, существуют противоречия между нормативными актами.

Известно, что при установлении налоговых ставок следует использовать принцип (кривую) Лафетта. В соответствии с этим принципом эффективность функционирования налоговой системы снижается при превышении определенного уровня налогообложения. Данное условие на практике во многих случаях не учитывается. Поэтому, вместо повышения уровня сбора налогов происходит его существенное снижение, что приводит к значительному уменьшению валового внутреннего продукта.

Макросреда складывается из следующих факторов:

Природные факторы включают:

- дефицит некоторых видов сырья (разрушение озонового слоя, вырубки, истощение невозполняемых ресурсов — нефти и т.д.);
- рост загрязнения среды;
- решительное вмешательство государства в регулирование природных ресурсов.

Научно-технические факторы включают:

- ускорение научно-технического прогресса;
- появление безграничных возможностей в создании новых товаров, биотехнологий, робототехники и т.п.;
- рост ассигнований на НИОКР;
- ужесточение госконтроля за качеством и безопасностью товара.

Политико-правовые факторы представлены:

- законодательством по регулированию предпринимательской деятельности;
- повышением требований со стороны государства к государственным учреждениям, следящим за соблюдением законов;
- ростом числа групп по защите интересов общественности.

Культурные факторы определяются:

- субкультурой в рамках единой культуры;
- временными изменениями вторичных культурных ценностей (прически, мода);
- отношением людей к самим себе — приверженностью к определенным товарам;

- отношением людей к обществу, природе, к мирозданию (культурные интересы).

Различия в оплате и производительности труда, инфляции, ценах на энергоносители, налоговых ставках, законодательных нормах и прочем определяют различия в производственных издержках в разных странах. В некоторых странах можно существенно снизить затраты за счет более низкой стоимости ресурсов производства, менее жесткого государственного регулирования или наличия уникальных природных ресурсов. Размещение производственных мощностей в странах с низким уровнем издержек производства (или сотрудничество с поставщиками, чьи производственные мощности размещены в таких странах) обеспечивает компании конкурентное преимущество перед соперниками.

Качество бизнес-среды страны — еще одно важное преимущество: правительства некоторых стран заинтересованы в привлечении зарубежных инвестиций и стремятся создать благоприятную для иностранных инвесторов деловую среду. Колебания курса валют могут свести на нет географические преимущества по издержкам или, наоборот, превратить невыгодное по издержкам местоположение в конкурентное².

Национальные правительства полностью регулируют условия бизнеса и деятельность иностранных компаний на своих внутренних рынках. Правительство может устанавливать внутренние стандарты на товары, произведенные на территории его страны зарубежными компаниями, вводить тарифы или квоты на импорт, ограничивать экспорт для повышения ресурсообеспеченности местной промышленности, регулировать цены на импортные и отечественные товары. Кроме того, инвесторы должны тщательно изучить действующие в интересующих их странах технические стандарты, сертификацию продукции, условия одобрения инвестиционных проектов и вывоза капитала за рубеж, распределение долей собственности между зарубежной компанией и местными акционерами. В одних странах вводятся государственные субсидии и ссуды под низкие проценты для отечественных компаний, чтобы повысить их конкурентоспособность перед иностранными компаниями. В других правительства, заинтересованные в создании новых производственных мощностей и рабочих мест, предлагают зарубежным компаниям содействие в форме субсидий, привилегированного доступа к рынку и технической помощи.

² Томпсон мл. Артур, А., Стрикленд III А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2012.

Бизнес-среда и характер конкуренции вместе с различиями в культуре и политике разных стран формируют конкурентную стратегию компании на внешних рынках.

Также повышению эффективности способствует создание альянсов с местными или зарубежными партнерами, поставщиками, потребителями или заинтересованными группами³. Договоренности о совместном использовании ресурсов с поставщиками, некоторыми конкурентами или производителями дополнительных товаров, как и совместные взаимовыгодные инициативы, нередко повышают конкурентоспособность и эффективность компании.

Таким образом, при оценке конкурентоспособности каждого из участников лучше опираться на количественные оценки каждого критерия конкурентоспособности. Данный анализ позволяет понять, почему одни компании стабильно лидируют в своих отраслях, а другие так же стабильно уступают конкурентам.

Используемые источники

1. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. В.Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2012.(Серия «Классика МВА»).
2. Томпсон мл. Артур, А., Стрикленд III А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2012.
3. Kenichi Ohmae, «The Global Logic of Strategic Alliances», Harvard Business Review, March – April 1989, P. 143–154.

³ Kenichi Ohmae, «The Global Logic of Strategic Alliances», Harvard Business Review, March – April 1989, P. 143–154.

Миннехаметова И. М.

*старший преподаватель,
Казанский государственный университет
культуры и искусств*

Развитие положительной мотивации к формированию уверенности в себе в процессе подготовки будущего аниматора

В статье рассматриваются сложные и многогранные вопросы повышения мотивации, развития интереса к предметам по профессиональной деятельности у студентов.

Ключевые слова: формирование уверенности в себе, специалист анимационной деятельности, педагогические условия, мотивация, профессионально – деловое общение, информационный материал.

Development of positive motivation to self-confidence formation in the course of preparation of future animator

In article difficult and many-sided questions of increase of motivation, development of interest to subjects on professional work at students are considered.

Keywords: self-trust formation, the expert of animation activity, pedagogical conditions, motivation, is professional – business dialogue, an information material.

В последнее время организация культурно-познавательной, развлекательной, оздоровительной деятельности с использованием физических упражнений, спортивных массовых мероприятий, фестивалей требуют подготовки специалистов нового поколения – менеджеров-аниматоров, способных организовать эффективное сочетание процессов рекреации и туристско-экскурсионной деятельности.

Растущая потребность в услугах туристско-спортивной индустрии, необходимость проведения хорошо организованной работы с участниками спортивных туров обостряет проблему подготовленности менеджеров-аниматоров и разработки содержания и форм обучения специалистов.

Вхождение в жизнь в современных условиях требует от молодого специалиста анимационной деятельности таких современных качеств как: активность, настойчивость, ответственность, уверенность в себе, опти-

мизм, способность адаптироваться к меняющимся требованиям и условиям, умение отстаивать свои индивидуальные и групповые интересы.

Анализ литературы по теме исследования, обобщение опыта собственной педагогической деятельности позволили выделить следующие педагогические условия, которые будут способствовать успешному решению задачи формирования уверенности в себе у студентов. Одним из таких условий является развитие сознательной установки и положительной мотивации, а также потребности в формировании уверенности в себе как средством успешного овладения анимационной деятельностью.

Мотивация является важнейшим началом процесса овладения профессиональной анимационной деятельностью, обеспечивающим её успешную результативность. Мотивация определяется собственными побуждениями, потребностями личности обучаемого, что вызывает трудности вызова мотивации со стороны. Преподаватель влияет на мотивацию опосредованно, создает предпосылки, в результате чего у студентов появляется личная заинтересованность в будущей профессиональной деятельности. В процессе формирования уверенности в себе преподавателю необходимо создать обстановку профессионально-делового общения максимально приближенную к естественной. Для эффективной организации данного процесса необходимо глубокое знание мотивов обучаемых и умение правильно выявлять их и разумно управлять ими.

Сложность и многогранность вопроса повышения мотивации, развития интереса к предметам по профессиональной деятельности у студентов подчеркивают многие методисты и в связи с этим предлагают различные подходы к решению данной проблемы. Пути решения связываются с:

1) созданием специально разработанной системы упражнений, в результате выполнения которых, студенты ощущали бы результат своей деятельности;

2) вовлечением эмоциональной сферы в процесс освоения анимационной профессией;

3) характером педагогических воздействий преподавателя, в частности наличием стимулов и подкреплений;

4) использованием на занятиях аудиовизуальных средств.

Повысить мотивацию можно также:

1) вовлекая студентов в самостоятельную практическую работу ;

2) предлагая выполнять проблемные задания;

3) используя практический материал по опыту работы;

4) и, конечно, доброжелательным отношением к студентам.

Согласно психологическим исследованиям мотивации и интереса при формировании уверенности в себе у студентов усилия преподавателя должны быть направлены на развитие внутренней мотивации будущих специалистов, которая исходит из самой профессиональной анимационной деятельности и обладает наибольшей побудительной силой. Внутренняя мотивация определяет отношение обучаемых к будущей профессиональной деятельности и обеспечивает продвижение в овладении необходимыми качествами аниматора, в том числе, уверенности в себе. Если студента побуждает заниматься сама профессиональная деятельность, когда ему нравится говорить, читать, воспринимать информацию о будущей анимационной деятельности, узнавать новое, тогда можно утверждать, что у него есть интерес к своей будущей специальности и обеспечены условия для достижения определенных успехов.

Важную роль в мотивации уверенности в себя играет *содержание информационного материала*. Мотивационное влияние может оказывать лишь такой информационный материал, содержание которого соответствует наличным и вновь возникающим потребностям будущего аниматора.

Вера в свои силы, положительная самооценка, самоуважение, демонстрация взаимопонимания и дружелюбия, умение организовывать свой труд, свою жизнь, отражающие социально- профессиональную компетентность студентов считаются обязательными для любой профессии. Важно сохранить у студентов надежду на социальную и личную перспективу, ибо без неё, как было уже отмечено, человек утрачивает смысл существования и уверенность в себе.

В связи с этим возник очень важный теоретический и практический вопрос разработки спецкурса: «Поверь в себя», главной целью которого стало формирование уверенности в себе, как одного из важных качеств, необходимых для будущего аниматора. Содержание этого курса отражало содержательный компонент модели формирования уверенности в себе, а выявленные и обоснованные педагогические условия, способствовали более успешному обеспечению процесса формирования уверенности в себе у студентов-будущих аниматоров.

При разработке содержания программы: «Поверь в себя», при подборе психолого-педагогического иллюстративного материала преподаватель учитывал характер потребностей своих студентов. Для этого содержание учебного материала должно быть вполне доступно студентам, должно исходить из имеющихся у них знаний и опираться на них и на их жизненный опыт, но в то же время материал должен быть достаточно трудным и сложным. Если содержание информационного

материала не требует от студентов работы по его осмыслению и усвоению, то такой информационный материал не будет удовлетворять потребности студентов в постоянном развитии психических функций и личностных качеств, не будет развивать ярких эмоций. Поэтому легкий, малосодержательный информационный материал не будет способствовать возникновению и развитию новых потребностей в формировании необходимых для будущего аниматора личностных качеств, в том числе и такое качество, как «уверенность в себе».

Содержание каждого занятия по изучению программы: «Поверь в себя», было мотивированным, но не с помощью создания сиюминутных интересов или ссылок на практическую значимость в будущей жизни, а главным образом тем, что это содержание было направлено на решение серьезных проблем научно-теоретического познания психолого-педагогических явлений и объектов окружающего мира, на овладение методами такого познания. Только в этом случае у студентов создавалась перспектива на дальнейшее изучение, была создана основа для формирования содержательных мотивов формирования уверенности в себе.

Изучение каждого самостоятельного этапа или темы программы: «Поверь в себя» состояло из следующих трех основных этапов: мотивационного, операционально-познавательного и рефлексивно-оценочного.

Первый, *мотивационный*, этап помогал обучаемым осознать, почему и для чего им необходимо изучить данный раздел программы. Что именно им придется изучить и освоить, какова основная задача предстоящей работы. Мотивационный этап обычно состоит из следующих действий:

- *представление проблемной профессиональной ситуации*, которая вводит студентов в предмет изучения предстоящей темы (раздела) программы. Проблемная профессиональная ситуация может быть создана преподавателем разными приемами: а) постановкой перед студентами задачи, решение которой возможно лишь на основе изучения данной темы; б) беседой преподавателя о теоретической и практической значимости предстоящей темы (раздела) программы.
- *формулировка основной задачи*. Обсуждение основного противоречия (проблемы) в созданной профессиональной проблемной ситуации завершается формулированием основной задачи, которая должна быть решена в процессе изучения данной темы (раздела) программы. Формулировка основной задачи обычно производится преподавателем как итог обсуждения проблем-

ной профессиональной ситуации, которая решается успешно при наличии у будущего аниматора уверенности в себе. Такая задача показывает тот ориентир, на который студенты должны направлять свою деятельность в процессе изучения данной темы. Таким образом, проблемная задача создает основу для постановки каждым обучаемым перед собой определенных целей, направленных на формирование уверенности в себе.

- *самоконтроль и самооценка возможностей предстоящей профессиональной анимационной деятельности по изучению данной темы.*

После того как основная задача сформулирована, намечают и обсуждают план предстоящей работы.

Преподаватель сообщает время, отпущенное на изучение темы. На этом этапе можно провести анализ имеющихся знаний, оставшихся пробелов и того, что следует изучить на последующем этапе. Завершается данное обсуждение тем, что отдельные студенты дают самооценку своим возможностям по изучению темы, указывают, какой материал они повторят и какой акцентирует внимание на необходимость формирования уверенности в себе.

На втором, *операционально-познавательном*, этапе студенты усваивают содержание темы (раздела) программы и овладевают необходимыми действиями и операциями, входящими в его содержание. Роль данного этапа в становлении мотивации к профессиональной анимационной деятельности и необходимости формирования уверенности в себе, которая зависит главным образом от того, будет ли ясна обучаемым необходимостью всего содержания и отдельных его частей, всех действий и операций для решения основной учебной задачи, поставленной на мотивационном этапе.

Третий, *рефлексивно-оценочный*, этап является итоговым в процессе изучения всей программы, когда студенты учатся анализировать, оценивать собственную будущую профессиональную деятельность, сопоставляя результаты деятельности с поставленными основными и частными задачами в процессе изучения программы: «Поверь в себя». Качественное проведение этого этапа имеет большое значение в становлении мотивации к будущей профессиональной анимационной деятельности.

Работа по подведению итогов изучения пройденной программы организовывалась так, чтобы обучаемые смогли испытать чувство эмоционального удовлетворения от сделанного, получить удовольствие от познания нового и интересного материала, способствующего формированию необходимых профессиональных качеств, в том числе уве-

ренность в себе. Тем самым формировалась ориентация на переживание таких чувств в будущем, что могло привести к возникновению потребности в творчестве, познании, в упорной самостоятельной работе, т.е. к появлению положительной устойчивой мотивации к будущей профессиональной анимационной деятельности.

Используемые источники

1. Алишев Б.С. Структура и содержание ценностного мира личности // Развитие личности студента ССУЗ в социокультурном воспитательном пространстве. Тезисы докладов на региональной научно-практической конференции в Татарском государственном гуманитарном институте (г. Казань, 2003 г.). Казань, 2003. С. 18–21.
2. Бишоп С. Тренинг ассертивности. СПб.: Питер, 2001. (серия «Эффективный тренинг»).
3. Большая советская энциклопедия / А. В. Запорожца, Б.Ф. Ломова и др. Научно-исследовательский институт общ. и пед. психологии акад. пед. наук СССР. М.: «Педагогика», 1983.
4. Бульгина И.И. Туранимация как метод и форма социальной активности личности // Актуальные проблемы туризма – 99. М.: РМАТ. С. 5.
5. Власова Т.И., Богданов Ю.В. Проблемы повышения профессионального уровня туристских кадров// Развитие туризма в условиях современных интеграционных процессов: Материалы научно-практической конференции. Минск, 1997. С. 155–158.
6. Курило Л. В. Теория и практика анимации: Ч.1 Теоретические основы туристской анимации (Текст): Учебное пособие Л.В.Курило; Российская международная академия туризма. М.: Советский спорт, 2006.
7. Савонько Е.И. Оценка и самооценка как мотивы поведения школьников разного возраста // Вопросы психологии. 1975. № 4. С. 107–116.

Михель В.С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Методические основы реализации финансовой стратегии корпораций

Статья посвящена анализу методических основ реализации финансовой стратегии корпораций.

Ключевые слова: финансовая стратегия, реализация финансовой стратегии, методы реализации финансовой стратегии.

Methodical bases of realization of financial strategy of corporations

The article is devoted to the analysis of methodical bases of realization of the financial strategy of corporations.

Keywords: financial strategy, realization of the financial strategy, methods of realization of the financial strategy.

Растущая актуальность разработки и реализации стратегии обусловлена тем, что:

- организация является открытой системой: характер и социально-экономические результаты ее деятельности в решающей мере определяются растущим воздействием внешних факторов, к наиболее существенным из которых относятся: глобализация бизнеса, ускорение темпов научно-технического прогресса, разработка IT-технологий, обеспечивающих широкую доступность информации, в том числе в режиме on line, циклический характер ускоряющегося развития мировой экономики, рост амплитуды колебаний мирового фондового и валютного рынков и пр.;
- сохраняется важная роль внутренних факторов. Главными эндогенными проблемами многих российских организаций являются: низкая конкурентоспособность самих компаний и продуктов, предлагаемых ими; дальнейшее устаревание основных производственных фондов; низкий финансовый потенциал и невозможность сохранения устойчивого финансового равновесия. Созданию конкурентных преимуществ и получению высоких

финансовых результатов препятствуют использование устаревших, неадекватных масштабу и характеру бизнеса технологий управления, организационных структур и систем коммуникаций, отсутствие клиентоориентированного подхода в работе, низкая корпоративная культура, недостаточный уровень деловых компетенций менеджеров и неэффективность системы мотивации персонала. Выходом из создавшегося положения является разработка и реализация стратегий, способных принципиально изменить сложившуюся ситуацию и обеспечить позитивные сдвиги по ключевым направлениям развития, к которым, в первую очередь, относятся: рост конкурентоспособности компании, создание условий для ее инновационного развития, повышение эффективности управления персоналом.

В современной экономике финансовая стратегия предприятия играет определяющую роль в обеспечении эффективности финансовой деятельности предприятия, поскольку направлена на ее основные сферы: привлечение и использование финансовых ресурсов, координацию их потоков, что, в конечном счете, обеспечивает рост рыночной стоимости предприятия и благосостояния его собственников. Финансовая стратегия является мощным инструментом достижения приоритетных финансовых целей предприятия и его собственников. Степень эффективности реализации финансовой стратегии зависит от правильности ее разработки, полноты учета и оценки факторов, влияющих на предприятие. Это требует раскрытия сущности и содержания финансовой стратегии, ее функций, этапов, методов и инструментов, а также факторов, оказывающих воздействие на ее формирование.

Характер используемых методов и результаты управления реализацией финансовой стратегии в значительной мере определяются степенью нестабильности факторов внешней финансовой среды. Непредвиденные изменения этих факторов на отдельных этапах реализации финансовой стратегии несут в себе как дополнительные возможности, так и дополнительные угрозы финансовому развитию предприятия.

Основной задачей процесса реализации финансовой стратегии является создание на предприятии необходимых предпосылок для осуществления предусматриваемой финансовой поддержки его базовой корпоративной стратегии и успешного достижения конечных стратегических целей его финансового развития ¹.

¹ Усенко А. М. Оценка эффективности финансовой стратегии предприятия и управление ее реализацией//Финансовые исследования. 2007. № 16. С. 63–70.

Процесс реализации финансовой стратегии характеризуется следующими основными особенностями:

1. Управление реализацией финансовой стратегии направлено не на обязательное осуществление всех стратегических решений, предусмотренных программой стратегического финансового развития предприятия, а на достижение главной и основных стратегических целей его финансовой деятельности. Это связано с тем, что в процессе изменения условий внешней финансовой среды отдельные стратегические финансовые решения могут терять свою актуальность и заменяться новыми, более эффективными финансовыми решениями. В то же время главная и основные стратегические цели финансового развития предприятия, отражающие суть предусматриваемых стратегических изменений, носят, как правило, стабильный характер (их изменение может быть обусловлено только изменением целей базовой корпоративной стратегии или достаточно ощутимыми последствиями неожиданных изменений условий внешней финансовой среды).

2. Успешное осуществление реализации финансовой стратегии предприятия позволяет получить дополнительный эффект по сравнению с предусмотренным, так как на этом этапе стратегического процесса имеется возможность устранить все ошибки и несогласованности, допущенные на этапе ее разработки. И наоборот, при плохой реализации даже очень хорошей финансовой стратегии предприятие может не только не достичь ожидаемого эффекта, но даже снизить свой внутренний финансовый потенциал и создать проблемы с выполнением мероприятий базовой корпоративной стратегии.

3. На этом этапе стратегического процесса происходит существенное смещение акцентов стратегического финансового управления предприятием. Если на предшествующих этапах этот процесс носил аналитический характер, обеспечивая широту видения и прогноза ситуации финансового развития предприятия, то на этапе реализации стратегии основные управленческие усилия приобретают характер непосредственных действий, связанных с реакцией на изменения условий внешней финансовой среды, инновационным построением отдельных финансовых процессов и операций, умелым руководством персоналом и преодолением его сопротивления, стратегическим изменениям финансовой деятельности.

4. В процессе реализации финансовой стратегии важной предпосылкой успеха становится построение эффективных коммуникативных связей менеджеров финансовых служб с сотрудниками других функциональных подразделений и руководителями стратегических хозяйственных единиц, а также с внешними партнерами предприятия по финан-

совым отношениям. От эффективности этих связей в значительной степени зависит успешная реализация стратегических целей привлечения финансовых ресурсов из внешних источников и оптимальное их распределение в разрезе стратегических зон хозяйствования и стратегических хозяйственных единиц предприятия.

5. Реализация финансовой стратегии является наименее структурированным процессом управленческой деятельности с позиций готового набора конкретных управленческих решений и действий в той или иной реальной стратегической ситуации. Одни и те же управленческие решения в одинаковой ситуации, осуществляемые разными предприятиями и даже одним и тем же предприятием на разных стадиях процесса реализации финансовой стратегии могут привести к противоположным результатам.

Это связано с тем, что реализация финансовой стратегии на каждой стадии этого процесса протекает в разных организационных условиях осуществления финансовой деятельности, при различной степени интенсивности проявления факторов внешней финансовой среды и т.п. Все это определяет необходимость индивидуализации подходов к управленческим решениям, обеспечивающим реализацию финансовой стратегии предприятия.

Процесс управления реализацией финансовой стратегии предприятия строится по следующим основным этапам (рис. 1):

1. Обеспечение стратегических изменений финансовой деятельности предприятия
2. Диагностика характера изменений условий внешней финансовой среды на каждом этапе финансовой стратегии предприятия
3. Выбор методов управления реализацией финансовой стратегии предприятия, адекватных характеру текущих изменений условий внешней финансовой среды
4. Построение эффективной системы контроля реализации финансовой стратегии предприятия
5. Осуществление (при необходимости) корректировки программы стратегического финансового развития предприятия

Рис. 1. Последовательность процесса управления реализацией финансовой стратегии предприятия ²

² Бланк И. А. Финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 650.

Успех финансовой стратегии предприятия гарантируется при взаимоуравновешивании теории и практики финансовой стратегии; при соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям через жесткую централизацию финансового стратегического руководства и гибкость его методов по мере изменения финансово-экономической ситуации.

Предложения к формированию финансовой стратегии предприятия разрабатываются на основе выводов финансового анализа предприятия по объектам и составляющим генеральной финансовой стратегии в нескольких вариантах (не менее трех) с обязательной количественной оценкой предложений и оценкой их влияния на структуру баланса предприятия (построение прогнозного баланса и отчета о прибылях и убытках)³.

В зависимости от внешних условий реализации того или иного варианта генеральной финансовой стратегии ежеквартально разрабатывается оперативная финансовая стратегия с учетом финансовых показателей, достигнутых в предшествующем квартале. При необходимости может быть разработана стратегия достижения частных целей, как на год, так и на квартал.

Используемые источники

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 650.
2. Усенко А.М. Оценка эффективности финансовой стратегии предприятия и управление ее реализацией//Финансовые исследования. 2007. № 16. С. 63–70.
3. Финансы и кредит/под ред. Ковалевой А.М. М.: Финансы и статистика, 2005.

³ Финансы и кредит/под ред. Ковалевой А.М. М.: Финансы и статистика, 2005.

Мурашов А. М.

доцент Российской академии предпринимательства

О системном подходе в экономике природопользования

Статья рассматривает применение системного подхода в экономике природопользования. Автором предлагается схема устройства природно-антропогенных систем. Исследуются глобальные соглашения и их исполнение для достижения устойчивого развития Земли. Говорится о порядке получения данных в природопользовании и соотношении их системным научным представлениям.

Ключевые слова: системный подход, экономика природопользования, природно-антропогенные системы и подходы к их исследованию, концепция устойчивого развития, методы прогнозирования изменений и реальность, соотношение общего и частного, глобализация и регионализация.

About a system approach in environmental management economy

Article considers application of a system approach in environmental management economy. The author offers the scheme of the device of natural and anthropogenous systems. Global agreements and their execution for achievement of a sustainable development of Earth are investigated. It is told about a data acquisition order in environmental management and a ratio to their system scientific representations.

Keywords: a system approach, environmental management economy, natural and anthropogenous systems and approaches to their research, the concept of a sustainable development, methods of forecasting of changes and reality, a ratio of the general and private, globalization and a regionalization.

«Чем больше накапливаем мы новых знаний, тем более отнимаем мы у себя средств приобрести самое важное из всех; так что по мере того, как мы углубляемся в изучение человека, мы в известном смысле утрачиваем способность его познать».

Ж. Ж. Руссо

С точки зрения научного обоснования достаточно часто даже простейшие действия требуют весьма обстоятельных объяснений. Как свидетельствует опыт, воплощение чего-либо незамысловатого порой преимущественно именно в силу своей внешней простоты. Вот, казалось бы, вы совершенно точно знаете, что только что сделали то, дру-

гое и третье. Но простая просьба рассказать, как вы это сделали, у многих вызовет значительные затруднения.

Вне зависимости от того, чем в социальном плане являются собой все люди, они неизбежно используют природные блага. А их физическое существование фактически независимо от рода их деятельности и экономической состоятельности. Так, всякое появление человека на свет начинается с глотка воздуха, потребление которого воспринимается как естественное, и, более того, даровое право. Такой порядок вещей неизбежно, хотя и бессознательно, приводит к тому, что до сих пор обоснование всякого развития основывается на представлениях о неисчерпаемости природных ресурсов и неограниченности ассимиляционного потенциала природной среды. Что, безусловно, весьма опасно. Поскольку не соответствует действительности.

В экономике, особенно в так называемой «классической», под термином «земля» понимают сырьевые материалы, все «даровые блага природы», находящие применение в производственном процессе. Для сферы природопользования земельные ресурсы — это земная поверхность, пригодная для проживания человека и ведения им любых видов хозяйственной деятельности. Кроме количественных показателей — величина территории (площадь), она характеризуется качественными — рельефом, почвенным покровом, комплексом других природных условий и их распределением.

Попытки сопоставить эти представления и соотнести их друг с другом в экономике природопользования в последнее время преимущественно предпринимаются при помощи системного подхода.

Системный подход — это методологическое направление в науке, основная задача которого состоит в разработке методов исследования и синтеза сложно организованных объектов, а именно систем разных типов и классов. Это подход ориентирует исследователя на раскрытие целостности объекта, на выявление многообразных типов связей в нём и сведение их в единую картину.

На практике системный подход чаще всего реализуется в виде системного анализа, который включает совокупность методологических средств, используемых для подготовки и обоснования решений по сложным комплексным проблемам.

Методология системного подхода может использоваться и для конструирования новых систем. Данный подход стал особенно интенсивно развиваться в 60-е годы двадцатого века. Причина этого, несомненно, имела прикладной характер — для разработки моделей, иссле-

дуемых на ЭВМ, была необходима формализация признаков и свойств систем¹.

Алгоритм такого вида анализа в общем виде таков: выявление задействованных в процессе систем, определение связей между ними и собственно анализ того и другого. Анализируя по многим критериям взаимодействия Природы и Человека можно получить многослойную картину реальности. При этом природная сущность человека проявляется при рассмотрении его в качестве биологического вида, социальная — в качестве объекта социума. Человек заполняет Пространство и видоизменяет Среду, но при этом он же обитает в Среде, а при анализе сложившегося положения вещей оперирует понятиями Пространства.

В современном мире антропогенное преобразование естественных ландшафтов идёт столь активно, что уже не осталось сколько — нибудь крупных территорий абсолютно не затронутых деятельностью человека.

Более половины суши составляют разнообразные земледельческие, пастбищные, лесохозяйственные системы. При этом следует признать, что на формально «свободную» часть среды человечество в той или иной степени оказывает опосредованное влияние.

Таким образом, в результате взаимодействия общества и природной среды в процессе ведения хозяйственной деятельности образуются сложные многоуровневые системы. В разных источниках они могут называться по — разному (и просто Сложные Системы, и социо-эколого-экономические, и Природно-Антропогенные). Автору представляется в данном случае более предпочтительным именно последнее из перечисленных названий.

В теории сложных систем, каковыми, безусловно, являются природно-антропогенные, существуют два основных исследовательских подхода — механистический и энергетический. Первый ориентирован на гипотетическое конструирование сложно организованных систем, подобных существующим в реальности, и их последующему изучению, второй — на измерение вещественно-энергетических потоков, обеспечивающих функционирование природно-антропогенных систем.

Уже в конце 19-го века учёные начали серьёзно рассматривать то обстоятельство, что природа функционирует как целостная система. Такая идея развивалась независимо в русской, европейской и американской экологической литературе. Вопрос, насколько экосистемы являются целостными системами и насколько они способны к само-

¹ С. И. Розанов. Общая экология. «ЛАНЬ». СПб-Москва, 2003.

организации, подобно организмам, ещё требует окончательного решения. Пока в это просто верят, так как от такой веры есть польза, а именно она позволяет применить системный подход к решению проблем, связанных с окружающей средой. Идеи о том, что природа функционирует именно как целостная система развивались на пути поисков: функциональных зависимостей, систем дифференциальных уравнений, но не меньшую известность получили достаточно общие описательные подходы, существенным элементом которых являлась умозрительная компонента².

Однако группировка и изучение тех или иных фактических материалов заранее определенным образом зачастую провоцирует достижение собственно результата именно в силу его «ожидаемости».

Многочисленные «примем, что», «допустим», «данным показателем можно пренебречь ввиду его незначительности» и прочие рамочные установления изначально исключают значительное количество вариантов дальнейшего развития событий и сужают сектор научного поиска.

Так, достоверно известно, что поток солнечной энергии, поступающей на Землю, отличается большим постоянством. Однако, это вовсе не повод для того, чтобы полагать, что характеризующая его величина будет постоянной вечно. А именно такое допущение — практически аксиома для подавляющего большинства проектировщиков будущего.

Так же хорошо известно, что хотя по типу обмена веществом и энергией в науке принято выделять различные Сложные Системы: изолированные (никакого обмена со средой), замкнутые (не возможен обмен веществом, возможен — энергией) и открытые (возможен обмен и веществом, и энергией), фактически в природе реально существуют только последние из названных.

Сложилось так, что большинство подходов к экономическому анализу природопользования изначально были «стерильны». Они исходили из того, что исследуемая деятельность ведется как бы в «вакууме», то есть внутри какой-то абстрактной, ни с чем не связанной замкнутой поверхности. Вернее, даже её проекции. Беда, однако, была в том, что сама эта деятельность в реальности являлась конкретной.

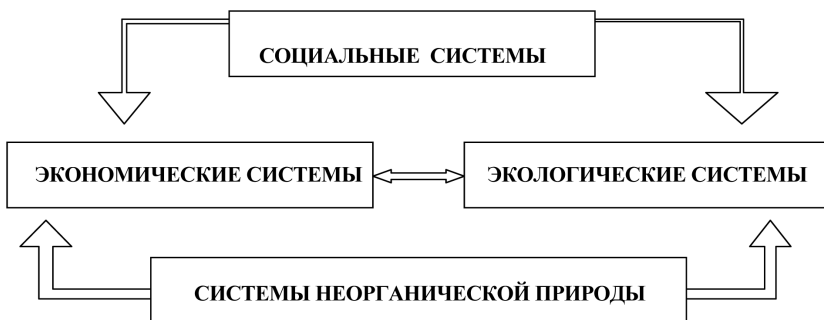
Тем не менее, мнение о том, что соотношение между происходящим «внутри» и «снаружи» объекта исследования является достаточно важным, сформировалось довольно-таки рано. Скажем, именно та-

² Г.Н. Белозерский. Введение в глобальную экологию. Издательство СПб-У. 2001.

ким образом возникли представления о внутренней и внешней среде предприятий (организаций).

Помимо этого, многочисленные фактические проявления действительности постоянно свидетельствовали о том, что «среда» — не абстракция, а реальность, имеющая экономическое выражение. Стоило, к примеру, сравнить количественные характеристики некоего груза, отправленного малой скоростью, в пунктах отправления и назначения, как тотчас же выявлялась разница как естественного («усушка и утреска»), так и антропогенного (вспомним хотя бы ситуацию с российским газом периодически «загадочно» исчезающим в процессе транзита на территориях дружеских славянских государств) происхождения. Достаточно характерной, особенно для России, является и ситуация, когда распоряжение, отданное Главным Распорядителем, по мере его материализации превращается в свою полную противоположность, причем зачастую это происходит в стенах одного учреждения.

Принимая, что основной задачей «Экономики природопользования» является **оптимальное сочетание экономических и экологических интересов общества**, схема системных представлений о предмете наших исследований видится автором следующим образом:



Функционирование природно-антропогенных систем определяется изменением их параметров («пульсацией»). Данные изменения могут происходить как в пространстве, так и во времени. Суммарные показатели всех систем Земли определяют пространственно-временной континуум.

На современной стадии своего развития человечество переживает эпоху бурного демографического роста, научно-технического и социально-экономического развития. Человек стал мощным фактором природы, масштабы воздействия которого на окружающую среду растут в геометрической прогрессии по мере происходящих перемен.

Человек производит в окружающей среде преднамеренные изменения, приспособлявая ее согласно своим потребностям. В качестве побочных эффектов его деятельности могут проявляться непреднамеренные и стихийные воздействия на окружающую среду.

Процессом преднамеренного воздействия человека на природу можно в определенной степени управлять, используя принципы и подходы рационального природопользования, но следует помнить, что практически любое целенаправленное воздействие человека на природу часто вызывает и побочные изменения, как правило, не предусмотренные главной целью воздействия и часто снижающие его положительный эффект. Человек живёт и развивается благодаря непрерывному обмену веществом, энергией и информацией со средой своего обитания. Потребляя вещества и энергию из природной среды, человек одновременно выделяет в неё другие вещества и преобразованную в его теле энергию. Круговорот энергии связан с круговоротом веществ, а круговорот веществ в природе подразумевает общую согласованность места, времени и скорости процессов по уровням от популяции до биосферы³.

В процессе своей деятельности человек постоянно воздействует на экосистемы. Причем сегодня эти воздействия столь интенсивны, что многие организмы не успевают приспособиться к ним. Возможно, скоро и человек престанет успевать приспособливаться к изменениям среды, причиной которых сам и является.

Чтобы этого не произошло, следует, в том числе, отказаться от некоторых удобных, но опасных упрощений. Необходима пространственно-временная согласованность действий, выстроенная от отдельных людей до всего человечества. И если общеземные системные установки формально общеприняты: понятия концепции устойчивого развития и ноосферогенеза есть альфа и омега мировоззрения постиндустриального общества, то методы их практического воплощения зачастую до сих пор остаются дискуссионными.

Со второй половины 70-х годов 20-го столетия многие видные ученые объединили свои усилия с целью выработки нового подхода к взаимоотношению между человеком и средой его обитания. Результатом проделанной работы стала формулировка концепции устойчивого развития.

Согласно определению Международной комиссии по окружающей среде и развитию, под устойчивым должно пониматься такое раз-

³ Э. А. Арустамов, И. В. Левакова, Н. В. Баркалов. Экологические основы природопользования, «Дашков и К». М. 2002.

вите, при котором удовлетворение потребностей современного человечества не ставит под угрозу благополучие последующих поколений и их способность удовлетворять собственные насущные потребности. Это подразумевает, что некоторые параметры, такие как ключевые физические постоянные, генофонд, участки основных экосистем Земли в их первоизданном виде, здоровье населения должны с течением времени сохранять постоянное значение. Важнейшей задачей в этой связи становится охрана окружающей среды, цель которой, в конечном счёте, сводится к тому, чтобы, с одной стороны, обеспечить сохранность таких качеств окружающей среды, которые не должны быть подвергнуты изменениям, а с другой — обеспечить непрерывные поступление достаточного количества полезных растений, животных и других необходимых человеку ресурсов путем установления сбалансированных циклов их изъятия и обновления.

Описанный тип развития предполагает отказ от исторически сложившейся на практике концепции экстенсивного экономического роста, лежащей в основе существующей системы мирового хозяйства и базирующейся на представлении о неисчерпаемости природных ресурсов и неограниченности возможностей природной среды к самовосстановлению.

Концепция устойчивого развития получила поддержку правительств и руководителей большинства стран мира, что нашло свое выражение в решении Конференции ООН по окружающей среде и развитию, состоявшейся в 1992 году в Рио-де-Жанейро. На ней было заявлено о необходимости перехода всего мирового сообщества к устойчивому развитию.

В принципе, «устойчивое развитие» можно ограничить тремя основными условиями:

- поддержанием постоянного запаса ресурсов во времени относительно численности населения Земли
- поиском (в случае необходимости) заменителей невозобновимых и исчерпаемых ресурсов и сбережением части дохода на плату за депрессивность
- долгосрочными обязательствами общества по комплексному управлению природопользованием Земли с целью поддержания жизни неким экономически эффективным и экологически гармоничным способом ⁴.

⁴ Н. Н. Лукьянчиков, Н.Н. Потравный Экономика и организация природопользования «ЮНИТИ-ДАНА», М., 2002.

Однако, согласно современной теории циклично-генетической динамики, различные части земной поверхности имеют свою ритмику циклической динамики. Соответственно, рецепты выживания должны иметь региональную специфику, согласующуюся с общими установками.

В конце 60-х годов прошлого века было создано научно-исследовательское международное объединение «Римский клуб». По заданию этой организации несколько групп ученых подготовили и опубликовали ряд работ, в которых излагались различные теории будущего развития человечества и его взаимоотношений с окружающей природой.

В июле 1970 г. на заседании клуба был обсуждён доклад профессора Форрестера о его опыте моделирования социальных систем. Доклад произвёл большое впечатление, он был развёрнут в монографию, а группе молодых коллег Форрестера во главе с Д. Медоузом заказали исследование проекта по «глобальному моделированию» (в развитие положений Форрестера) с использованием ЭВМ.

Спустя год монография вышла в свет, исследование было завершено, журнальный отчёт о нём опубликован. Но на первых порах это не нашло никакого общественного отклика.

Лишь после выхода книги «Пределы роста» группы Медоуза состоялся взрыв «футурологической» бомбы. До общественности дошло, что апокалипсические предсказания прошлого — сушая идиллия по сравнению с выводами Форрестера — Медоуза.

Журнал «Фьючерс» (1973, №№ 1 и 2) опубликовал серию статей, подготовленных сотрудниками группы по изучению научной политики во главе с Г. Коулом и К. Фримэном (Сассекский университет, Великобритания). В том же году статьи были опубликованы сразу несколькими изданиями в виде отдельных сборников. Серия открывалась статьёй «Мальтус с компьютером»: далее во всех статьях Форрестера и Медоуза упрекали за попытку оживить неомальтузианство.

Конкретно подчеркивались:

- порочность глобального подхода, не учитывающего существенных различий между отдельными странами, особенно между развитыми и развивающимися (процессы роста населения и промышленного производства, истощения минеральных ресурсов и загрязнения природной среды в разных странах по-разному: рецепты «из общих соображений» в конкретных случаях не срабатывают;
- ошибочность заданных ЭВМ программ, поскольку они опирались на экстраполяцию тенденций, свойственных 60-м годам

(в 70-е они начали меняться, в 80–90-е — изменились ещё радикальнее);

- односторонность использования инструментария: использовалась преимущественно поисковое прогнозирование — продолжение в будущее наблюдаемых тенденций при абстрагировании от возможных контрдействий, способных их радикально видоизменить, не получило развития нормативное прогнозирование — установление возможных путей достижения оптимального состояния процесса на основе заранее обозначенных социальных идеалов, норм, целей.

Данное обвинение выглядело особенно тяжким, поскольку речь шла о соответствии сделанного прогноза требованиям современного прогнозирования социальных процессов, которое должно быть ориентировано не просто на предсказание, а на содействие оптимизации решений путём сопоставления данных поиска и норматива.

В том же номере «Фьючерс» трибуна для ответа на критику была предоставлена авторам «Пределов роста». Они признали «некоторое несовершенство» своих моделей, но настаивали на правомерности их использования, пока не будут разработаны более совершенные, признавали некоторую односторонность своего подхода, но указывали, что при известных условиях и соответствующих оговорках глобальный подход вполне допустим, и что в их книге имеются элементы и нормативного подхода.

С тех пор означенные подходы обозначают две главные противоборствующие силы глобального прогнозирования⁵.

Ещё в 1950 году население Нигерии состояло из около 36 млн. чел., в 2000 г. этот показатель составлял 125 млн., то есть население за 50 лет выросло практически вчетверо. При этом ежегодный прирост в 2000 г. составлял 2.5 %.

Таким образом, время удвоения населения Нигерии составляет примерно 29 лет, такими темпами оно будет составлять:

в 2029 — 250 млн.,

в 2058 — 500 млн.,

в 2087 — 1000 млн.

Ребёнок, родившийся в Нигерии в 2000 г., вступил в общество, в котором людей в 4 раза больше, чем в 1950 г. При данном темпе прироста, если ему удастся прожить 87 лет, то он застанет население, увеличившееся в 8 раз.

⁵ Бестужев-Лада И. В. Социальное прогнозирование. ИД Педагогическое общество России, 2002.

Нигерия при этом одна из многих стран, страдающих от голода и деградации среды. То есть, такого увеличения населения может и не выдержать.

Любой богатый человек создаёт гораздо большую экологическую нагрузку, чем любой бедный. Один немец в 10 раз большую, чем один житель Мозамбика, на одного жителя России приходится столько же добытых природных ресурсов, сколько на одного немца, но при этом уровень жизни в России на порядок ниже, чем в Германии.

Но при этом производство энергии в расчёте на единицу ВВП (%) на конец 20-го века составляло (по материалам периодической печати):

Япония	100
Германия	100
США	168
Венгрия	200
Россия	324

На тот же период население Германии потребляло в среднем 130 литров воды на человека в сутки, а Москвы — 384 литра (горячая вода при этом не учитывалась, соответственно — процент её потерь был неизвестен). При этом независимые исследования в 25 регионах России, предпринятые в 2004 году (в наиболее типичных домах установили счётчики воды и создали гражданские комитеты, которые следили за их данными) показали, что в среднем по стране потребители переплачивают за воду в 3.5 раза, в Москве — в 5 раз, в некоторых регионах — в 12 раз.

Для того, чтобы определить степень экологической ответственности людей и стран используют формулу IPAT (П. Эрлих и Дж. Холдрен):

Экологическая нагрузка = Население × Уровень благосостояния × Технологии

Impact	Нагрузка
Population	Население
Affluenc	Благосостояние
Technology	Технологии

С её помощью может быть определена экологическая нагрузка любой страны (региона). На сегодняшний день:

- развивающиеся страны, дающие 90% прироста населения планеты, должны принимать меры по стабилизации населения (Р);
- богатые страны и потребители должны уменьшать уровни своего потребления для снижения экологического воздействия (А);
- странам с переходной экономикой и развивающимся странам необходимы прогрессивные технологические изменения, уменьшение технологической нагрузки на среду (Т) — техно-

логические изменения должны способствовать снижению природоёмкости, затрат природных ресурсов и количества загрязнений на единицу конечной продукции ⁶.

На глобальном уровне утверждается, что ключевые установки общемирового развития — это справедливое обеспечение ресурсами населения Земли и общепланетарная охрана окружающей среды. Но существует ли единая «общеземная» справедливость? При том, что основные сырьевые ресурсы экономически развитых стран мира находятся на грани исчерпания или зарезервированы, а значительные разведанные и доступные для использования природные ресурсы имеются только в отдельных развивающихся странах, и за доступ к ним ведётся борьба, в которой используются все средства, в том числе «экологическая аргументация».

Важным аспектом современных экономических реалий становятся всё возрастающие и практически не регламентируемые потребности человека в благах цивилизации. Причём верхняя планка потребления задаётся именно наиболее богатыми странами.

Причём некоторые государства ставят целью своего развития достижение именно высшего материального уровня жизни, хотя собственных ресурсов для такого уровня потребления у них нет.

Потребительское отношение предполагает неограниченную эксплуатацию ресурсов Земли. По мере исчерпания тех или иных видов ресурсов неизбежны конфликты за доступ к ним.

Глобализация ведёт к усилению конкуренции между странами. Успех в этой борьбе обеспечивается в результате альянса между государственными институтами и ТНК. В новой конкурентной среде лишь некоторые развивающиеся страны могут реализовать свои сравнительные преимущества.

Регионализация — интернационализация хозяйства на региональном уровне, проявляющаяся, прежде всего, через региональную интеграцию. Основной функцией границ государств, входящих в региональные группировки, является их контактность, барьерную же функцию выполняют границы этих межгосударственных объединений.

Интенсификация развития связей между фирмами интегрирующихся стран вызывает необходимость меж- или даже надгосударственного регулирования с одновременным развитием единого рынка. Результат — достижение свободного движения товаров, услуг, капиталов

⁶ Донелла Медоуз, Йорген Рандерс, Деннис Медоуз. Пределы роста. 30 лет спустя. ИКЦ «АКАДЕМКНИГА». М. 2007.

и рабочей силы между странами-членами группировки и, в конечном счёте, проведения совместной политики.

С одной стороны, регионализация противостоит процессу глобализации, так как ограничивает свободу экономического обмена в мировом масштабе посредством установления совместных барьеров. Но с другой развивается в русле процесса глобализации, поскольку способствует либерализации международных связей в рамках интеграционных группировок⁷.

«Найти универсальные способы решения энвайронментальных проблем для всей планеты, по-видимому, не удастся. Все мы – люди удивительно непохожие друг на друга. Живем в весьма различных условиях, поклоняемся разным богам. Большую роль в поисках выхода из создавшейся ситуации призваны сыграть национальные традиции и личный опыт участников поиска, их религиозные и философские убеждения. Решения могут быть самые разные – для Европы, Африки, Азии, Америки... И пути поиска, и выдвигаемые предложения могут различаться в самом существенном. Поэтому нас ожидают тяжелые дискуссии. Но важно их начать! И сделать их предметом, по меньшей мере, столь же активных обменов мнениями, какие ведутся по вопросам о растущих ценах или о неудовлетворительной деятельности того или иного правительства». (Н.Н. Моисеев).

Сложившаяся ситуация – в значительной мере результат неверных системных установок, приводящих к невозможности найти баланс между общественными и частными интересами, между экономической и экологической составляющими процесса природопользования. Автор предлагает рассматривать экономику природопользования в качестве продукта синтеза экономических и естественных наук, как междисциплинарное прикладное направление, основывающееся на сумме знаний, уже выработанной другими науками. Именно это позволит говорить об общих принципах преобразования ПРИРОДЫ, являющихся продуктом деятельности ЧЕЛОВЕКА и механизме регулирования систем, возникающих как результат ведущейся антропогенной деятельности. Экономику природопользования правильнее всего представить в качестве систематизированного набора знаний, своего рода программной оболочки, пользуясь которой можно максимально быстро получить доступ к спектру знаний, необходимому для проведения тех или иных преобразований, что позволит превратить её в инструмент для научно-обоснованного изменения мира.

⁷ Под ред. В. В. Вольского. Социально-экономическая география зарубежного мира «Дрофа», М., 2005.

Оганесян С. М.

аспирант,
Магнитогорский государственный
технический университет

Возможности развития малого бизнеса в моногородах

Развитие малого бизнеса в моногородах является одним из средств решения экономических и социальных проблем. При этом существует перечень наиболее перспективных направлений развития, из которых выделяются: диверсификация экономики, развитие инфраструктуры, повышение доли высокотехнологичных производств, пересмотр форм бюджетного финансирования.

Ключевые слова: моногород, малый бизнес, экономическое развитие, диверсификация, инфраструктура, бюджет, высокие технологии.

Possibilities of development of small business in monocities

Small-scale business development in monocities is one of the means of the decision of economic and social problems. Thus there is a list of the most perspective directions of development from which are allocated: an economy diversification, infrastructure development, increase of a share of hi-tech manufactures, revision of forms of budgetary financing.

Keywords: a monocity, small-scale business, economic development, a diversification, an infrastructure, the budget, high technologies.

Для содействия развитию малого бизнеса в моногородах, решению комплекса общих и специфических социальных и экономических проблем данного типа городов необходима разработка эффективных стратегий и программ развития.

Приоритетными направлениями в этом случае выступают ¹:

- повышение качества проводимой инвестиционной политики;
- повышение эффективности производства на градообразующем предприятии, в том числе перевооружение и увеличение производительности труда;
- развитие инфраструктуры города;
- повышение роли высокотехнологичного сектора в экономике города;

¹ Гербер Э.М. Развитие малого бизнеса. М.: Олимп-Бизнес, 2009.

-
-
- развитие смежных с основным профилем города производств, с более высоким уровнем обработки;
 - оказание поддержки развитию промышленных и инновационных малых предприятий;
 - снижение зависимости бюджетных поступлений от колебаний мировых цен на продукцию градообразующих предприятий;
 - повышение качества и доступности социальных услуг;
 - усиление экологического регулирования.

Для диверсификации экономики моногорода необходимы осуществление комплекса мер по улучшению инвестиционного климата города и привлечению инвесторов в другие сектора экономики.

Монопрофильность города является отражением его специализации, что само по себе не является исключительно отрицательным фактором, поскольку за счет специализации градообразующие предприятия вырабатывают ключевые компетенции в своей области.

Свойством монопрофильных городов является повышенная занятость в промышленности. С точки зрения стратегической политики необходимо повышение эффективности работы предприятий за счет повышения производительности труда и обновления основных фондов. Высвобождающаяся рабочая сила может быть использована на вновь созданных производствах. Таким образом, повышение производительности труда станет базой для развития диверсификации².

Повышение эффективности производства позволит обеспечить конкурентоспособность продукции, значительно повысить ее качество и перейти к возможностям развития производств более высоких переделов со значительной добавленной стоимостью.

Низкое качество инфраструктуры города является основным препятствием для развития как существующего производства, так и новых отраслей экономики, так как приводит к дополнительным непроизводительным затратам, которые фактически тормозят рост реального производства.

При ориентации моногорода на диверсификацию необходимо обеспечить адекватное развитие электроэнергетики, банковского сектора, транспортной системы.

Транспортная инфраструктура – это ключевой критерий принятия решений о размещении нового производства. Транспортная сеть города должна обеспечивать бесперебойную доставку производственных ресурсов и сбыт продукции предприятий в необходимом объеме и

² Шепелева А. Перспективный моногород // Российская газета. 14 февраля 2011 г. № 5406 (30).

в необходимые сроки. Само по себе развитие транспортной инфраструктуры можно рассматривать как возможность преобразования моногорода в логистический узел регионального значения, что можно проинтерпретировать как диверсификацию экономики. Развитие транспортной инфраструктуры моногорода существенно снижает основные социальные проблемы города за счет повышения возможностей мобильности трудовых ресурсов. Транспортная инфраструктура — это возможность для получения более качественного образования и поиска работы по специальности в соседних городах, в случае если градообразующее предприятие не может обеспечить население рабочими местами ³.

С целью перехода на качественно новый этап развития и формирования экономики постиндустриального типа необходимо увеличить долю высокотехнологичного сектора и темпов его развития в моногородах именно за счет малых предприятий.

Основой развития высокотехнологичного сектора экономики моногородов может стать создание и дальнейшее развитие предприятий, осуществляющих деятельность в смежных отраслях с градообразующим предприятием.

При этом на первоначальном этапе инновационное развитие города может быть основано на успешном заимствовании уже существующих передовых технологий и их внедрении в производство. Так как реализация амбициозных целей по развитию собственных высоких технологий на данном этапе для большинства моногородов (за исключением наукоградов) невозможна.

Для успешного заимствования технологий моногорода должны развивать свою абсорбционную способность. Абсорбционная способность города — его возможности распознать ценность новой внешней информации, усвоить и применить ее для коммерческого использования.

Отличительная особенность монопрофильных городов России заключается в том, что абсолютное большинство предприятий в этих городах относится к добывающим отраслям, реже — к машиностроению. В связи с этим ключевой задачей при разработке стратегии становится повышение доли обрабатывающей промышленности в экономике города. Основным инструментом выполнения данной приоритетной задачи является создание промышленных площадок и индустриальных парков. Создание индустриальных парков позволяет решить комплекс задач: получение положительного эффекта класте-

³ Ченк В. Чем загрузить моногорода // Частный корреспондент. 26 апреля 2010 г.

ризации, стимулирование развития малого бизнеса, причем зачастую инновационного, появление новых отраслей в экономике.

Специфический феномен моногородов состоит в том, что они могут моментально из профицитных, обеспеченных социальными благами территорий превратиться в убыточные и кризисные. Доля поступлений от градообразующих предприятий в местный бюджет таких населенных пунктов зачастую превышает 50%, достигая порой 80%. Высокая зависимость бюджетных поступлений от деятельности градообразующих предприятий и низкая адаптивность данных предприятий к резко меняющейся конъюнктуре рынка обуславливают необходимость развития сектора малого предпринимательства в качестве «подушки безопасности» от разного рода экономических потрясений.

Приоритетным направлением в развитии малого бизнеса в моногородах должно стать развитие промышленных малых предприятий обрабатывающих отраслей, работающих на сырье градообразующих предприятий. Успешная реализация данного направления может привести к нескольким важным последствиям для моногорода. Во-первых, это приведет к повышению доли обрабатывающих производств в структуре экономики города. Вторым важным следствием будет появление кластерного эффекта. В-третьих, данные предприятия с большей вероятностью смогут работать не только на внутренний, но и на внешний спрос, тем самым, снижая вероятность наступления вспышки социальной напряженности в условиях кризиса. И, наконец, данные предприятия смогут более эффективно заимствовать и внедрять инновации⁴.

Кроме этого, для финансового оздоровления территорий по примеру моногородов Европы, особое внимание необходимо уделять развитию малого бизнеса в сервисных отраслях.

Важно отметить, что необходимо развивать предпринимательство «по возможности», а не «по необходимости», так как именно предприниматели «по возможности» будут создавать новые рабочие места, осуществлять инновации и выходить на международные рынки.

Бюджетные поступления моногорода напрямую зависят от благополучия градообразующего предприятия. Основная часть моногородов России специализируются на добыче полезных ископаемых и производстве экспортных товаров, таким образом, бюджет моногородов существенно зависит от колебания мировых цен на сырье и металлы.

Формирование механизма сглаживания зависимости бюджетных поступлений от конъюнктуры мировых рынков – важная проблема,

⁴ Солнцев М. Малый бизнес спасет моногорода, если государство поддержит малый бизнес // Ведомости. 11 апреля 2011 г.

решение которой невозможно на муниципальном уровне без поддержки региональной власти.

Большую часть налоговых поступлений, в том числе и налог на прибыль организаций, муниципалитеты перечисляют в региональный бюджет. Большинство моногородов имеют дефицитный бюджет, так как поступления от местных налоговых и неналоговых доходов покрывают лишь незначительную часть расходов городских бюджетов. Возникающий дефицит бюджета покрывается в основном за счет безвозмездных перечислений из региональных бюджетов.

Механизмом снижения зависимости налоговых поступлений от конъюнктуры цен на металлы и сырье может стать формирование специализированного резервного фонда моногородов на региональном уровне⁵. В периоды благоприятной конъюнктуры мировых цен на металлы и сырье определенная доля отчислений налога на прибыль с градообразующего предприятия моногорода в региональный бюджет может резервироваться. В периоды макроэкономической нестабильности накопленные резервы будут расходоваться на поддержку моногородов. Подобный инструмент позволит сохранить под контролем социально-экономическую ситуацию в периоды кризиса.

Обеспечение достойных условий жизни и благополучия каждого гражданина – основа и важнейшая цель развития экономики любого города. Для моногорода повышение качества и доступности социальных услуг – критически важное направление политики для сохранения и развития человеческого капитала в периоды экономического роста и снижения социальной напряженности в периоды макроэкономической нестабильности.

Ключевым видом социальных услуг является предоставление образования. Сфера высшего образования в моногородах создавалась для обслуживания потребностей в специалистах градообразующего предприятия и обладает узкой специализацией.

Узкая специализация монопрофильного города ограничивает профессиональную структуру населения, в городе, как правило, невелик удельный вес интеллигенции, особенно научной. Невысокий культурный и научный ресурс города, дефицит преподавательских кадров снижает возможности подготовки по широкой номенклатуре специальностей со стороны вузов. С другой стороны, население моногорода формируется преимущественно за счет мигрантов из сельской мест-

⁵ Лапина Ю. Кировские моногорода – спасение в инвесторах?// Бизнес. Киров. 16 февраля 2011 г.

ности, в массе своей не имеющих высшего образования. Это обуславливает низкий уровень притязаний основной массы абитуриентов к качеству образовательных услуг вузов, так как возможность получения высшего образования индивидом рассматривается его семьей как повышение социального статуса. Таким образом, монопромышленный характер города сдерживает развитие высшего образования и снижает возможности субъектов образовательного рынка в реализации своих планов.

Однако трансформация системы хозяйства города требует изменений в образовательной системе, и, прежде всего, повышение качества образования.

При этом основным звеном образования в моногороде является школа, качество школьного образования определяет то, смогут ли выпускники поступить в вузы и училища области и приобрести профессиональное образование по специальностям, востребованным в городе.

Второй важный аспект – развитие возможностей переквалификации, особое внимание развитию программ переподготовки и повышения квалификации необходимо уделять в периоды макроэкономической нестабильности.

В большинстве моногородов остаются нерешёнными ряд проблем, связанных с кадровой обеспеченностью больниц и поликлиник, недостаточным развитием первичного звена и системы профилактики заболеваний. Старение населения, высокий уровень смертности в трудоспособном возрасте приводит к усилению налоговой нагрузки на одного рабочего. Поэтому одной из ключевых составляющих политики развития социальной инфраструктуры моногорода является повышение качества и доступности медицинской помощи, что приведёт к снижению показателей заболеваемости населения, росту средней продолжительности жизни и снижению смертности.

Используемые источники

1. Гербер Э.М. Развитие малого бизнеса. М.: Олимп-Бизнес, 2009.
2. Лапина Ю. Кировские моногорода – спасение в инвесторах? // Бизнес. Киров. 16 февраля 2011 г.
3. Солнцев М. Малый бизнес спасет моногорода, если государство поддержит малый бизнес // Ведомости. 11 апреля 2011 г.
4. Ченк В. Чем загрузить моногорода // Частный корреспондент. 26 апреля 2010 г.
5. Шепелева А. Перспективный моногород // Российская газета. 14 февраля 2011 г. № 5406 (30).

Поляков В. Л.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Инновации — стратегический ресурс развития предпринимательских организаций

В статье рассматриваются вопросы, вытекающие из необходимости перевода российской экономики на инновационный путь развития. Раскрываются сущность и значение таких понятий, как инновации, инновационный процесс, инновационное управленческое решение, инвестиции применительно к предпринимательским организациям.

Ключевые слова: инвестиции, инновация, инновационный процесс, потенциал, ресурсы, решение, система, стратегия, экономика, эффективность.

Innovation — a strategic resource for the development of business organizations

In article the questions following from need of transfer of the Russian economy on an innovative way of development are considered. The essence and value of such concepts, as innovations, innovative process, the innovative administrative decision, investments with reference to the enterprise organizations reveal.

Keywords: investments, innovation, innovative process, potential, resources, decision, system, strategy, economy, efficiency.

Насущная необходимость перехода российской экономики на инновационный путь развития вытекает из современных тенденций развития мировой экономики, которые определяются экономикой ведущих государств мира. Главная характеристика первого десятилетия XXI века в мировой экономике — формируется новая экономика, основанная на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях. Развернувшиеся процессы глобализации привели к обострению технологического соперничества как средства либо сохранить лидерство страны, либо вырваться вперед, либо просто интегрироваться в новый экономический миропорядок. Повсеместно пришло осознание того, что основой успешного развития (как экономического, так и социально-политического) является постоянное инновационное обновление. Основой такого обновления для любой страны все более становится приоритет инновационной направленности во всех сферах деятельности хозяйству-

ющих субъектов. В российской экономике основным звеном в инновационном процессе являются предпринимательские организации (предприятия) и именно от их эффективной деятельности по внедрению инноваций зависит сегодня не только обеспечение собственной конкурентоспособности, но и конкурентоспособность страны.

Сам термин «инновации» в научной литературе имеет множество различных толкований. Инновация (англ. innovation) — это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализаторства. Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем. Понятие innovation впервые появилось в научных исследованиях XIX в. Новую жизнь понятие «инновация» получило в начале XX в. в научных работах австрийского экономиста Й. Шумпетера в результате анализа «инновационных комбинаций», изменений в развитии экономических систем. В то же самое время инновация — это не всякое новшество или нововведение, а только такое, внедрение которого приводит к значительному повышению эффективности действующей системы. Часто это понятие применяется к творческой идее, которая была осуществлена. С этой точки зрения инновация — это результат инвестирования интеллектуального решения в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии; изделия; организационные формы существования социума, такие как образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация и т. д.) и последующий процесс внедрения (производства) этого, с фиксированным получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, приоритет, коренное улучшение, качественное превосходство, креативность, прогресс).

Общепризнанным стал факт значительного отставания России в научно-техническом прогрессе от развитых стран, и прежде всего, в области инноватики. По результатам исследования INSEAD 2011 г. Россия по уровню развития инноваций находится в мире на 58 месте. Такое положение, конечно же, не может отвечать задаче государства российского как экономически независимого, процветающего, одного из лидеров современного мира. Это делает задачу перевода отечественной экономики на инновационный путь развития архиважной и сверхактуальной, главным приоритетом деятельности правительства,

государственных органов управления всех уровней и хозяйствующих субъектов всех форм собственности.

При этом надо понять причины и истоки сложившейся на сегодня неблагоприятной ситуации в сфере внедрения инноваций в нашей стране. Не затрагивая политические трансформации и кардинальные изменения в социально-экономической системе обусловленные переходом от социалистической модели к рыночной экономике необходимо отметить, что связано это, в первую очередь, с отечественным менеджментом, который не отвечает современным требованиям и вызовам XXI века. Причем речь в данном случае идет не только о менеджерах собственно предпринимательских организаций, но и о руководителях государственными органами управления на всех уровнях. Наиболее ярко кризис отечественного менеджмента проявился именно в инновационной сфере. Руководители предпринимательских организаций (предприятий) просто не знают как и что надо делать для внедрения инноваций; они как огня боятся инновационных и инвестиционных рисков, которые органично присущи данной области деятельности хозяйствующих субъектов. Собственно такое поведение объясняется не только отсутствием необходимых профессиональных качеств и навыков у многих менеджеров в инновационно-инвестиционной сфере, но и их полной зависимостью от собственников, которые требуют от менеджеров максимизации прибыли здесь и сейчас. В инновациях собственники видят лишь затраты с непредсказуемым результатом, что конечно же их никак не стимулирует на внедрение инноваций. Их философия и менталитет сформированы с позиции известной американской поговорки: «Нет бога, кроме прибыли» да еще усугублены российской действительностью приобретения богатств. Изменить отношение собственников к инновациям может только конкурентная борьба, обострение которой следует ожидать в ближайшее время в связи с вступлением России в ВТО. И к этой борьбе надо быть готовыми, в том числе, и с позиций государства. И, конечно же, самым негативным образом в сфере научно-технического прогресса сказались, по сути, отсутствие должного отношения государства к фундаментальной и прикладной (отраслевой) науке, к качеству образования отвечающего требованиям XXI века.

В связи с этим важно понимать, что из себя представляет сегодня процесс управления инновациями как в теоретическом, так и в практическом плане. Инновационная деятельность предпринимательских организаций в современных условиях хозяйствования выходит далеко за рамки только лишь научно-технической политики, основанной на

разработке и внедрении нового продукта. Продуктовые инновации были и остаются важным стратегическим фактором развития, однако предпринимательским организациям в процессе конкурентных действий необходимо использовать целый комплекс нововведений, затрагивающий все сферы и области управления. Внедрение новых маркетинговых мер и подходов, реструктуризация, переход к новым типам и методам управления корпоративными ресурсами также становятся стратегическими целями предпринимательских организаций, причем наиболее эффективная инновационная политика строится на одновременном параллельном внедрении различных типов нововведений. Комплексный подход к инновационному процессу предполагает понимание инновационного процесса и инноваций как целенаправленно проводимых изменений во всех сферах хозяйственной деятельности предпринимательской организации для адаптации ее к тенденциям рынка с целью обеспечения конкурентоспособности и достижения долгосрочной эффективности функционирования предпринимательской организации.

В теории инновационного менеджмента инновационный процесс определяется как совокупность работ инновационной деятельности, которые регламентированы этапами их организации, ресурсного обеспечения от зарождения перспективной идеи до создания новых продуктов, услуг или техники, их коммерциализации в условиях конкуренции. Для более полной характеристики инновационного процесса в инновационной деятельности предпринимательской организации следует иметь ввиду что: во-первых, его можно рассматривать как параллельно-последовательное проведение научно-технологической деятельности, осуществление инвестиций и маркетинга; во-вторых, он предстает в виде сменяющихся фаз жизненного цикла продукции, услуг; в-третьих, его можно рассматривать как инвестиционный проект по стадиям финансирования исследований и разработок, распространения новых продуктов и услуг, их коммерциализации.

В экономической науке инновации в широкой интерпретации — это научно-технический прогресс в рамках отраслей, регионов и стран. А в узком смысле под инновациями следует понимать конкретные нововведения непосредственно в предпринимательской организации. Данное определение «инноваций» дает возможность выделения инновационного менеджмента как процесса управления нововведениями, основанного на применении присущих менеджменту принципов и функций. Это означает в практическом плане замену привычного сегодня менеджмента организации на инновационный менеджмент.

Изучение опыта деятельности современных зарубежных и отечественных предпринимательских организаций позволяет выделить ряд общих принципов эффективного управления инновациями. Во-первых, это комплексность и перманентность инновационной деятельности. Комплексность предполагает создание системы управления, позволяющей максимально эффективно использовать конкурентные преимущества от продуктовых инноваций. Основными составляющими данной системы являются: инновативная организационная структура, кадровая политика стимулирующая творчество и новаторство работников, новые и усовершенствованные технико-технологические условия производственных процессов и, наконец, инновационный маркетинг, направленный на создание рыночных условий под реализацию нового продукта, услуги. Таким образом, достигается достаточно высокий уровень инновативности предпринимательской организации. Перманентность инновационной деятельности преследует те же цели и достигается путем создания соответствующей профилю предпринимательской организации инновационной базы, которая позволяла бы неоднократно использовать одни и те же ресурсы и ноу-хау для постоянного внедрения продуктовых инноваций. Во-вторых, оба вышеназванных принципа инновационного менеджмента являются основополагающими при стратегическом планировании инноваций, в котором должны использоваться также следующие принципы: обязательное целеполагание инновационных процессов для достижения корреляции между долгосрочными стратегиями предпринимательской организации и специфическими целями конкретных инновационных проектов; сочетание централизации в определении стратегических приоритетов и источников финансирования инновационной деятельности и децентрализации в области исследований и разработок, инновационного маркетинга, организации и оперативного управления инновационными проектами; коллегиальность в принятии важнейших инновационных решений и обеспечение участия низовых звеньев управления и максимально возможного количества работников в процессе внедрения инноваций. Таким образом, процесс управления инновациями охватывает всю систему, будь то предпринимательская организация, регион или экономика страны в целом.

Наиболее важным и ответственным этапом (звеном, элементом) в этом процессе является разработка и принятие многочисленных управленческих решений, от которых собственно и зависит существование и развитие любой системы. В самом общем смысле решения представляют собой реакцию системы на внутренние и внешние факторы воздей-

ствия (возмущения) на систему и направляются на сглаживание несоответствий и преодоление препятствий в процессе достижения желаемого состояния такой системы. Вопрос о необходимости принятия решений возникает на всех этапах управления и именно, решение является ключевым элементом всех аспектов управленческой деятельности. Таким образом, понимание природы решений и их места в сфере менеджмента необходимо для осуществления эффективного управления. Применительно к проблеме инновационного развития любой системы, любого масштаба и уровня речь должна идти о управленческом решении целеориентированном на внедрение инноваций или иначе говоря о «инновационном управленческом решении». Под понятием «инновационное управленческое решение» из многих существующих определений на наш взгляд следует понимать «результат умственно-психологической и творческой деятельности одного лица или группы лиц, который приводит к выбору определенной альтернативы действий относительно освоения новейших сфер деятельности, реализации неиспользованного потенциала, внедрения и использования новых, нестандартных методик и технологий, которые содействуют развитию и повышению эффективности функционирования объектов, которые их используют».

Точкой отсчета в процессе принятия инновационного управленческого решения можно считать момент возникновения потребности в инновациях. Такая потребность возникает, как правило, после анализа экономических показателей функционирования предпринимательской организации и мониторинга ее положения на рынке. Далее следует анализ влияния на предпринимательскую организацию факторов внешней и внутренней среды. Эти факторы многократно исследованы и описаны в научной литературе. Основные выводы по поводу этих факторов следующие: 1) внутренние факторы воздействия на экономическую среду предпринимательской организации — это ситуационные факторы, которые в основном являются контролируруемыми и регулируемыми. Все внутренние факторы взаимосвязаны. Изменение одного из них в определенной степени влияет на другие; 2) однако успех любой предпринимательской организации зависит также и от внешнего окружения, без которого не возможен жизненный цикл и предпринимательская деятельность любой организации. Руководитель должен учитывать внешнее окружение. Факторы, оказывающие непосредственное влияние на организацию, относятся к среде прямого воздействия, остальные факторы — к среде косвенного воздействия. Так же как и внутренние, факторы внешнего окружения взаимосвя-

ны и взаимодействуют между собой. Таким образом, главное, что необходимо усвоить — то, что внешние факторы в совокупности с факторами внутренней среды оказывают решающее воздействие на функционирование предпринимательской организации. Все они тесно переплетаются и влияют друг на друга. Менеджер должен уметь анализировать все эти факторы в совокупности, не упуская ни одного из виду, и принимать верное инновационное управленческое решение.

В более широком плане речь идет о том, что в человеческом сознании потребность в инновации формируется под влиянием противоречий между реальной и желаемой ситуацией. Под воздействием осознанных противоречий рождается идея, мысль о необходимости проведения изменений в направлении достижения желаемого состояния системы. По мере формирования и реализации идеи разворачивается инновационный процесс, что сопровождается изменениями в социально-технической системе. Существует взаимосвязь между обществом и технологическим укладом, т.к. применение технологий более современного типа в различных сферах человеческой деятельности имеет воспитательный, формирующий человека эффект. В процессе технико-технологического преобразования на основе инноваций изменяются качественные характеристики рабочей силы и существующие между людьми связи и отношения, в первую очередь, в рамках той или иной системы, в том числе и в рамках предпринимательской организации.

Инновационное управленческое решение в предпринимательской организации изначально ориентировано на рыночный успех, обеспечение устойчивого функционирования и конкурентоспособности, удовлетворение запросов конкретных потребителей продуктов и услуг. В тех случаях, когда в процессе реализации инноваций осуществляется материализация новых научных знаний, произведенные новшества, помимо потребительной полезности, обладают еще и научно-технической новизной, что в целом способствует прогрессивному развитию общества. Удовлетворяя общественные потребности посредством нововведений, инновационно ориентированные предпринимательские организации по сути являясь лидерами технико-технологического развития, вынуждают в соответствии с условиями конкуренции остальных хозяйствующих субъектов двигаться за собой, повышая тем самым общий уровень развития экономической среды. Таким образом, инновации выступают движущей силой развития техники, технологии и экономики как отдельно взятой предпринимательской организации (предприятия), так и региона и страны в целом.

Инновационное управленческое решение может быть направлено как в сфере основной деятельности, так и при необходимости диверсификации функционирования предпринимательской организации с целью обеспечения своей конкурентоспособности в соответствии с рыночной ситуацией. При этом инновации могут различаться по признаку содержания или внутренней структуры — инновации технико-технологические, экономические, организационные, управленческие, социального характера и др. Выделяются также такие признаки, как масштаб инноваций (глобальные и локальные); параметры жизненного цикла продукции, товаров, услуг (выделение и анализ всех стадий и подстадий).

Термин «инновация» стал активно использоваться в переходной экономике России как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и т. п. В научной литературе насчитываются сотни определений термина «инновация». Из всего многообразия определений для практического применения в инновационном менеджменте можно выделить: 1) инновация — это такой общественный—технический—экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, услуг, технологий, и в случае, если она ориентируется на экономическую выгоду, прибыль, появление инновации на рынке может привести добавочный доход; 2) ориентируясь на международные стандарты инновация — это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта услуги, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Анализ различных определений приводит к выводу, что специфическое содержание инновации составляют изменения в деятельности предпринимательской организации, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения в направлениях, методах, формах деятельности предпринимательской организации с целью обеспечения стабильности и конкурентоспособности. Еще 100 лет назад (в 1911 г.) И. Шумпетер выделял пять типичных изменений, которые и сегодня являются характерными для инновационной деятельности предпринимательских организаций. Это: 1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля — продажа); 2) внедрение про-

дукции с новыми свойствами; 3) использование нового сырья; 4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; 5) появление новых рынков сбыта.

Таким образом, инновация является следствием инновационной деятельности приводящей к изменениям в различных сферах функционирования предпринимательской организации. Понятие инновационной деятельности шире, чем понятие собственно инновации, поскольку кроме самой разработки и внедрения новшества предусматривает целый комплекс действий по завоеванию рынка, распространения инновации, охраны своего статуса правообладателя и др. Защита конкурентных преимуществ полученных в результате внедрения инновации и прав собственника на конкретную инновацию — один из важных аспектов инновационной деятельности предпринимательской организации. Пример из зарубежной практики: по решению суда США (25 августа 2012 г.) южнокорейская компания Samsung должна будет выплатить компенсацию в размере 1,05 миллиарда долларов своему конкуренту Apple за копирование дизайна и технологий устройств iPhone и iPad.

Следует подчеркнуть, что специфика развития российской экономики в настоящее время и комплекс проблем, тормозящих распространение инноваций, существенно усиливают роль государства в регулировании инновационных процессов практически во всех секторах экономики, в первую очередь, в ее реальном секторе (предпринимательские организации, промышленные предприятия). Инструментарий государственного регулирования инновационных процессов, используемый в развитых странах, весьма разнообразен и сочетает институциональные методы с финансовой поддержкой инновационной деятельности, главным образом фундаментальных исследований. В современных условиях значительно возрастает роль государства в развитии инновационной сферы в России, поскольку в ходе деформационных процессов, сопровождающих трансформацию социалистической экономики в рыночную, значительно пострадала отраслевая наука и чрезвычайно слаба мотивация бизнес-структур, предпринимательских организаций к инновационной деятельности. Направление, где государственная поддержка особенно необходима, — это создание финансово привлекательных, стимулирующих условий для инновационной деятельности.

Для перехода к инновационной экономике чрезвычайно важным является реализация в полном объеме двух документов последнего времени: Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной

государственной экономической политике» и «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. Этими документами предусматривается в частности, что к 2020 г. будет создано и модернизировано 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест, к 2018 г. — увеличена производительность труда в 1,5 раза относительно показателей 2011 г. Кроме того, к 2015 г. необходимо приумножить объем инвестиций не менее чем на 25% ВВП, а к 2017 г. — до 27%. Также предусматривается, что доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП к 2018 г. возрастет в 1,3 раза относительно уровня 2011 г.

В заключение следует подчеркнуть, что фундаментальным критерием экономического, стабильного, поступательного развития предпринимательской организации становится понимание человеческих и интеллектуальных ресурсов с позиций их непреходящей ценности. С точки зрения важности ресурсов экономического роста и конкурентоспособности предпринимательской организации первостепенной является грамотная, инновационно направленная сопряженность интеллектуального потенциала с требованиями авангардного научно-технического развития и с трудовой мотивацией на творчество всего персонала, выступающей как поведенческая установка.

Используемые источники

1. Злобина Н.В. Управленческое решение: Учебное пособие / Н.В. Злобина. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.
2. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 68. Донецк, ДонНТУ, 2003.
3. Орлов А. И., Орлова Л. А. Современные подходы к управлению инновациями и инвестициями // Экономика XXI века. 2002. № 12.
4. Смирнов Э.А. Управленческие решения / Э.А. Смирнов. М.: ИНФРА-М, 2001.
5. Социально-экономические условия перехода к инновационному типу развития в России: Монография. Под ред. д.э.н. проф. Николаевой И.П. М., Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010.
6. Тычинский А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. Таганрог: ТРТУ, 2006.
7. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения: учебник для вузов. 2-е изд., доп. / Р.А. Фатхутдинов. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998.

Преснякова Л. Ф.

*кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г. В. Плеханова»*

Методы оценки финансового состояния предприятия

Оценка финансового состояния предприятия имеет важное значение. В статье анализируются методы оценки финансового состояния предприятия на основе бухгалтерской отчетности, на основе анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности. Отмечается необходимость овладения навыками стоимостной оценки бизнеса. В статье анализируются методы оценки стоимости бизнеса: на основе дисконтирования денежных потоков, на основе мультипликаторов, на основе опционов.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, ликвидность, стоимость бизнеса, денежный поток, мультипликатор, опцион, слияния, поглощения.

Valuation methods of company's financial condition

Valuation of company's financial condition is very important. The question is the measuring company's financial condition by different methods. Balance sheet and income statement are used. Methods of company's valuation are considered too: by discounted cash flow, multipliers, options. The possibilities and problems of each method are shown.

Keywords: company's financial condition, liquidity, business valuation, cash flow, multiplier, option, merger.

Решения, принимаемые предприятием, в основном, являются финансовыми, так как они связаны с альтернативами ожидаемых доходов и расходов. Финансовая деятельность включает оценку эффективности функционирования предприятия, обеспечение необходимым капиталом для успешного ведения бизнеса, предоставление бухгалтерских отчетов, оценку его стоимости, анализ поглощений и слияний.

Все это говорит о важности оценки финансового состояния предприятия. Можно выделить ряд методов подобной оценки.

Наиболее распространенным является метод оценки финансового состояния предприятия на основе бухгалтерской отчетности. Разработана система аналитических коэффициентов, включающая коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности. Оценка финансового состояния по аналитическим коэффициентам основана на сравнении их расчетных и нормативных

значений. Разработаны также методики рейтинговой оценки предприятия.

Следует отметить, что кредитование играет огромную роль в функционировании предприятия. Экспертные отделы многих банков при предоставлении кредитов предприятиям ориентируются на разработанные ими классы кредитоспособности заемщиков. Определение класса заемщика основано на балльных оценках.

Класс кредитоспособности клиента принимается банком во внимание при разработке шкалы процентных ставок, при определении условий кредитования в кредитном договоре, при определении режима кредитования (вид кредита, форма ссудного счета, срок кредита, схема погашения ссуды, размер и вид кредитной линии и др.).

Развитием оценки финансового состояния предприятия на основе бухгалтерской отчетности является его оценка на основе результатов финансово-хозяйственной деятельности, позволяющая судить о достижениях и потенциальных возможностях предприятия. С этой целью рассчитываются рентабельность собственных средств и внутренние темпы роста и определяется степень устойчивости предприятия. Вначале определяются финансово-эксплуатационные потребности предприятия в виде разности между средствами в запасах и клиентской задолженности и задолженностью поставщикам. Финансово-эксплуатационные потребности и показатели рентабельности инвестиций дают возможность определить результаты хозяйственной деятельности. Анализ результатов хозяйственной деятельности позволяет ответить на вопросы, соответствует ли инвестиционная политика динамике роста производства, каковы фактические и возможные в будущем изменения структуры затрат на производство. Затем определяются результаты финансовой деятельности, рассчитываемые в виде разности между изменением величины заемных средств, процентной ставки, налога на прибыль и дивидендами. Анализ результатов финансовой деятельности позволяет ответить на вопросы, связанные с возможностью привлечения более дорогих кредитов и получения налоговых льгот. Суммирование результатов хозяйственной и финансовой деятельности приводит к расчету результатов финансово-хозяйственной деятельности. С помощью этого показателя можно проанализировать, какое влияние на деятельность предприятия оказывают дивиденды и финансовые вложения при диверсификации производства.

Для принятия плодотворных финансовых и хозяйственных решений наряду с вышесказанным необходимо овладеть навыками стоимостной оценки бизнеса. Это связано с тем, что бухгалтерские показатели эффективности, основанные на прибыли, не всегда могут быть

адекватными оценками результатов деятельности предприятий. Поэтому при подведении итогов деятельности основное внимание следует уделять факторам, от которых зависит стоимость компании и ее подразделений. Следует иметь в виду, что для дальнейшего развития самое важное значение имеет не рост прибыли, а природная стоимость и экономическая отдача от инвестиций. В некоторых случаях это означает отказ от расширения бизнеса (что всегда приветствовалось ранее) или необходимость смириться со снижением прибыли, поскольку целесообразно инвестирование средств в научные исследования, которые приносят отдачу спустя определенный период времени.

Для оценки результатов деятельности следует разработать соответствующие показатели. Хотя основным итоговым показателем была и остается рыночная цена акции или ее динамика, требуются более конкретные показатели. Это связано с тем, что, например, чистая прибыль не отражает альтернативных издержек привлечения капитала, используемого для создания прибыли, а рентабельность инвестированного капитала не отражает рост, необходимый для создания дополнительной стоимости. Поэтому необходимы показатели, учитывающие и рост бизнеса, и рентабельность инвестиций.

Стратегические инвестиционные решения следует оценивать с точки зрения их влияния на стоимость. Поскольку совершенных показателей стоимости не существует, необходимо использовать их комплексную систему.

Оценить стоимость компании и ее активов можно следующими методами.

1. Сегодняшняя оценка активов, принадлежащих компании. Существуют два способа подобной оценки. Один основан на ликвидационной стоимости (сколько рынок готов заплатить за активы, ликвидируемые сегодня). Другой заключается в оценке стоимости замещения (во сколько сегодня обойдется воспроизведение или замена активов компании).

2. Оценка на основе дисконтирования денежных потоков, позволяющая рассчитать стоимость собственного капитала или компании в целом. Существуют три способа оценки дисконтированных денежных потоков. Первый позволяет оценить собственный капитал компании. В данном случае ожидаемые денежные потоки в определенном периоде, приходящиеся на собственный капитал, относятся к норме доходности, требуемой дольщиками собственного капитала компании. Специальным случаем этого способа является модель дисконтированных дивидендов. Второй способ заключается в оценке компании в целом, что требует учитывать помимо собственного капитала интересы про-

чих претендентов к компании. В этом случае ожидаемые денежные потоки, создаваемые компанией в определенном периоде, относятся к средневзвешенной стоимости привлечения капитала (WACC). Третий способ – это оценка по отдельности каждой претензии к компании (оценка на основе скорректированной приведенной стоимости – APV). Сначала оценивается стоимость собственного капитала при предположении, что финансирование осуществляется только за счет собственного капитала. Затем определяется стоимость, увеличиваемая (или уменьшаемая) заемными средствами. При этом необходимо учитывать выигрыши на налогах и ожидаемые издержки банкротства.

Главная проблема, возникающая при оценке стоимости на основе дисконтированных денежных потоков, согласование показателей денежных потоков и ставок дисконтирования.

3. Сравнительная оценка активов-аналогов, осуществляемая на основе мультипликаторов: «цена/прибыль», «цена/балансовая стоимость», «цена/объем продаж» и др. Достоинством данного подхода является простота исчисления, недостаток в возможности манипулирования мультипликаторами.

4. Оценка стоимости бизнеса на основе опционов. Методы оценки стоимости бизнеса расширились с признанием того факта, что стоимость актива может быть больше, чем ожидаемые денежные потоки при использовании опциона. Впервые модель ценообразования опциона была разработана Ф. Блэком и М. Шоулзом. Авторы показали, что важно оценивать не только денежные потоки, но и опционы, которые получает каждая заинтересованная сторона, поскольку это может повысить эффективность бизнеса.

Практическое применение опцион продавца находит в оценке отказа от бизнеса. Войти в бизнес и одновременно иметь возможность выйти из него соответствует одновременной покупке базового актива и PUT – опциона на его продажу.

Важной сферой применения CALL – опциона является оценка собственного капитала по слияниям и поглощениям.

Используемые источники

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Экономический анализ. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес-Букс, 2008.
3. Коупленд Т. и др. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.

Расулов Р. М.

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

Современные методы учёта затрат на производство продукции: сравнительный анализ и перспективы использования

Рассматриваются традиционные и современные методы учета затрат производственного предприятия: «стандарт-костс», «директ-костинг», ABC, методы управленческого учета. Приводятся сравнительные характеристики методов, анализ практики их применения отечественными и зарубежными компаниями, перспективы использования в интегрированной системе управления затратами промышленного предприятия.

Ключевые слова: финансовый учет, управленческий учет, нормативный учет затрат, неполный учет затрат, учет затрат по функциям (видам деятельности).

Actual output cost accounting methods: comparative analysis and evolution outlook

Conventional and modern industrial enterprise cost accounting methods: «standard costs», «direct costing», ABC and methods used for managerial accounting are investigated in the article. Comparative characteristics of methods, analysis of practice of usage by domestic and foreign companies and prospects of applying for industrial enterprise cost management integrated system are listed in the article.

Keywords: financial accounting, managerial accounting, standard costing, direct costing, activity based costing.

Современный подход к учёту затрат производственной деятельности в странах с рыночной экономикой основан на выделении финансового и управленческого аспектов учётной политики (табл. 1).

Возможные варианты организации управленческого учёта и его взаимодействия с системой финансового учёта подробно рассматриваются в работах [1, 4, 7] и сводятся в основном к следующим:

- вариант автономного использования, в котором системы финансового и управленческого учёта функционируют самостоятельно. В финансовом учёте затраты группируются по экономическим элементам, в управленческом — по статьям калькуляции;

Сравнительная характеристика систем финансового и управленческого учётов

Объекты сравнения	Финансовый учет	Управленческий учет
Потребители информации	Сторонние организации и государственные органы	Структурные подразделения предприятия
Используемая система бухгалтерского учета	Система двойной записи	Используется любая система
Нормативы и ограничения	Обязательное следование общепринятым принципам бухгалтерского учета	Отсутствие норм и ограничений
Используемые измерители	Денежная единица (по курсу на момент совершения операции)	Любая денежная или натуральная единица
Группировка затрат	По элементам затрат	По статьям калькуляции
Основной объект учета	Предприятие в целом	Структурные подразделения предприятия
Периодичность составления отчетности	Регулярная	По мере необходимости
Надежность информации	Полнота и объективность	Зависит от цели сбора информации. При необходимости используются точные данные
Обязательность ведения учета	Обязателен	Не обязателен

- вариант интегрированной системы учёта, предполагающий использование единой системы счетов и бухгалтерских проводок.

Основным преимуществом первого варианта является возможность соблюдения коммерческой тайны при предоставлении отчётности внешним пользователям. Недостаток заключается в необходимости двойного отражения хозяйственных операций, а, следовательно, высокой трудоёмкости управленческого учёта.

Вариант интегрированной системы является предпочтительным, так как не требует дополнительных вложений в создание обособленной системы управленческого учёта. Для сохранения коммерческой тайны в рамках интегрированной системы финансового и управленческого учёта целесообразно на счетах финансового учёта регистрировать лишь сальдо, а обороты отражать в системе управленческого учёта. Таким образом, система управления затратами предприятия применительно к управленческому аспекту учёта может базироваться на системе финансового учёта.

Отметим, что принципы построения системы управленческого учёта, используемые в практике предприятий стран Западной Европы и Америки ¹, в большей степени отвечают задачам контроля и управления затратами. Это подтверждают данные табл. 2, в которой представлена классификация систем учёта затрат. Основными являются следующие:

- система учета нормативной себестоимости («стандарт-костс»);
- система полного включения затрат в себестоимость;
- система неполного, ограниченного включения затрат в себестоимость по какому-либо признаку («директ-костинг»);
- система учёта затрат по функциям (видам деятельности) или ABC (activity-based costing).

Таблица 2

Классификация систем учета затрат

Признак классификации	Системы учета затрат
Оперативность учёта и контроля	1. Система учёта фактических затрат. 2. Система учёта нормативных затрат.
Полнота учёта затрат	1. Система учёта полной себестоимости; 2. Система учёта неполной себестоимости;
Объекты учёта затрат	1. Позаказная система учёта затрат; 2. Попроцессная система учёта затрат.
Подход к распределению косвенных затрат	1. Традиционные системы учёта затрат. 2. Система учёта затрат по функциям.

Метод нормативного учета затрат (система «стандарт-костс») получил распространение в США в начале XX века и основывался на принципах научного менеджмента, разработанных Ф. Тейлором, Г. Эмерсоном, др. теоретиками и практиками-инженерами [3]. Эта учётная система предполагает разработку норм стандартов на затраты труда, материалов, накладных расходов, составление стандартной кальку-

¹ Выделяют три модели учётных систем. *Англо-американская* модель распространена в Великобритании, США, а также в бывших английских колониях. Основная идея — ориентация учёта на информационные потребности инвесторов и кредиторов. Родоначальниками *континентальной* модели считаются страны Европы и Япония. В этих странах специфика бухучёта обусловлена двумя факторами: ориентацией бизнеса на крупный банковский капитал и на соответствие требованиям фискальных органов.

Особенностью *южноамериканской* модели является перманентная корректировка учётных данных на темпы инфляции.

Процессы экономической интеграции, развитие мирового финансового рынка, усиление роли транснациональных корпораций и др. факторы делают очевидной необходимость международной стандартизации бухгалтерского учёта. Унификация стандартов учёта и отчётности проводится Комитетом по международным стандартам финансовой отчётности (КМСФО).

ляции и последующий учёт фактических затрат с выделением отклонений от стандартов.

Основные преимущества нормирования при учёте затрат:

- нормативные затраты являются универсальным измерителем фактически произведенных затрат и инструментом контроля издержек на различных этапах возникновения;
- внутренние стандарты обеспечивают базу данных об издержках на ед. продукции и значительно упрощают как учёт товарно-материальных потоков, так и планирование себестоимости продукции.

Особая роль в системе «стандарт-костс» отводится анализу отклонений фактически произведенных затрат от стандартных. Определение величин отклонений позволяет выявить области эффективности (неэффективности) производственно-сбытовой цепочки и локализовать причины отклонений. Как правило руководство предприятия определяет границы, отклонения выше которых в неблагоприятную сторону являются сигналом для проведения детального изучения инициировавших эти отклонения причин. В табл. 3 приведена схема расчёта отклонений при использовании системы «стандарт-костс».

Применяемая в отечественной практике система нормативного учёта затрат [7] во многом совпадает с системой «стандарт-костс». Отметим основные различия указанных систем (табл. 4).

Известной альтернативой системе «стандарт-костс» является система учёта фактических затрат, подразумевающая последовательное накопление данных о фактически осуществленных затратах. Эта система имеет ряд существенных недостатков:

- неточность расчёта себестоимости, связанная с включением в себестоимость затрат, не имеющих конкретного отношения к данной продукции ²;
- низкая оперативность обеспечения управляющего персонала информацией о непроизводительном расходовании ресурсов;
- трудоёмкость учёта;
- ограниченная возможность выделения наиболее важных факторов производства с целью определения направлений повышения эффективности их использования.

² Еще в начале прошлого века этот метод подвергался критике со стороны учёных-экономистов. Так, отмечая медлительность учёта и смешение производственных затрат со случайными расходами, Г.Эмерсон сделал вывод, что система учёта фактической себестоимости не может быть использована в качестве инструмента устранения потерь.

Таблица 3

Расчет отклонений в системе «Стандарт-костс»

№	Виды отклонений	Расчет отклонений
I. По материалам		
1	Цена используемых материалов	(нормативная цена ед. материала – фактическая цена) * количество закупленного материала
2	Количество используемых материалов	(нормативное количество материала на фактический выпуск продукции – фактический расход материала) * нормативная цена ед. материала
3	Совокупное отклонение по материальным затратам	(нормативные затраты на ед. материала – фактические затраты на ед. материала) * фактический выпуск продукции
II. По труду		
1	Ставка заработной платы	(нормативная почасовая ставка заработной платы – фактическая почасовая ставка заработной платы) * фактически отработанное время
2	Производительность труда	(нормативное время на выпуск продукции – фактически отработанное время) * нормативная почасовая ставка оплаты труда
3	Совокупное отклонение по трудовым затратам	(нормативные затраты труда на ед. продукции – фактические затраты труда на ед. продукции) * фактический выпуск продукции
III. По накладным расходам		
1	Постоянные накладные расходы	(сметная ставка постоянных накладных расходов на ед. продукции – фактическая ставка постоянных накладных расходов на ед. продукции) * фактический выпуск продукции
2	Переменные накладные расходы	(сметная ставка переменных накладных расходов на ед. продукции – фактическая ставка переменных накладных расходов на ед. продукции) * фактический выпуск продукции

Таблица 4

Сравнение нормативного учета затрат и системы «стандарт-костс»

Характеристика	Модифицированный метод ³ нормативного учёта (отечественная практика)	Стандарт-костс (зарубежная практика)
Способ установления нормативов и стандартов	Жёсткая регламентация	Нежёсткая регламентация

³ В 1931 г. Институт техники управления предприятием детально изучение возможных путей адаптации и практического применения системы «стандарт-костс» в СССР. Большой вклад в решение этой проблемы внесли Е.Г. Либерман, М.Х. Жебрак, которые представили данную систему как модифицированный метод нормативного учёта затрат.

Продолжение таблицы 4

Обособленный учёт изменений норм в текущем учёте	Предусмотрен	Не предусмотрен
Списание отклонений от норм	На счета учёта производственных затрат	В течение года накапливаются на отдельных счетах отклонений и полностью списываются непосредственно на финансовые результаты предприятия
Ориентация	На производственную деятельность	На бытовую деятельность и инжиниринг

Отмеченное предопределило ограниченность использования системы учета фактических затрат для принятия управленческих решений и осуществления оперативного мониторинга затрат.

Мировой опыт свидетельствует об эффективности использования маржинального подхода в бухгалтерском учёте (система «директ-костинг» [5]), в основе которого лежит расчёт сокращённой себестоимости продукции и маржинального дохода.

В западных экономиках маржинальный подход стал использоваться одновременно с переходом от модели экстенсивного развития к модели интенсивного развития производства⁴, потребовавшим решения ряда стратегических задач управления на основе чёткого разделения затрат на прямые и косвенные, основные и накладные, постоянные и переменные, текущие и периодические.

В системе «директ-костинг» только переменные производственные затраты распределяются на продукцию и включаются в оценку запасов незавершённого производства и запасов готовой продукции. Постоянные затраты не распределяются на продукты, а рассматриваются как затраты отчётного периода и, как и непроизводственные расходы (управленческие и коммерческие), относятся на счёт прибылей и убытков.

Так как дифференциация затрат на переменные и постоянные в первую очередь связана с учётом размера производства, то для обоих рассматриваемых методов фактор изменения объёма производства иг-

⁴ Внедрение системы «директ-костинг» в США относится к 1953 г., когда Национальная ассоциация бухгалтеров-калькуляторов в своем отчёте опубликовала описание системы. В 1961 г. ею был опубликован второй отчёт, где исследованию подверглись 50 крупных фирм, применяющих эту систему. В настоящее время «директ-костинг» широко распространён во всех экономически развитых странах. В Германии и Австрии данный метод получил наименование «учёт частичных затрат» или «учёт суммы покрытия», в Великобритании его называют «учётом маржинальных затрат», во Франции — «маржинальная бухгалтерия» или «маржинальный учёт».

рает существенную роль. Действительно, учёт объёма производства позволяет манипулировать остаточной прибылью предприятия. А именно, калькулирование по статьям переменных затрат нивелирует влияние на прибыль изменений запасов, а деление затрат на постоянные и переменные позволяет получить информацию о затратах будущих периодов в случае, когда решение зависит лишь от величины изменения переменных затрат (постоянные затраты остаются неизменными в течение краткосрочного периода).

Важным и часто используемым преимуществом метода «директ-костинг» является возможность строить и анализировать взаимосвязи между объёмом производства, затратами (себестоимостью) и прибылью, а использование системы «директ-костинг» позволяет решать следующие стратегические задачи управления предприятием:

- определять зависимость затрат от объёма производства и (или) загрузки производственных мощностей и рассчитывать точку критического объёма производства;
- строить сметные уравнения;
- прогнозировать поведение себестоимости или отдельных её элементов в зависимости от динамики изменения объёма производства и используемой производственной мощности.

Так как в результате списания постоянных затрат на себестоимость конкретных изделий разница между ценой реализации и суммой переменных затрат не затушёвывается, то применение системы «директ-костинг» позволяет:

- обнаружить изменение маржинального дохода как по производству в целом, так и по отдельным изделиям;
- выявить изделия с большей рентабельностью.

Практика последней четверти XX века наглядно показала, что ограничение расчёта себестоимости продукции лишь переменными затратами позволяет значительно упростить нормирование, планирование, учёт и контроль. Себестоимость становится обозримой, а отдельные затраты — лучше контролируемыми.

Однако следует признать, что вопрос относительно предпочтительности системы учёта полных затрат остается дискуссионным. В табл. 5 приведена сравнительная характеристика указанных систем.

Рассмотренные системы калькулирования производственных затрат создавались и использовались несколько десятилетий назад, когда большинство промышленных компаний производили ограниченный ассортимент продукции, а доминирующие производственные издержки включали затраты на основные материалы и труд. Накладные зат-

раты в общей сумме затрат были незначительными и по этой причине искажения в расчётах себестоимости вследствие неадекватного распределения накладных затрат на выпускаемую продукцию являлись несущественными. Затраты на обработку учётной информации, напротив, были достаточно высокими, что ограничивало применение более трудоёмких методов распределения накладных затрат.

Таблица 5

Сравнение систем учёта полных и частных затрат

Характеристика	Система учёта полных затрат	Система «директ-костинг»
Основная цель	Полное покрытие всех затрат и последующая максимизация остаточной прибыли	Покрывание переменных затрат и последующая максимизация маржинального дохода
Область эффективного применения	Принятие долгосрочных управленческих решений	Принятие средне- и краткосрочных управленческих решений. Определение нижней границы цены реализации.
Контрольные функции	Контроль производства и реализации на длительную перспективу	Контроль производства и реализации в краткосрочном периоде
Точность и трудоёмкость	Обеспечивает точный, но трудоёмкий контроль за затратами	Обеспечивает оперативный контроль за счет передачи простой сигнальной информации
Цель	Ориентирует менеджмент на поиск решения задачи «результат – затраты»	Ориентирует менеджмент на поиск решения задачи адаптации производственной программы к меняющимся рыночным условиям
Временной горизонт	Является основой долгосрочной политики в сфере производства, снабжения, сбыта и перспективного планирования	Является инструментом текущего управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия

В настоящее время компании производственного сектора выпускают широкий ассортимент продукции, а затраты на труд составляют лишь небольшую часть совокупных затрат в отличие от накладных затрат, доля которых неуклонно растёт. Поэтому упрощенные методы распределения накладных затрат на продукцию перестают оправдывать себя, в частности, и по той причине, что более сложные методы обработки информации перестали быть барьером для их широкого использования.

В этих условиях в конце 1980-х гг. появились первые исследования и разработки, связанные с учётом затрат по функциям или видам деятельности. Профессора Гарвардского университета Р. Купер и Р. С. Каплан разработали принципиально новый подход к отнесению на-

кладных затрат на продукт и расчёту себестоимости, получивший название функционального учёта затрат⁵ (activity-based costing – ABC). Они выделили группу из трех независимых, но согласованно действующих факторов, которые определили актуальность практического применения ABC [6].

1. Структура затрат в промышленности, как отмечено выше, существенно изменилась. Если в начале XX века рабочий труд составлял 50% совокупных затрат, стоимость материалов – 35%, а накладные затраты – 15%, то в настоящее время накладные затраты составляют 60%, материалы – 30%, а рабочий труд – только 10% от совокупного объёма производственных затрат. Это обстоятельство не позволяет использовать рабочие часы в качестве базы распределения накладных затрат.

2. Уровень конкуренции для большинства промышленных компаний значительно вырос. «Быстро изменяющаяся глобальная конкурентная среда» – для большинства компаний не клише, а реальность. В сложившейся ситуации конкурентоспособность не в последнюю очередь зависит от наличия информации о фактических произведенных затратах.

3. Затраты на проведение измерений и вычислений последовательно снижались по мере развития технологий сбора и обработки информации. Еще 20 лет назад сбор, обработка и компьютерный анализ данных, необходимых для функционирования системы ABC, были бы очень дорогими. Однако сегодня доступны не только автоматизированные системы обработки данных, но и сами базы данных, которые, как правило, уже сформированы и в той или иной форме хранятся на электронных носителях.

Р. Купер и Р.С. Каплан утверждают, что традиционные системы учёта производственных затрат дают искажённую информацию о себестоимости во всех случаях, когда значителен объём деятельности, не связанной с размером производства. В частности, характерна тенденция к занижению себестоимости мелкосерийных и к завышению себестоимости крупносерийных продуктов.

Система ABC связывает издержки производственной и внепроизводственной деятельности с конкретными функциями, спрос на которые инициируют производимые продукты. Связь между продук-

⁵ Некоторые исследователи используют термин «учёт затрат по операциям», ссылаясь на разработки Р. Коуза, который в 1937 г. предложил использовать операцию в качестве единицы экономической деятельности. По нашему мнению термин «функция» в данном случае является более предпочтительным, так как позволяет обосновать понятие функционально-стоимостного анализа бизнес-процессов.

том и функцией (видом деятельности) может быть установлена путём отнесения на продукт затрат на все связанные с ним виды деятельности (в соответствии с «потребностями» продукта в тех или иных видах деятельности). Тем самым констатируется, что бизнес должен учитывать как факторы, вызывающие необходимость в том или ином виде деятельности и затраты на эти виды деятельности, так и взаимосвязи различных видов деятельности с продуктом.

Метод ABC включает следующие этапы [6]:

1. Определение основных видов деятельности компании.
2. Создание для каждого вида деятельности центра группировки затрат.
3. Определение для каждого вида деятельности носителя издержек.
4. Отнесение на продукт затрат по видам деятельности в соответствии с «потребностью» продукта в этих видах деятельности.

Первый этап — определение основных видов деятельности компании ⁶. Второй этап — определение центра затрат (называемого также группировкой затрат) для каждого вида деятельности. Третий этап — выделение группы факторов, влияющих на величину затрат по каждому виду деятельности. Термин «носитель издержек» в этом случае является характеристикой объекта, консолидирующего затраты на конкретный вид деятельности. Например, если затраты на производственное календарное планирование определяются количеством производственных циклов, требуемых данным продуктом, то носителем издержек для этого вида деятельности является количество наладок оборудования.

Таким образом, учёт затрат по функциям предполагает, что динамика затрат определяется носителями. В связи с этим анализ роста накладных затрат до стадии выпуска готового продукта диктует необходимость определения соответствующих (этапам производственной цепочки) носителей издержек.

Для элементов затрат, напрямую связанных с объёмами производства, система ABC использует соответствующие носители издержек, связанные с объёмом производства и, в частности, такие, как часы работы основных производственных рабочих или машино-часы. Например, затраты на электроэнергию относят на продукты, используя в качестве носителя издержек машино-часы, поскольку время работы оборудования адекватно определяет затраты энергии.

⁶ Примеры видов деятельности: связанная с производственным оборудованием, связанная с трудом основных производственных рабочих в подразделениях сборки, связанная с различными видами обеспечения (заказ, приёмка, перемещение материалов, упаковка и доставка продукции, руководство подразделениями, календарное планирование и пр.)

На методологии ABC основан метод функционально-стоимостного анализа бизнес-процессов (ФСА), предполагающий системное исследование функций объекта или отдельного процесса. Это исследование направлено на оптимизацию совокупных затрат в сферах проектирования, производства и эксплуатации объекта при сохранении его качества и полезных свойств [4].

ФСА следует отнести к перспективным методам экономического анализа, так как он успешно использует передовые приёмы и элементы инженерно-логического и системного анализа. Отличительной особенностью метода является его высокая эффективность⁷.

На основании представленного анализа популярных систем управленческого учета: «стандарт-костс», «директ-костинг» и ABC можно сделать вывод о том, что каждая из них обладает определёнными преимуществами. По нашему мнению в практике российских предприятий целесообразно использовать достоинства каждой из них.

Так, использование в учёте нормирования позволяет следить за отклонениями, выявляя их причину, а также оценивать эффективность использования ресурсов.

В свою очередь, основное достоинство системы «директ-костинг» — в том, что она позволяет принимать решения по производству того или иного продукта, исходя из складывающейся рыночной ситуации на основе учёта переменных затрат на производство и возможного объёма реализации. Поскольку маржинальный доход включает постоянные затраты и балансовую прибыль, то сокращение в маржинальном доходе доли постоянных затрат ведёт к росту прибыли.

Использование системы учёта затрат по функциям (ABC) позволяет найти более точное распределение затрат между переменной и постоянной частями, а следовательно, более точно определить маржинальный доход.

Основные элементы систем «стандарт-костс» и «директ-костинг» отражены в Плане счетов⁸, а, следовательно, возникает перспектива их последующей адаптации в случае создания соответствующей информационной базы и необходимых методических материалов, учитывающих специфику производства промышленной продукции

Следует отметить, что для предприятий отечественной промышленности наряду с низкой эффективностью использования ресурсов и

⁷ Как показывает практика, применение ФСА обеспечивает снижение издержек производства в среднем на 20–25% [5].

⁸ План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций утвержден приказом Минфина № 94н от 31.10.2000 г.

высокой долей затрат, не связанных с объёмами производства, характерны также значительная доля накладных затрат и использование способа их распределения на себестоимость на основе лишь валовых показателей. Вышеперечисленное инициирует необходимость использования системы управления затратами, основанной на методе ABC.

К сожалению, несмотря на накопленный теоретический и практический опыт, в настоящее время на российских предприятиях системе ABC должного внимания не уделяется. Её использование затрудняется как отсутствием возможности использования в рамках новой редакции Плана счетов, так и необходимостью разработки концептуально нового подхода к учётной политике предприятия.

Тем не менее, современная учетная политика предприятия должна основываться на методологии ABC, ориентированной на реализацию функций комплексного управления затратами.

Используемые источники

1. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям М. А. Вахрушина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Омега-Л, 2004.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет/ пер. с англ. под ред Н.Д. Эриашвили М.: ЮНИТИ, 1998.
3. Друри К. Учет затрат методом стандарт-костс/Пер. с англ. , под ред. Н.Д. Эриашвили М.: ЮНИТИ, 1998.
4. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. М.: Едиториал УРСС, 2003.
5. Практика управленческого учета: Опыт европейских компаний/ Т. Аренс, У. Аск, А. Баретта и др./Общая ред.: Т. Гроот и К. Лукка/ Пер. с англ.: К. Юрашкевич и др. Мн.: Новое знание, 2004.
6. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; [пер. с англ. М. Павлова]. [2-е изд., испр. и доп.] М.: Олимп-Бизнес, 2004.
7. Керимов В.Э. Управленческий учет: Учебник. Для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям. М.: Дашков и Ко , 2004.
8. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект/Пер. с англ. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Д. / Ред. Соколов Я.В. М.: Б.и., 2002.

Роман М. И.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Системная классификация рисков рыночной среды в условиях вступления России в ВТО

Исследованием рисков рыночной среды в разное время занимались представители отечественной и зарубежной научной мысли. В чем собственно состоят данные риски, каковы их последствия для экономики, в чем состоит особенность данных рисков, образующихся преимущественно во внешней среде и пойдет речь в данной публикации.

Ключевые слова: рыночные риски, ВТО, рыночная среда, рыночные институты.

System classification of risks of the market environment in the conditions of Russia's accession to the World Trade Organization

Research of risks of the market environment representatives of domestic and foreign scientific thought at different times were engaged. In what these risks, what their consequences for economy in what feature of these risks which are forming mainly in environment consists actually consist and speech in this publication will go.

Keywords: market risks, WTO, market environment, market institutes.

Классическая теория риска ведет свое начало от английских экономистов Милля Дж. С. и Сениора Н.У., которые определили меру риска как математическое ожидание потерь, происходящих от того или иного решения. Столь одностороннее толкование риска неизбежно привело к неоклассической теории риска, основоположниками которой явились Найт Ф. и Маршалл А., а несколько позже и Кейнс Дж. Последний в определение содержания риска включил фактор удовольствия: ради большей ожидаемой прибыли предприниматель, скорее пойдет на больший риск ¹.

Характеризуя наиболее типичное определение риска в неоклассической теории, приведем следующее утверждение, озвученное в публикациях Севрук В.Т., Шэкла Дж. Л., Сноудена П. «Риск означает ве-

¹ Хозяйственный риск и методы его измерения. Пер. с венг./ Бачкаи Т., Месена Д., Мико Д. и др.М.: Экономика. 1989.

роятность того, что действительный доход производителя окажется меньше необходимого, запланированного, предполагаемого»².

Формулировки других авторов фактически сохраняют эту суть, но отличаются большей строгостью. Например, Балабанов И.Т., Румэссет Дж., характеризуют риск как опасность денежных потерь³. Однако нам больше импонирует подход, озвученный американскими экономистами Грином М., Воном Э.⁴ Эти авторы определяют риск не как ущерб наносимый реализацией решения, а как возможность отклонения от цели, причем отклонения могут быть как позитивными, так и негативными.

Нетрудно заметить, что в подавляющем большинстве публикаций, посвященных тематике рыночного риска, он понимается, как негативная, но неизбежная составляющая экономической деятельности. При этом подразумевается, что деятельности, связанные с получением наиболее высоких доходов, сопряжены с повышенным уровнем рыночного риска. Так еще Смит А. отмечал, что обычная норма прибыли всегда более или менее увеличивается вместе с риском, указывая при этом, что данное увеличение не является пропорциональным. Таким образом, с точки зрения рационального поведения предприниматель, с одной стороны не должен рисковать, поскольку это может привести к убыткам. С другой стороны, малорисковые виды деятельности приносят низкие доходы. Такая двойственность получила название «противоречие доходность—риск». С принятием во внимание этого обстоятельства, наиболее серьезные исследования в данной области велись с учетом такой двойственности.

Вместе с тем, в публикациях последнего десятилетия обращается внимание на то, что определение риска должно учитывать не только потери, которые могут возникнуть в результате принимаемого решения (негативная реализация риска), но и дополнительные выгоды (позитивная реализация риска), поскольку некоторые изменения случайных факторов могут оказать дополнительное положительное влияние на конечный результат.

² Севрук В.Т. Банковские риски. М.: Дело «ЛДТ». 2004. С. 72; Shackle G. Decision, Order, and Time in Human Affairs, by G. Shackle. 2nd Ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. P. 330; Snowden P.N. Emerging Risk in International Banking Origins of Financial Vulnerability in the 1980s / P.N. Snowden. London: George Allen, 1985. P. 146.

³ Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1994. С. 384; Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1994. С. 224; Shackle G. Decision, Order, and Time in Human Affairs, by G. Shackle. 2nd Ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. P. 330.

⁴ Green M.R. Risk and Insurance. M.R. Green, J.S. Trieschmann. Cincinnati: South-Western Pub., 1988. P. 785; Vaughan E.J. Fundamentals Risk and insurance. E. J. Vaughan, 4th Ed. New York: John Wiley & Sons, 1986. P. 723.

Заслуживает внимания еще один предложенный в последние годы подход к определению рыночного риска, как ресурса⁵. Основные положения этого подхода трактуются с точки зрения предпринимательского риска и состоят в следующем. Первый признак риска, как ресурса состоит в том, что никакая предпринимательская деятельность невозможна при нулевом уровне риска. Второй признак риска, как ресурса состоит в том, что в большинстве предпринимательских ситуаций получаемый эффект может быть объяснен только на основе присутствия риска. Наконец, третий признак риска как ресурса состоит в том, что стремление поддерживать уровень риска на минимально возможном уровне аналогично отказу от использования части имеющихся ресурсов.

С учетом краткого отступления к теории рисков, считаем, что системная классификация рисков рыночной среды в условиях вступления России в ВТО должна быть построена в первую очередь, исходя из последствий таких рисков для отечественной экономики и хозяйствующих субъектов, являющихся ее неотъемлемой частью.

В рамках развития взаимодействия, в торговле необходимо формировать ориентиры повышения эффективности экспорта, а затем делать акцент на потенциальные рыночные риски, которые могут концентрироваться как в быстро, так и в слаборастущих странах (замещение неэффективных поставщиков). При такой расстановке сил важным является не столько темп роста рынка, сколько его масштаб и влияние на рост ВВП поставщиков и диверсификацию экономики. Одним из инструментов является оценка эффективности экспортных стратегий с учетом продуктивности экспортной корзины, определяющей возможности для использования новых технологий для изменения структуры экспорта, позволяющей увеличить экономический рост и благосостояние населения.

Конкурентоспособность страны в узком смысле может рассматриваться как способность производителей той или иной страны продавать свои товары на внешних рынках и конкурировать с внешними поставщиками на внутреннем рынке. Поэтому именно на внешнем рынке будут сконцентрированы основные риски рыночной среды с учетом перспективы вступления России в ВТО. Чтобы их просчитать и спрогнозировать необходимо сопоставить цены и издержки на товары, участвующие в мировой торговле посредством расчета показателей эффективного реального валютного курса (Effective Real Exchange Rate или EREX) и удельных трудовых издержек (Unit Labour Cost или

⁵ Бублик Н.Д., Попенов С.В., Секерин А.Б. Управление финансовыми и банковскими рисками. Уфа: Альтернатива РИЦ, 1998. С. 252; Секерин А.Б., Мамошина Т.М. Анализ и оценка риска. М.: ИИЦ МГУДЕ, 2003. С. 160.

ULC), а также их динамики относительно «портфеля» стран – торговых партнеров, т.е. относительных (или эффективных) удельных трудовых издержек (Relative Unit Labour Cost или RULC).

Проблема совершенствования системы национальных рыночных институтов особенно актуальна при решении задачи диверсификации экономики в условиях вступления России в ВТО, т.к. принятие решения о создании новых предприятий и инвестировании в новые проекты напрямую зависит от качества и стабильности институциональной рыночной среды. При этом к способности рыночных институтов обеспечить эффективное функционирование нового предприятия чувствительны как национальные инвесторы, так и иностранные.

На протяжении ряда последних лет относительно высокий уровень внешних и внутренних инвестиций в Россию поддерживался высокими ценами на нефть. Быстрый рост внутренних доходов в определенной степени компенсировал институциональные слабости экономики, т.е. темпы расширения рынка и роста прибыли демпфировали риски, связанные с отсталостью рыночных институтов. Представляется, что такая ситуация не является устойчивой. Если цены на нефть упадут, требования к российским рыночным институтам могут достаточно резко повыситься. Инвесторы, возможно, не захотят игнорировать институциональные проблемы и брать на себя связанные с ними излишние страновые риски, если доходы в стране больше не растут темпами свыше 10% в год.

В условиях вступления России в ВТО требования к качеству рыночных институтов дополнительно усилятся. Это связано с тем, что по сравнению с более развитыми странами, качество и динамизм развития российской модели экономики определяется несколько иными рисками, а эти риски, в свою очередь, гораздо сильнее воздействуют на качество институциональной рыночной среды. В такой набор взаимосвязанных рисков входит:

- Повышенные требования к качеству человеческого капитала, что предполагает необходимость широких изменений в системах образования и здравоохранения, а также других институтов, обеспечивающих позитивную динамику такого широкого понятия как качество жизни (включая личную безопасность, охрану окружающей среды, доступ к информации, увеличение степени доверия в обществе).
- Инновационный характер экономики, требующей адекватных систем поддержки (финансовые инструменты и бизнес услуги, защита авторских прав, низкие издержки входа на рынок, справедливость конкуренции).

- Дальнейшее усиление специализации и разделения труда, что выдвигает требования к механизмам координации деятельности и сокращения транзакционных издержек.
- Усложнение хозяйственной системы и возникновение новых комплексных рисков для устойчивого развития, что предполагает развитие надежных систем распределения рисков, эффективного мониторинга социально-экономических процессов, укрепления партнерства между государством и негосударственными участниками.
- Возрастание роли информации и информационных технологий, что приведет к дальнейшему росту спроса на информацию о деятельности всех ведущих рыночных институтов и организаций, повысит требования к их прозрачности, усилит требования демократизации различных сторон общественной жизни и облегчит условия для создания разнообразных коалиций и специальных групп интересов.

Перечень данных рисков не является исчерпывающим, иными словами, прежде чем наша страна окончательно закрепится в блоке участников ВТО, необходимо чтобы рыночные институты были максимально адаптированы к изменению внешней среды и ужесточению конкуренции.

Используемые источники

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1994. С. 384.
2. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1994. С. 224.
3. Бублик Н.Д., Попенов С.В., Секерин А.Б. Управление финансовыми и банковскими рисками. Уфа: Альтернатива РИЦ, 1998. С. 252.
4. Хозяйственный риск и методы его измерения. Пер. с венг./ Бачкаи Т., Месена Д., Мико Д. и др. М.: Экономика. 1989.
5. Севрук В.Т. Банковские риски. М.: Дело «ЛДТ». 2004. С. 72.
6. Секерин А.Б., Мамошина Т.М. Анализ и оценка риска. М.: ИИЦ МГУДЕ, 2003. С.160.
7. Shackle G. Decision, Orden, and Time in Human Affairs, by G. Shackle. 2^d Ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. P. 330.
8. Snowden P.N. Emerging Risk in International Banking Origins of Financial Vulnerability in the 1980s /P.N. Snowden. London: George Allen, 1985. P. 146.
9. Green M.R. Risk and Insurance. M.R. Green, J.S. Trieschmann. Cincinnati: South-Western Pub., 1988. P. 785.
10. Vaughan E.J. Fundamentals Risk and insurance. E. J. Vaughan, 4th Ed. New York: John Wiley & Sons, 1986. P. 723.

Сафин Ф. М.

*доктор экономических наук, профессор,
Институт социальных и гуманитарных знаний (г. Казань)*

Туганова Э. А.

*аспирант,
Институт социальных и гуманитарных знаний (г. Казань)*

Модернизационные ресурсы СМИ в развитии инновационной экономики

Реализация инновационного сценария развития экономики невозможна без активного участия масс-медиа. В силу политических, социокультурных, экономических и других условий российские масс-медиа развиваются неравномерно. В республике Татарстан происходят активные процессы создания новых бизнес-моделей масс-медиа, симбиоза печатных и электронных СМИ.

Ключевые слова: информационное пространство, масс-медиа, инновационная экономика, модели СМИ.

The mass media modernization resources in development of innovative economy

Implementation of the innovative scenario of development of economy is impossible without active participation of mass media. Owing to political, sociocultural, economic and other conditions the Russian mass media develop non-uniformly. In the Republic of Tatarstan there are active processes of creation of new business models of mass media, symbiosis of print and electronic media.

Keywords: Information space, mass media, innovative economy, mass media model.

Количественные и качественные изменения, происходящие в современной экономике, обуславливают необходимость трансформации масс-медиа, одного из важнейших институтов общества, через который распространяются знания, информация субъектам рынка, структурированной и неструктурированной аудитории. Общепринято, что новая экономика – это экономика постиндустриального технологического уклада, в котором ключевыми факторами производства становятся знания, информационные потоки. Важным инструментом трансфера знаний, информации выступают масс-медиа. Изменяющаяся институциональная среда привела к тому, что значительное число

средств массовой информации в форме печатных изданий в современных условиях переживает острый кризис. Наблюдается тенденция уменьшения их тиражей. Многие печатные издания, не выдержав конкурентной борьбы, теряют свою аудиторию, становятся убыточными и закрываются. Особенно это затронуло региональные издания, которые столкнулись с жесткой конкуренцией со стороны крупных федеральных печатных структур, имеющих сетевую структуру. По прогнозам некоторых экспертов традиционные печатные СМИ к концу текущего десятилетия исчезнут. На их место приходят новые модели организации масс-медиа, где ключевым становится интернет. По данным Ассоциации коммуникационных агентств России в 2011 году российский рекламный рынок продолжал восстанавливаться после кризиса и в итоге вырос на 21 процент. При этом в сегменте печатной прессы рост составил всего 6 процентов против 56 процентного роста интернет-рекламы. Тем самым, доля интернет-рекламы растет в первую очередь за счет уменьшения доли печатных СМИ. Это приводит к значительному сокращению доходов печатных СМИ, что усложняет эффективное их функционирование и возможности развития.

Республика Татарстан была одним из первых регионов в России, активно внедряющим инновационные модели экономического развития, что предполагает реализацию такой стратегии, которая включает создание технопарков, технополисов, специальных экономических зон. Чтобы проиллюстрировать потенциал татарстанского инновационного сектора, приведем лишь некоторые примеры. Это создаваемые и действующие ныне технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные центры, инжинирг-центры. Среди них казанский IT-парк, ставшим яркой точкой на инновационной карте России, и, начавшаяся работа по реализации уникального проекта государственного масштаба – проекта IT-града «Иннополис». Эти и другие достижения нынешней осенью позволили главе региона Республики Татарстан в своем ежегодном Послании Государственному Совету Республики Татарстан ответственно заявить: «Татарстан нацелен на привлечение в республику передовых технологий, ускоренную модернизацию промышленности, наращивание инновационного и кадрового потенциала...» [1].

Реализацию инновационного сценария развития экономики трудно представить без внимания к нему со стороны масс-медиа, которые незаменимы в формировании медиасреды, влияющей на доброжелательное восприятие новых идей, готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Да и роль средств массовой информации теперь настолько велика, что совре-

менное общество называют не только «информационным», но и «медиатизированным», то есть в огромной степени зависимым от медиа.

Наряду с другими институтами, задействованными в разработке механизма формирования конструктивного отношения в обществе к нововведениям как особо значимой личной и общественной ценности, в Татарстане далеко не последнее место занимают средства массовой информации. Как и федеральные, татарстанские медиа в своем развитии делают ставку на передовые технологии и инновационные контенты. Была принята ведомственная целевая программа «Совершенствование и развитие инфраструктуры информационного пространства в Республике Татарстан в 2011–2013 годах». Она направлена «на развитие и совершенствование инфраструктуры информационного пространства в рамках общемировых тенденций». [2] По оценкам специалистов, уровень технического развития, например, республиканской региональной телеиндустрии приближается к мировым стандартам. Для сравнения: полный переход на цифровое телевидение в России запланирован к 2015 году, в Татарстане тестовое вещание было начато в середине 2007 года, а сегодня идет процесс активного перехода телевещательного комплекса на цифровые технологии. Внедрение в полном объеме «цифры» обеспечит даже отдаленные районы республики телесигналом с улучшенным качеством звука и изображения, свободным от помех, позволит получать на одном частотном канале одновременно несколько программ. Например, в странах Европы (Германия, Бельгия, Великобритания, Италия,) 70процентов, а в Финляндии 90 процентов населения располагают возможностью приема передач цифрового телевидения. В Татарстане цифровое телевидение предлагается кабельными операторами – ТВТ, «Эр-телеком». Спутниковый канал в республике – «ТНВ» транслируется в кабельных сетях 144 городов России. Также эфирное вещание осуществляется в Москве, Ульяновской, Пермской, Свердловской, Оренбургской областях. В составе цифрового пакета названный канал транслируется в Кургане и Курганской области. Пять миллионов жителей Казахстана и Эстонии смотрят программы «ТНВ» через кабельного оператора.

В Рунете успешно «прописались» «новости нового формата» – news2.ru, растет количество электронных газет и агентств, на сайтах которых демонстрируются видеосюжеты. С целью увеличения читательской аудитории, Агентством Республики Татарстан по массовой коммуникации «Татмедиа» запущен Интернет-проект – портал средств массовой информации Республики Татарстан, где размещают свои новости республиканские районные и городские газеты. Большинство татарстанской прессы представляет собой симбиоз электронных и пе-

чатных СМИ. Редакции стремятся расширить свою аудиторию, работая с сообществом блогов и социальных сетей. Тем самым, инновационные бизнес-модели активно внедряются в сферу СМИ.

Ключевыми факторами инновационной экономики выступают интеллектуальные ресурсы или знания. Очевидно, что в обществе с инновационной экономикой должно измениться не только отношение к человеку высокоинтеллектуального, высокопроизводительного труда, но и к самим масс-медиа. Современные СМИ – это и журналистика, и бизнес. К сожалению, по-прежнему журналистику и СМИ объединяют в одно целое. Однако журналистика не может приравниваться к средствам массовой коммуникации. Это, скорее всего, та область деятельности, которая работает с общественным интересом, в отличие от СМИ, которые могут заниматься бизнесом. На практике же главный редактор одновременно занимается творчеством и хозяйственной деятельностью. Хотя, конечно, журналистика так же воздействует на медиасреду, как и медиасреда – на журналистику. Однако задачи менеджмента в сфере творчества и хозяйственно-финансовой все-таки разнятся.

В силу политических, социокультурных, экономических и других условий российские масс-медиа развиваются неравномерно. Отечественные исследователи называют шесть основных моделей СМИ: модель независимой прессы, социалистическая, социальной ответственности, авторитарная, модель «развития», демократического представительства. [3] На сегодня российские масс-медиа не соответствуют полностью ни одной из вышеперечисленных моделей. Здесь уместно прокомментировать А. А. Грабельникова. По его мнению, российские СМИ пытаются следовать «модели независимой прессы». Провозглашают свободу слова для всех граждан, активно выступают против цензуры, критикуют власть, официальных лиц и политические партии. Но сама действительность диктует им свою волю: провозглашая открытость распространения информации для всех граждан и групп, критика редакций очень даже избирательна. Существуют политические партии, официальные лица, грехи которых они стараются не замечать. [4] В татарстанских СМИ также присутствуют отдельные черты разных моделей. Истоки этого, думается, следует искать в сложной экономической ситуации 90-х годов. В целях объединения ресурсов масс-медиа в 2003 году было создано ГУ «Агентство Республики Татарстан по массовым коммуникациям «Татмедиа», которое явилось первым предприятием, сумевшим реформировать под рыночную экономику и объединить 140 районных, городских государственных и муниципальных средств массовой информации. Создание на базе республикан-

ского агентства по массовым коммуникациям «Татмедиа» ОАО с аналогичным названием, по сути, стало вертикально-интегрированным медиахолдингом. [5] Позже агентство реорганизовалось в исполнительный орган государственной власти республики со специальной компетенцией с полномочиями государственного управления в сфере печати и массовых коммуникаций РТ — «Татмедиа». [6] Все это позволило продуктивно сочетать административно-правовое регулирование и финансовые рычаги. Таким образом, несмотря на то, что федеральные медиа активно работают в республике, «Татмедиа» является крупным монополистом информационного и медийного рынков.

В то же время, большинство СМИ республики, будь то государственные, муниципальные или районные, вплоть до тех, которые отражают официальную политику руководства РТ, формально финансово независимые от государства, остаются в экономической зависимости и под контролем власти. Конечно, в такой ситуации общественность районов и городов, главы муниципальных образований правомочны чувствовать себя ущемленными в правах на СМИ, находящиеся и работающими на их территориях. В этой связи можно было бы внедрить, к примеру, процедуру выборов или выдвижения редакторов на местах.

По данным пресс-службы Управления Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Республике Татарстан на 1.02.2011 г. на территории республики состоит в реестре 726 средств массовой информации. Из них печатных средств массовой информации — 532 (358 газет, 158 журналов, 2 бюллетеня, 6 сборников, 4 альманаха, 3 справочника, 1 каталог); электронных средств массовой информации — 179 (100 телепрограмм, 74 радиопрограммы, 3 телеканала, 2 радиоканала); информационных агентств; 5 электронных периодических изданий. За десятилетия цифровые технологии, телевидение, интернет сформировали новую среду обитания, другой тип мышления. Вместе с тем, сохранение функций надзора за подвластными татарстанскими масс-медиа позволяет констатировать, что в России по-прежнему отсутствует четкая конкретика во взаимоотношениях между государством и СМИ. Надо полагать, что формирование оптимальной системы взаимоотношений между государством и СМИ при условии соблюдения самостоятельности последних остается одной из важнейших задач развития современных масс-медиа, что позволит более активно использовать ресурс СМИ в модернизации экономики, внедрении инноваций.

Используемые источники

1. Ежегодное послание Президента Республики Татарстан Государственному Совету Республики Татарстан от 13 сентября 2012 года.
2. Ведомственная целевая программа «Совершенствование и развитие инфраструктуры информационного пространства в Республике Татарстан в 2011–2013 годах». Утверждена Распоряжением руководителя Республиканского агентства по печати и массовым коммуникациям № 2 от 18.01.2011 г.
4. Более подробно см.: Н. Кириллова. Медиасреда российской модернизации. М.: Академический проект, 2005, С. 52–53.
5. Становление СМИ в России как института демократии: политика государства и частных корпораций/Под ред. А. Н. Чумикова, Т. С. Иларионовой. М.: Альфа-Принт, 2003. С. 55–58.
6. Указ Президента РТ № УП-453 от 23.08.2007.

Секерин В. Д.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика и организация производства»,
Московский государственный машиностроительный университет*

Тарасова Е. А.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Управленческая деятельность в условиях инновационно-ориентированной экономики

В данной статье рассмотрен процесс управления, как один из основных факторов, который может повлиять на эффективность предпринимательской деятельности в условиях инновационной экономики, а также в условиях реально сложившихся в российской действительности.

Ключевые слова: управленческая деятельность, инновационная экономика, предпринимательство, управленческое решение, предпринимательская структура, бизнес-среда, хозяйствующий субъект, инновационно-ориентированное управленческое решение.

Management activities in the innovation-oriented economy

This article describes management process as one of the major factors that can affect the efficiency of business in the Russian innovation economy.

Keywords: management activities, innovative economy, entrepreneurship, managerial decision, business structure, business environment, economic entity, innovation-oriented management solution.

Многoletние употребления слов «инновация», «предпринимательство», «управленческие решения» и словосочетаний, образованных от данных терминов, так и не привели к тому, что наша страна идёт по инновационно-ориентированному пути развития. Основная причина кроется в том, что перспективы внедрения инновационного развития управленческой деятельности в сфере предпринимательства не проработаны специалистами теоретически.

В странах Европейского Союза, в Японии и в Соединенных Штатах Америки инновационные модели заложены во всех предпринима-

тельских структурах экономик, и простое, бездумное копирование отдельных составляющих этой системы на российскую почву неэффективно и малорезультативно, но, к сожалению, именно такие попытки и наблюдаются в современной России.

В России регулирование данного процесса осуществляется посредством государственного вмешательства: финансовые потоки, законодательство, политическое давление и т.д. Такой подход имеет право на существование в условиях изоляции, но современная система мировых хозяйственных связей диктует не столь однобокий подход.

Наряду с прямым государственным регулированием и финансированием инновационности управленческой сферы предпринимательской деятельности, также необходимо внедрять дополнительные факторы для самоорганизации инновативного развития на основе рыночной модели. В связи с чем, опыт бывшего СССР в этом направлении следует признать в большей степени поучительным, нежели примером для подражания.

Данная проблематика, как и большинство острых вопросов в России, понимается многими, но стремления к изменениям пока не столь явны, чтобы быть уверенным в повышении дальнейшей эффективности управленческой деятельности на основе инновационных технологий.

Анализируя существующие способы обеспечения долгосрочной конкурентоспособности предприятия, можно констатировать, что их эффективность падает. В связи с этим, огромное значение для сохранения преимуществ и их приумножения, играет внедрение нововведений в систему управления предприятия.

В такой ситуации организационно-управленческие инновации будут представлять весомое средство обеспечения высоких конкурентных позиций хозяйствующего субъекта предпринимательства. Это обусловлено тем, что управленческие инновации носят индивидуальный характер для каждого субъекта хозяйствования.

Инновативность управленческих решений позволяет повысить конкурентоспособность хозяйствующего субъекта, выделить свои преимущества, внести положительные новшества в деятельность ¹.

Процесс формирования инновационно-ориентированных управленческих решений, который положительно влияет на предпринимательскую мотивацию должен постоянно развиваться и поддерживаться

¹ Асаул А.Н. Организационно-управленческие инновации как фактор повышения конкурентного потенциала предприятия // Вісник Хмельницького національного університету 2010, № 5, Т. 3. С. 7.

государством для реализации потребностей всего общества — и производителей и потребителей и посредников. Однако, в РФ существует ряд проблем: общая низкая мотивация предпринимательства (граждане недостаточно знакомы с сущностью предпринимательства, опасаются административных барьеров) и специфические проблемы малого и среднего предпринимательства (сворачивание малого бизнеса из-за нормативно-правовых, налоговых препятствий, недостаточность сырья, финансовых оборотных средств, криминогенная обстановка и пр.)².

Поэтому поощрение предпринимательства должно проводиться по двум направлениям:

- повышение общей экономической грамотности населения;
- поддержка и развитие отечественного малого и среднего бизнеса.

Главная сложность развития предпринимательства в России связана с тем, что изначально в нашей стране не была четко определена концепция ее развития в рыночных отношениях. Международная практика указывает на то, что в развитии рыночных отношений возможны два направления развития предпринимательства: государственное регулирование этого сектора или стихийный рынок. Отсутствие четкого понимания тенденций развития предпринимательства в России привело к тому, что в нашей стране оно складывалось и складывается стихийно, без четкой и продуманной государственной политики³, в то время как за рубежом рынок развивался в инновационной среде, забирая блага, которые давала научно-техническая революция и внедряя их в повседневный быт граждан.

В настоящее время в России и в мире в целом много внимания уделяется развитию экономики на основе научных достижений, воплощенных в потребительские товары и услуги (инноваций). Правительства стран декларируют различные программы и ставят своей целью переход на новый тип экономики. Уже прошло достаточно много времени с начала деклараций, и сменилось множество названий. Сначала говорили об экономике нового типа, потом об инновационной экономике. Сейчас в Европе появился новый термин — «креативная экономика». Однако если разобраться, то движение в этом направлении очень слабое и для большинства людей незаметное. Мировой опыт показыва-

² Подласый И.П. Тестирование в учебном процессе: его история и возможности // Элитариум, 8 апреля 2006 года. С. 26.

³ Блинов А.О. Рудакова О.С. Государственное регулирование малого предпринимательства в современной России — основа повышения ее конкурентоспособности // Сборник статей ВЗФЭИ. М., 2009. С. 102.

ет, что для «рывка», о котором все мечтают, необходимо создание определенных условий. Да и суть экономики не изменилась, креативная экономика, на наш взгляд, ничем не отличается от инновационной, показывая лишь определенный новый жизненный цикл ⁴.

Российское Правительство, начиная с конца XX века, постоянно декларировало своей задачей переход на инновационно-модернизированный путь развития, начиная с изменения ресурсо-ориентированности экспорта. На самом деле, для того чтобы инновационная экономика заработала в полную мощность, нужно уметь создавать те условия, благодаря которым возникнут инновационные решения, позволяющие повысить эффективность нашей экономики, а также ее статус на международном рынке.

Необходимо оценивать потенциал и способы развития, предсказывать появление инноваций, искать факторы, сдерживающие инновационный путь развития, прежде всего, анализируя материальные и людские ресурсы, финансовые возможности, научные заделы и их аналоги, существующие объекты интеллектуальной собственности, инфраструктуру и географическое расположение. Также нужно выявлять принципиально новые и перспективные проекты на основе анализа рынков сбыта, искать перспективные авторские коллективы, основываясь на принципе их сбалансированности по профессионализму; хранить, анализировать и изучать информацию о имеющихся инновационных, научно-исследовательских и технических разработках, результатах мониторинга инновационных пространств; помогать выбирать, ранжировать и генерировать критерии для оценки инновационной деятельности; помогать в организации сбыта; оценивать объекты интеллектуальной собственности и коммерциализовывать их ⁵.

Для решения перечисленных задач и перехода от деклараций к практической работе необходимы, прежде всего, объективные, основанные на математическом моделировании методы изучения экономических процессов. Это одна из наиболее актуальных, но и наиболее сложных научных проблем ⁶. Сложности обусловлены динамической неустойчивостью инновационных процессов, протекающих в услови-

⁴ Мыльников Л.А. Поддержка принятия решений при управлении инновационными проектами: Монография. Пермь: Издательство Пермского государственного технического университета 2011. С. 6.

⁵ Федорчук Н.Г., Рудакова О.В. Предпринимательская деятельность в современной России: проблемы и перспективы // Управление персоналом, № 4, 2010. С. 20.

⁶ Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов. Учебное пособие для слушателей программы eMBA. М.: АйТи, 2005. С. 74.

ях слабой формализуемости, субъективности оценок протекающих процессов, низкого уровня автоматизации сбора информации для объективных оценок, разной степени влияния внешних и внутренних связей инновационного процесса на результат и т.д.

Предпринимательские структуры, учитывая собственную мотивацию и как следствие этого и повышение экономической эффективности, заинтересованы в изучении и освоении передовых технологий, в информационно-теоретическом, методическом, кадровом и управленческом обеспечении, в предоставлении аналитико-маркетинговых и других услуг, которые способствуют выходу на новый уровень хозяйственной деятельности, освоению инноваций и нововведений. Необходимы и эффективные меры поддержки инновационной деятельности в предпринимательстве ⁷.

В целях разработки политических, социально-экономических и организационно-управленческих решений необходимы научно обоснованные теоретические выкладки, конкретные методические рекомендации по основным направлениям инновационного развития предпринимательства на международном, государственном, региональном, муниципальном уровнях, на которых происходит становление и развитие разных форм бизнеса. Актуальным становится ориентация деятельности предпринимательских структур на повышение эффективности производства товаров и услуг за счет освоения инноваций в сочетании с деловой активностью ⁸.

В современных условиях предприниматель в экономике, находясь в условиях жесткой конкуренции, не располагает соответствующими технологиями и не имеет доступа к научно-информационным ресурсам.

Все это уже в своей основе не способствует становлению предпринимательства в России и предполагает необходимость выработки новой стратегии развития инновационного типа производства в качестве социально-экономических систем, включая и системы малого, среднего и крупного предпринимательства ⁹. Только в системе сочетаются интере-

⁷ Шабуришвили М.В. Содержание и формы инновационного предпринимательства // Корпоративный менеджмент, № 2, 2012. С. 47.

⁸ Михайлов А.Г. Инновационное развитие малого предпринимательства на региональном уровне: 08.00.05 Михайлов, Александр Георгиевич Инновационное развитие малого предпринимательства на региональном уровне (на материалах Московского региона): диссертация... кандидата экономических наук : 08.00.05 Москва, 2007. С. 8.

⁹ Борис О.А., Самойленко Я.Ю. Интересы малого предпринимательства в инновационном развитии экономики России. Сборник статей Северо-Кавказского Федерального университета. Ставрополь, 2012. С. 32.

сы всех структур, создаются механизмы регулирования и поддержки как малого, среднего и крупного бизнеса, так и экономики в целом.

Для успешного развития предпринимательских структур важное значение имеет четкое функционирование всех составляющих системы инфраструктурной поддержки предпринимательской деятельности.

Подводя итог, отметим, что российская экономика внутренне (с присущими ей культурными традициями и историческим опытом) и внешне (функционирование в русле общемировых тенденций развития предпринимательского сектора) готова к реализации новых механизмов управленческого воздействия на предпринимательские структуры, как внутри самой структуры, так и между субъектами хозяйствования.

Учитывая, что российская бизнес-среда имеет особенности в сравнении с экономическим пространством развитых стран, взаимодействие участников рынка становится неотъемлемой частью деловой управленческой практики и действенной стратегией развития предпринимательских структур. В свою очередь предпринимательская культура служит фоном и необходимым условием эффективного функционирования всех видов взаимодействий.

Хозяйствующие субъекты, участники социально-экономических и других видов взаимоотношений, имея ценностные ориентации, в том числе и схожие, формируемые посредством культурных, общественных и т.д. механизмов на основе практики совместного решения проблем выживания и приспособления к новым экономическим условиям, т.е. используя единые нормы, получают неоспоримые преимущества такого взаимодействия¹⁰.

¹⁰ Фихтнер О.А. Сетевая предпринимательская культура России. Сборник статей РГГУ. М.: изд-во РГГУ, 2011. С. 37.

Сутулин П. И.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Факторы, определяющие внутриорганизационное поведение в современных холдинговых структурах

В данной статье автор предпринимает попытку структурировать факторы, определяющие внутриорганизационное поведение в современных холдинговых структурах. Предложенная структуризация позволяет выявить степень их влияния на внутриорганизационное поведение в холдинге и своевременно выработать меры воздействия на мотивы поведения работников.

Ключевые слова: холдинговые структуры, внутриорганизационное поведение, факторы, структуризация.

Factors, defining intraorganizational behavior in modern holding structures

In this article the author makes the attempt to structure factors, defining intraorganizational behavior in modern holding structures. The offered structuring allows to reveal the level of their influence on intraorganizational behavior in holding and produce the measures of impact on motives of workers' behavior timely.

Key words: holding structures, intraorganizational behavior, factors, structuring.

Актуальность вопросов внутриорганизационного поведения в системе предпринимательства в условиях рыночной экономики обусловлена тем обстоятельством, что удовлетворенность сотрудников работой и условиями труда непосредственно влияет на конкурентоспособность предпринимательской структуры в целом. В контексте сказанного следует согласиться с А.В. Молодчиком и А.П. Андруником¹, которые полагают, что в современных обстоятельствах хозяйствующие субъекты вынуждены заниматься поиском различных новых форм и методов управления поведением работников и предпринимательскими структурами.

Появившийся в последнее время интерес исследователей к проблемам внутриорганизационного поведения обусловлен современными

¹ Молодчик А.В., Андруник А.П. Личностно-ориентированное управление персоналом в самоорганизующихся, саморазвивающихся инновационных предприятиях // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами» [Электронный журнал] / URL: <http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1191-2012-03-30-05-21-57> (дата обращения 18.06.2012 г.).

ми взглядами на роль человеческого потенциала как важнейшего ресурса экономического развития, на организацию системы управленческих отношений на предприятии.

Условия реальной конкуренции, необходимость повышения конкурентоспособности и постоянного совершенствования деятельности, обеспечение стабильности, увеличение присутствия на мировом рынке определили развитие холдинговых структур.

Внутриорганизационное поведение в современных холдинговых структурах следует рассматривать с позиции двух аспектов: поведения холдинга как целостного образования и поведение людей, его составляющих.

Внутриорганизационное поведение подвержено влиянию ряда факторов, которые В.В. Савченко² предложил разделить на четыре большие группы: макроэкономические, микроэкономические, факторы социально-культурной среды и факторы правовой среды. Каждый из указанных факторов определяет вариативность внутриорганизационного поведения в холдинге, которое складывается на протяжении его развития и функционирования и, в итоге, находит свое отражение в принятой модели внутриорганизационного поведения. Аналогичные группы факторов были выделены Ю.Г. Одеговым, В.В. Козловым и В.Н. Сидоровой³: макроэкономические факторы (экономическая ситуация в стране, регионе; географическое положение организации; уровень жизни в регионе; внешнеэкономические контакты; статус организации на рынке; ожидания окружающих), микроэкономические факторы (профиль и вид деятельности организации; уровень финансового состояния личности; личность первого руководителя (владельца); реальная ситуация факторы социально-культурной среды (менталитет; особенности образования); факторы правовой среды (действующее законодательство, свобода граждан и формы правовой защиты).

На взгляд автора статьи, структура факторов, определяющих внутриорганизационное поведение в современных холдингах, представляет собой совокупность двух групп. Первая группа – внешние факторы, к которым относятся макроэкономические факторы, конкуренция со стороны других компаний, влияние государства (госзаказ, государственное регулирование, влияние процесса глобализации мировой экономики и т.д.).

² Савченко В.В. Управление внутриорганизационным поведением как фактор инновационного развития предпринимательской организации: диссертация ... кандидата экономических наук. Санкт-Петербург, 2009.

³ Одегов Ю.Г., Козлов В.В., Сидорова В.Н. Организационное поведение в структурно-логических схемах. М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2007.

Макроокружение включает факторы, оказывающие опосредованное влияние на холдинговые структуры. К ним относятся экономические условия (общий уровень развития экономики, рыночных отношений и конкуренции), политика (деятельность органов государственной власти, политических партий, общественных организаций), право (законы и другие правовые акты, которые устанавливают допустимые нормы деловых взаимоотношений, права, обязанности и ответственность организаций, в частности, холдинговых структур), социокультурные (социальные явления и процессы, происходящие в обществе и влияющие на деятельность холдингов), технологические (общий уровень развития и современное состояние науки и техники, достигнутые в обществе), природно-географические факторы (климатические условия, запасы природных ресурсов, экологическая обстановка, катастрофические явления природы).

Влияние внешних факторов на внутриорганизационное поведение в холдинге, обусловлено тем, что в условиях непредсказуемой внешней среды управление компанией требует обеспечения высокого темпа изменений внутри самого холдинга. В этом контексте внутриорганизационное поведение позволяет холдингу адаптироваться к изменяющимся условиям.

Вторая группа – внутриорганизационные факторы, к которым следует отнести политику компании (финансовую, организационную, инвестиционную, маркетинговую, кадровую, инновационную политику, политику в сфере НИОКР и др.). Ситуация, сложившаяся внутри холдинга, характеризуется набором внутренних факторов, которые включают цели (мысленное предвосхищение в сознании руководителя желаемого результата будущих действий), структуру (совокупность наиболее устойчивых связей, обеспечивающих функционирование и развитие холдинга как социальной системы), организационную культуру (систему общих ценностей, мнений, правил и норм поведения в холдинге), организационные процессы (совокупность взаимосвязанных операций, направленных на достижение целей холдинга), ресурсы холдинга.

Становление и развитие холдингов в экономике России сопряжено с необходимостью совершенствования системы управления ими. В рамках исследования внутриорганизационных факторов, определяющих внутриорганизационное поведение в современных холдинговых структурах, следует отметить, что в последние годы достаточно широкое распространение получил взгляд на организационную (корпоративную) культуру как на основу внутриорганизационного поведения в холдинговых структурах.

Корпоративное управление, базирующееся на социальных технологиях менеджмента и человеческих ресурсах, позволяет привести современные холдинговые структуры к формату деятельности в рамках цивилизованной системы поведенческих норм.

Значение корпоративной культуры для развития холдинга определяется, во-первых, приданием сотрудникам организационной идентичности, определением внутригруппового представления о компании, во-вторых, обеспечением правильной интерпретации сотрудниками происходящих в компании событий, в-третьих, стимулированием самосознания и высокой ответственности работников, выполняющих поставленные перед ними задачи.

Коваленко Б.Б., Пономарев А.С., Смешко О.Г. справедливо отмечают, что корпоративную культуру следует рассматривать как мощное средство внутриорганизационной интеграции, оказывающее влияние на реализацию корпорацией ее целей ⁴.

Следует констатировать факт, что многие руководители компаний предпринимают попытки использовать мощный мобилизующий потенциал корпоративной культуры для развития компании, обращаясь к опыту западных компаний, и не осознавая до конца необходимость развития собственных оригинальных методов управления внутриорганизационным поведением. К.С. Карасева и А.В. Петров ⁵ справедливо полагают, что одной из важнейших и определяющих черт корпоративной культуры являются ее особенности, связанные как со спецификой внутриорганизационных социальных коммуникаций, так и с особенностями национальной культуры.

Влияние корпоративной культуры на внутриорганизационное поведение в холдинговых структурах обусловлено тем, что она позволяет определить место холдинга в окружающем мире, олицетворяет собой действующие в организации законы, нормы и правила, позволяющие объединить ее сотрудников. Можно сказать, что именно корпоративная культура фиксирует основные задачи холдинга по внешней адаптации (определения холдингом своего места) и внутренней интеграции (формирование внутренней среды холдинга).

⁴ Коваленко Б.Б., Пономарев А.С., Смешко О.Г. Построение корпоративной структуры управления предпринимательской организации холдингового типа: монография / Под редакцией д.э.н., проф. Е.С. Ивлевой. СПб: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010.

⁵ Карасева К.С., Петров А.В. Исследования корпоративной культуры труда в современной экономической социологии // Общество. Среда. Развитие. 2010. № 4. С. 80–83.

Таким образом, предлагается следующая структура факторов, определяющих внутриорганизационное поведение в современных холдингах (см. рис. 1).



Рис. 1. Структура факторов, определяющих внутриорганизационное поведение в современных холдингах

Каждая из двух групп факторов может определять внутриорганизационное поведение в холдинге. Структуризация факторов позволяет выявить степень их влияния на внутриорганизационное поведение и своевременно выработать меры воздействия на мотивы поведения работников.

Формирование внутриорганизационного поведения в холдинговых структурах должно рассматриваться на основании влияния различных факторов, что позволит использовать данные факторы как методические инструменты в исследовании внутриорганизационного поведения, а также выявить предпочтения и намерения работников.

Талипова А. Х.

аспирант,
ФГБОУ ВПО «Уфимская государственная академия
экономики и сервиса»

Образовательный кредит как самостоятельный вид кредитования в сфере высшего профессионального образования

В статье рассматриваются образовательный кредит как самостоятельный продукт кредитования в сфере высшего профессионального образования. Выполнен анализ терминологических подходов к определению сущности банковского, потребительского и государственного видов кредита и приведены их характерные особенности. Автором рассмотрен пилотный проект «Образование», реализуемый агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Обоснован вывод о существовании обобщенного подхода к содержанию рассматриваемых видов кредита и необходимости рассмотрения образовательного кредита как самостоятельного вида кредитования, доступного для абитуриентов, пользующегося спросом у населения и коммерчески реализуемого.

Ключевые слова: образовательный кредит, банковский кредит, потребительский кредит, государственный кредит, система кредитования, доступность высшего образования.

Educational credit as an independent type of crediting in the sphere of higher professional education

The article considers the educational credit as a standalone product of crediting in the sphere of higher professional education. The analysis of terminological approaches to defining the essence of banking, consumer and public types of credit and are their characteristic features. The author considered the pilot project «Education» implemented by the agency for housing mortgage lending. Substantiated conclusion about the existence of a generalized approach to the content of the considered species of the credit and the need to address the educational loan as an independent type of lending available to the applicants, which enjoys the demand of the population and commercially sold. The author of the article considers the pilot project «Education», which is realized by the agency of mortgage housing crediting. The conclusion about the need for educational loan lending as a separate product that is available for applicants who are in demand of the population and tradable.

Keywords: educational credit, banking credit, consumer credit, state credit, the system of crediting, the availability of higher education.

Развитие системы образовательного кредитования невозможно без понимания образовательного кредита как самостоятельного продукта кредитования. Актуальность рассматриваемой проблемы связана прежде всего с тем, что многообразие существующих форм кредита с одной стороны является следствием потребности в данной услуге, с другой – привело к размытию их сущности и понимания, что усложняет процесс кредитования и способствует разрастанию недоверия к существующим кредитным программам со стороны населения. В современной практике отсутствует единое мнение по вопросу конкретизации образовательного, банковского, потребительского, государственного видов кредита, их целевой направленности. Зачастую банки, предлагая образовательный кредит, имеют в виду кредит, условия которого не отличаются от потребительского кредита.

Сложившаяся ситуация на рынке образовательного кредитования в рамках темы исследования мотивирует к важности рассмотрения сущности существующих видов кредита, которые современные финансово-кредитные структуры сопоставляют с привычной моделью потребительского кредита.

Для того, чтобы наиболее четко определить сущность понятия «образовательный кредит», необходимо увидеть существенную разницу между потребительским, государственным и банковским видами кредита. С этой целью целесообразно провести теоретический анализ терминологических подходов к определению их сущности (Таблица 1).

Таблица 1

Анализ терминологических подходов к определению сущности банковского, потребительского и государственного видов кредита

Автор	Определение
Г.Н. Белоглазова ¹	Банковский кредит – это такой кредит, при котором владельцы свободных денежных средств представляют их в ссуду заемщикам через банки . Государственный кредит – это такая форма кредита, при которой кредитором или должником является государство . Потребительский кредит как особая форма кредита заключается в предоставлении рассрочки платежа населению при покупке товаров длительного пользования .

¹ Деньги, кредит, банки/Под.ред. Г.Н. Белоглазовой: М.: Высшее образование, 2008. С. 203.

<p>А.М. Бабич, Л.Н. Павлова ²</p>	<p>Банковский кредит – это кредит, предоставляемый или привлекаемый соответственно кредитором или заемщиком банком. Государственная форма кредита означает, что кредитором является государство. Потребительский кредит направлен на цели удовлетворения спроса населения на товары, работы, услуги.</p>
<p>Г.М. Колпакова ³</p>	<p>Банковский кредит – предоставляется в денежной форме банками и другими кредитными учреждениями. Потребительский кредит – предоставляется торговыми компаниями и кредитными организациями для приобретения населением товаров и услуг с рассрочкой платежа; кредит предоставляется в товарной и денежной форме. Государственный кредит – предоставляется государством различным субъектам; от государственного кредита следует отличать государственный заем – в этом случае кредитором выступают юридические и физические лица, резиденты и нерезиденты, а заемщиком – государство.</p>
<p>Г.Б. Поляк ⁴</p>	<p>Банковский кредит. В качестве кредиторов обычно выступают специализированные кредитно-финансовые организации, имеющие лицензии центрального банка на осуществление подобных операций. Заемщиками являются, как правило, юридические лица. Инструментом кредитных отношений служит кредитный договор (соглашение). Доход – ссудный (банковский) процент, ставка которого определяется соглашением сторон с учетом ее средней нормы на данный период. Потребительский кредит. Действует при целевом кредитовании физических лиц в товарной или денежной форме. Кредиторами выступают предприниматели при розничной продаже товаров в рассрочку, как правило, товаров длительного пользования и кредитные организации, предоставляющие денежные ссуды населению для приобретения земли или другой недвижимости, оплата дорогостоящего медицинского обслуживания. Государственный кредит. Отличительная его особенность – участие в кредитных отношениях государства в лице его органов власти различных уровней в качестве кредитора или заемщика.</p>

² Финансы. Денежное обращение. Кредит. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. С. 63–64.

³ Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учебное пособие. 2-е издание, перераб. И лоп. М.: финансы и статистика, 2005. С. 444.

⁴ Финансы: Денежное обращение. Кредит/ Под ред. Проф. Г.Б. Поляка. М.: Юнити-Дана, 2-е издание. 2001. С. 210, 273, 375.

Продолжение таблицы 1

Е.Ф. Жуков ⁵	<p>Банковский кредит – это кредит, предоставляемый банками своим клиентам в виде денежных ссуд.</p> <p>Потребительский кредит выражается главным образом в предоставлении отсрочки платежа за товары лицам, купившим эти товары для потребления.</p> <p>Государственный кредит. Поскольку государственные займы размещаются через банки, государственный кредит переплетается с банковским кредитом.</p>
Е.И. Кузнецова ⁶	<p>Банковская форма кредита – наиболее распространенная форма. Это означает, что именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи.</p> <p>Потребительская форма кредита используется населением на цели потребления, она не направлена на создание новой стоимости, преследует цель удовлетворить потребительские нужды сотрудника.</p> <p>Государственная форма кредита возникает в том случае, если государство в качестве кредитора предоставляет кредит различным субъектам.</p>

Анализ терминологических подходов (таблица 1) указывает на существование обобщенного подхода к содержанию рассматриваемых видов кредита. Вместе с тем, в каждом из приведенных в таблице 1 трактовок видов кредита имеются характерные отличительные черты. Так Г.Н. Белоглазова отмечает, что банковский кредит предоставляется через банк, при этом не уточняются сроки выплаты кредита и лица, имеющие право быть заемщиками, также не конкретизировано на какие цели может выдаваться кредит.

А.М. Бабич, Л.Н. Павлова в авторском определении акцентируют внимание на том факте, что кредит может выдаваться только банком. В трактовке банковского кредита не указано, кто может являться заемщиком и на каких условиях.

Отличительной чертой подхода Г.М. Колпаковой является то, что автор обозначает, что банковский кредит может выдаваться не только банками, но и другими кредитными учреждениями.

⁵ Деньги. Кредит. Банки/Е.Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова, Л.Т. Литвиненко/Под ред. Проф. Е.Ф. Жукова. 3-е изд., перераб. И доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 189,191,192.

⁶ Деньги, кредит, банки: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Управление» / Е.И. Кузнецова; под ред. Н.Д. Эришвили. 2-е изд., перераб. И доп. ЮНИТИ-ДАНА, 2009. С. 314, 316, 318.

Подобной точки зрения придерживается Г.Б. Поляк – «кредитором обычно выступают специализированные кредитно-финансовые организации». При этом автор определения отмечает, что заемщиками, как правило, являются юридические лица.

Е.Ф. Жуков отмечает, что банковский кредит предоставляется банками.

Е.И. Кузнецова акцентирует внимание, что именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды. Автором не оговаривается, кто может являться заемщиком, не обозначены сроки выплат.

При определении потребительского кредита Г.Н. Белоглазова определяет его как особую форму кредита, при этом акцентируя внимание, что данный вид кредита предоставляется для покупки товаров длительного пользования. Аналогичный подход прослеживается в авторской трактовке дефиниции «потребительский кредит» Е.Ф. Жукова, который определяет внимание, что потребительский кредит представляет собой **отсрочку платежа за товары**.

Г.М. Колпакова расширяет понятие потребительского кредита, обозначая, что он предоставляется **для приобретения населением товаров и услуг ... в товарной и денежной форме**. В авторском определении Г.Б. Поляка также отмечается, что потребительский кредит может предоставляться в денежной и товарной форме, причем как на оплату услуг, так и для покупки товаров длительного пользования.

При рассмотрении подходов авторов к пониманию государственно-кредита предполагает участие государства как кредитора. Однако Е.Ф. Жуков отмечает, что государственные займы размещаются через банки.

Рассмотрение подходов авторов к пониманию основных видов кредита дает нам право говорить о том, что не объективно рассматривать образовательный кредит как одну из форм банковского, потребительского или государственного кредита. Необходимо выделить образовательный кредит как самостоятельный вид кредитования, обладающий определенными характеристиками (условиями кредитования).

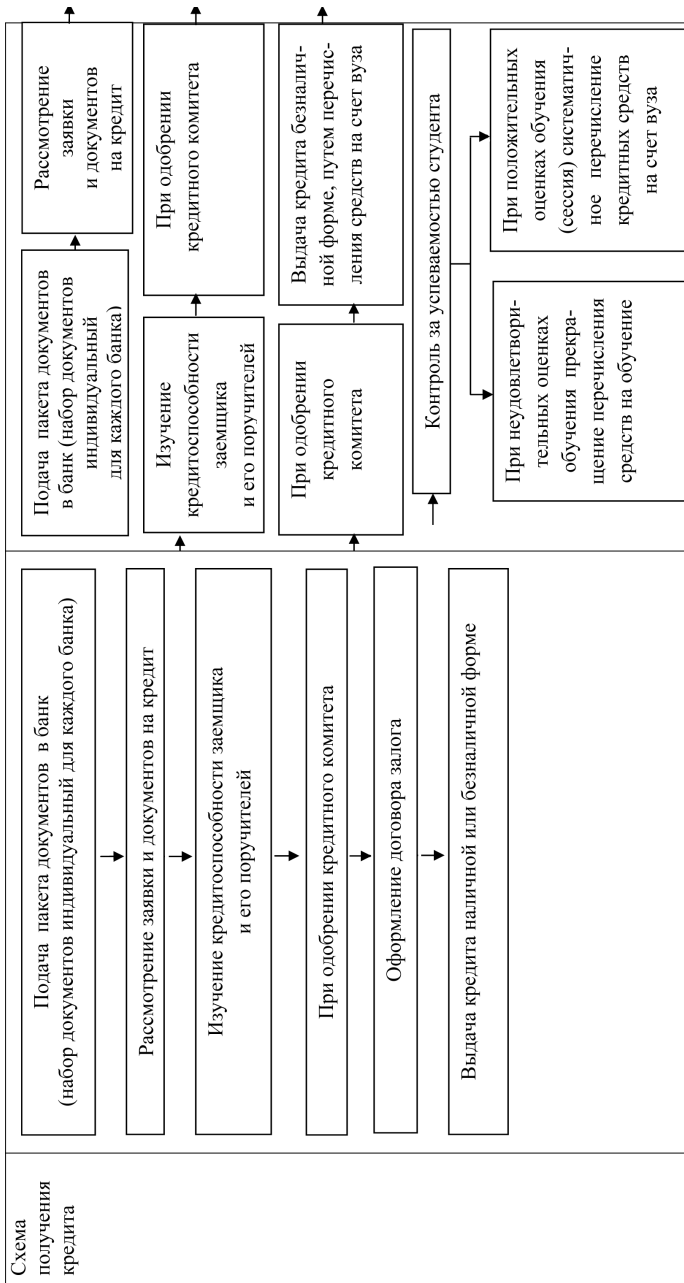
Определяя место образовательного кредита в системе экономических отношений, не рационально рассматривать его только с точки зрения банковского продукта, т.к. кредит на получение профессионального образования могут выдавать и финансово-кредитные организации, имеющие соответствующую лицензию. С целью установить особенности и условия образовательного кредита как самостоятельного вида кредитования необходимо привести особенности исследуемых видов кредита (Таблица 2).

Таблица 2

Характерные особенности банковского, потребительского и образовательного видов кредита

	Банковский кредит	Потребительский кредит	Образовательный кредит (на примере Сбербанка) ⁷
Цель	на производственные и социальные нужды	Возможность нецелевого использования заемных средств. Заемщик может тратить кредитные деньги по своему усмотрению.	Предоставляется на оплату обучения на дневном, вечернем или заочном отделении образовательного учреждения, зарегистрированного на территории Российской Федерации, по одной из программ профессионального образования (начального, среднего, высшего или дополнительного).
% (процентная ставка)		От 10,5 до 13% годовых в валюте или от 15 до 19% годовых в рублях	12% годовых, в рублях
Срок, на который выдается кредит	От 3 месяцев до 30 лет	От 3 до 15 лет. Все зависит от банка. Или на срок от 1 месяца до 5 лет.	Не более 11 лет, включая срок обучения, на который по желанию заемщика предоставляется отсрочка в погашении основного долга, и срок возврата суммы основного долга после окончания учебы, который не может превышать 5 лет.

⁷ Официальный сайт Сбербанка: www.sberbank.ru/bashkortostan/ru/person/credits/money/learn_subsid/



<p>Набор документов</p>	<p>- заявка на получение кредита; - копии паспортов (всех страниц), анкета, подписанная заемщиком и поручителем - документы, подтверждающие наличие обеспечения кредита (договор залога, договор поручительства, банковская гарантия и т.д.). В зависимости от финансового состояния заемщика и иных обстоятельств указанный перечень может быть значительно расширен. В результате анализа предоставленных документов, а также, возможно, проведения исследований и оценки результатов хозяйственно-финансовой деятельности заемщика, его деловой репутации, платежеспособности (особенно, когда рассматривается вопрос о предоставлении достаточно крупных сумм на значительный срок) принимается решение о выдаче кредита.</p>	<p>- справки о доходах на заемщика и поручителя, копии паспортов (всех страниц), анкета, подписанная заемщиком и поручителем (если это Сбербанк); - для коммерческого банка те же документы, что и на ипотеку: - ксерокопия паспорта (всех страниц), - ксерокопия трудовой книжки, если есть работа по совместительству, то трудовой договор, - справка 2-НДФЛ, - справки, подтверждающие «серые» доходы, - копия военного билета, - справки из психо-наркологического и наркологического диспансеров о том, что человек не состоит там на учете. Некоторые банки требуют все документы о семье (где работают, свидетельства о рождении детей). - И также ксерокопии документов на залог. Если это недвижимость, то: - свидетельство о собственности, справка из БТИ, - выписка из домовой книги, справка об отсутствии задолженности по оплате услуг ЖКХ.</p>	<p>- Заявление-анкета; - паспорт Заемщика/Созаемщиков, Поручителей и Залогодателя; - документы, подтверждающие финансовое состояние Заемщика/Созаемщиков, Поручителей; - документы по предоставляемому залому (при наличии в составе обеспечения залога имущества); - договор о подготовке специалиста, заключенный с образовательным учреждением, и копия лицензии образовательного учреждения на право ведения образовательной деятельности в сфере профессионального образования.</p>
-------------------------	---	---	--

Продолжение таблицы 2

Дополнительные расходы, которые несет заемщик	Неустойка за несвоевременное погашение кредита (в зависимости от банка)	Неустойка за несвоевременное погашение кредита (в зависимости от банка)	Неустойка за несвоевременное погашение кредита Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа за период просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности.
Залог, поручительство, гарантии	Наличная/безналичная форма	В качестве обеспечения своевременного возврата кредита банки принимают залог, поручительство, гарантию другого банка, а также обязательства в иных формах, допустимых банковской практикой.	Поручительство физических лиц, залог имущества.
Форма предоставления кредита (наличная/безналичная)	В соответствии с действующим законодательством денежные средства по договору кредита (договору банковской ссуды) могут быть предоставлены предприятию-заемщику только в безналичной форме.		Предоставление кредита осуществляется одновременно или частями в соответствии с договором о подготовке специалиста, заключенным между учащимся и образовательным учреждением. Кредиты выдаются в безналичном порядке.
			Дополнительное условие Факт обучения подтверждается предоставлением соответствующей справки из образовательного учреждения; при выдаче второй и последующей частей кредита; не реже одного раза в год – в течение периода, на который по желанию заемщика предоставлена отсрочка в погашении основного долга.

Как показывает проведенный анализ (таблица 2) реализуемый в настоящий момент образовательный кредит по условиям кредитования имеет схожие черты с потребительским видом кредита, отличаясь при этом целевой аудиторией. Сформированная таким образом система образовательного кредитования имеет более коммерческую направленность, о чем говорят условия кредитования (таблица 2). Прорабатывая механизм образовательного кредитования в первую очередь следует учитывать, что образование является социальной потребностью, следовательно, образовательное кредитование должно являться социальной услугой и обеспечивать доступность высшего образования, а не получение прибыли финансово-кредитными учреждениями (банками). Таким образом, социальную составляющую в системе вуз—банк—абитуриент может сохранить элемент государственного участия в реализации программ образовательного кредитования, будучи гарантом социально-экономической эффективности вложенных средств.

Первый опыт реализации программ образовательного кредитования в России был в 2000 г. Сбербанком был разработан механизм и утвержден порядок предоставления кредитов физическим лицам на получение высшего образования. При этом условия предоставления кредита изначально было весьма жесткими, обусловленные рисками невозврата и отсутствием государственных гарантий как для заемщиков, так и для Сбербанка. Процентная ставка по кредитованию в 2006г. составляла 19% годовых. В мае 2007 г. ставку значительно снизили до 12% годовых. Срок рассмотрения заявки на предоставление образовательного кредита потенциального заемщика составлял 18 рабочих дней. Срок возврата кредита на образование завит от срока обучения, но при этом не должен превышать 11 лет. В период обучения заемщик в соответствии с условием договора оплачивает только проценты по кредиту. Закончив обучение, заемщик погашает кредит ежемесячными платежами. В настоящее время в Сбербанке действует программа образовательного кредитования на условиях 12% годовых, срок, на который выдается кредит, не более 11 лет, включая срок обучения, на который по желанию заемщика предоставляется отсрочка в погашении основного долга, и срок возврата суммы основного долга после окончания учебы, который не может превышать 5 лет⁸.

Новшеством на рынке образовательного кредитования стал пилотный проект «Образование», реализуемый агентством по ипотечно-

⁸ Официальный сайт Сбербанка: www.sberbank.ru/bashkortostan/ru/person/credits/money/learn_subsid/

му жилищному кредитованию (АИЖК). В соответствии с условиями пилотного проекта ипотечные кредиты будут выдаваться на обучение на дневном, заочном или вечернем отделениях учебных заведений, причем не только в России, но и за рубежом. В ипотеку можно будет получить высшее, среднее профессиональное или дополнительное образование, включая курсы, стажировки и обучение в магистратуре. По условиям проекта ставка по пилотному продукту – 11–12% годовых, срок кредитования от 2 до 15 лет. Процентная ставка может быть уменьшена ⁹:

I. В процессе обучения:

1) для абитуриентов: на 0,25% – при условии, что при поступлении абитуриент набрал баллов, не менее количества, определяемого по следующей формуле (1) ¹⁰:

$$\text{МаксБ} - 20\% * (\text{МаксБ} - \text{МинБ}), \quad (1)$$

где МаксБ – максимальное количество баллов, подтверждающих успешное прохождение вступительных испытаний (по результатам ЕГЭ или по результатам вступительного испытания, проводимого Образовательным учреждением самостоятельно) по профильному общеобразовательному предмету; МинБ – устанавливаемое вузом минимальное количество баллов по результатам ЕГЭ, подтверждающее успешное прохождение вступительных испытаний по профильному общеобразовательному предмету ¹¹.

2) для студентов на 0,25% – при предоставлении студентом справки, в которой указано, что по результатам семестра, предшествующих предоставлению кредита/займа, студент получал только оценки «отлично» и «хорошо». Для студентов, обучающихся за рубежом по системе ECTS (англ. European Credit Transfer and Accumulation System), – оценки А, В, С.

II. По окончании обучения:

1) на 0,5% в случае, если по результатам обучения студент получил дипломом с отличием. Для студентов, обучающихся за рубежом по системе ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System), – оценки А.

2) на 0,25% в случае, если студент закончил обучение на «хорошо» и «отлично». Для студентов, обучающихся за рубежом по системе ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System), – оценки А,

⁹ Официальный сайт агентства по ипотечному кредитованию АИЖК: http://ahml.ru/ru/participants/project/education/loyal_what/

¹⁰ Там же.

¹¹ Там же.

В. Итоговые оценки по предметам по результатам обучения подтверждаются нотариально заверенной копией диплома с приложением.

3) на 1% в случае, если студент в период обучения зарегистрировал в установленном порядке на территории Российской Федерации патент (-ы) на изобретение. Факт получения патента (-ов) подтверждается нотариально заверенной копией патента (-ов) на изобретение.

4) на 1% при получении ученого звания, ученой степени. Суммарная величина всех вычетов за весь срок действия обязательства по кредитному договору (договору займа) не должна составлять более 2,75%¹².

По данному проекту залогом является жилье. Основное требование АИЖК заключается в том, что потенциальный студент или его созаемщики (например, родители) должны быть собственниками того жилого помещения, которое будет являться залоговым обеспечением по кредиту.

По мнению АИЖК использование жилья в качестве залогового обеспечения способно сделать образовательные кредиты доступной услугой, увеличить максимальную сумму и срок кредитования, что дает больше возможностей в ряде вариантов выбора будущей специальности и построения карьеры. Срок проведения пилотного проекта запланирован на период сентябрь 2012 года – сентябрь 2013 года. Данный пилотный проект готовится к реализации в Республике Башкортостан.

Возможность оспорить социальную направленность данного пилотного проекта дает основное залоговое условие, а именно: совершеннолетний абитуриент/студент должен выступать заемщиком и залогодателем, если он является собственником жилого помещения (предмета ипотеки) либо его части/доли в праве собственности. Также коммерческую направленность пилотного проекта подтверждают условия, обозначенные в стандартах процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов) АИЖК, в соответствии с которыми одним из требований является то, что предметом ипотеки может выступать недвижимое имущество, т. е. квартира или жилой дом с земельным участком, на котором расположен такой жилой дом. При этом в стандартах процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов) АИЖК отмечается, что земельный участок должен принадлежать на праве собственности залогодателю и относиться к категории земель населенных пунктов. Особым условием

¹² Официальный сайт агентства по ипотечному кредитованию АИЖК: http://ahml.ru/ru/participants/project/education/loyal_what/

является то, что комнаты не могут являться предметом ипотеки. Следует обратить внимание, что предметом ипотеки должно быть жилое помещение, на приобретение/строительство которого предоставлен ипотечный кредит (заем), и являющееся для заемщиков-залогодателей единственным, используемым в целях постоянного проживания¹³. Данный проект, по мнению автора, не может быть коммерчески выгодным, поскольку вероятность спроса на продукт кредитования, залогом которого является жилье, имеет высокий риск в первую очередь для заемщика. Разработанные АИЖК условия кредитования не соответствуют уровню жизни и уровню совокупного семейного дохода российских домохозяйств. Таким образом, низкий спрос на данный продукт может привести к его коммерческой нерезализуемости.

В современных условиях необходимость сделать доступным высшее образование посредством образовательного кредита возможно, учитывая систему взаимодействия основных элементов: государства—банка—вуза—абитуриента. Основываясь на рассмотрении образовательного кредита как самостоятельного вида кредитования необходимо учитывать, что продукт должен иметь социальную направленность, охватывая потребности абитуриента, что повысит спрос населения, одновременно делая данный проект коммерчески реализуемым.

Таким образом, необъективно рассматривать образовательный кредит как одну из форм банковского, потребительского или государственного кредита. Необходимо выделить образовательный кредит как самостоятельный вид кредитования, доступный для абитуриентов, пользующийся спросом у населения, коммерчески реализуемый и обладающий следующими отличительными характеристиками: целевая направленность — обеспечение доступности получения высшего профессионального образования; целевая категория — лица от 16 до 30 лет; ориентация на региональную дифференциацию по доходам населения; форма предоставления кредита — безличная.

¹³ Официальный сайт агентства по ипотечному кредитованию АИЖК: http://ahml.ru/ru/participants/project/education/loyal_what/

Тесис Д. С.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Этапы проведения реструктуризации промышленных предприятий

Статья посвящена исследованию этапов проведения реструктуризации промышленных предприятий.

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

Stages of carrying out restructuring of the industrial enterprises

The article is devoted to research of stages of carrying out of restructuring of the industrial enterprises.

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

Современное кризисное состояние российской экономики диктует необходимость выбора инструментов выживания на рынке, одним из которых является реструктуризация. Это объясняет повышенный интерес экономистов к данной теме. Вопросам планирования, проведению реструктуризации предприятия и определению этапов этого процесса были посвящены труды Р. А. Ахметова, Н. А. Потаповой, Т. Г. Трубченко, Н. С. Рычихиной, В. О. Никонова, А. В. Водопьянова и других.

Р. А. Ахметов выделяет три основных этапа реструктуризации предпринимательских структур: предварительный этап, аналитический этап, этап разработки плана реструктуризации и его реализация¹.

Предварительный этап, по мнению Р. А. Ахметова, заключается в исследовании и анализе основных индикаторов состояния предприятия, к которым, по его мнению, относятся:

- вероятность банкротства предприятия;
- эффективность альтернативных сфер, отраслей для предприятия;
- снижение выручки предприятия и объемов продаж;

¹ Ахметов Р.А. Обоснование стратегии реструктуризации промышленных предприятий: на примере Республики Татарстан: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность — 08.00.05, 2002.

- наличие и уровень административных конфликтов;
- прирост затрат, в большей части косвенных;
- снижение качества выполняемых работ;
- ухудшение финансово-экономических показателей деятельности предприятия.

Особое внимание Р.А. Ахметов уделяет оценке эффективности реструктуризации. При этом методика анализа эффективности реструктуризации включает расчет «интегрального коэффициента эффективности» (ИК), который представляет собой показатель, характеризующий степень достижения целей при реализации конкретного плана реструктуризации. Формула расчета данного показателя, с точки зрения автора данной методики, выражается как «сумма произведений весов целей (d) реструктуризации на степень их достижения (Cm)»:

$$ИК = \sum d * Cm \quad (1)$$

Оценка интегрального показателя предполагает сравнение и выделение проекта с максимальным, наибольшим результатом по данному критерию.

Н. А. Потапова делит процесс реструктуризации на четыре этапа/

Первый этап включает полную диагностику предприятия, в том числе анализ финансового состояния предприятия, состояния его активов, объемов продаж, загрузки фондов и рентабельности.

Второй этап предполагает анализ и разработку концепции развития предприятия, в том числе: миссии предприятия, его критериев успеха, бизнес-компромиссов, сегментов рынка, потребителей, специализации предпринимательской структуры, конкурентов, стратегии роста и выживания, текущих стратегий.

На третьем этапе формируется программа реструктуризации предприятия, в том числе формируются бизнес-планы, планы действий, описание новых функций, бизнес-процессов, система учета, план персонала, функциональные стратегии, модели.

Четвертый этап предполагает реализацию программы реструктуризации, а именно: детализацию планов, информирование сотрудников, стимулирование участников, контроль сроков, финансовую и производственную реструктуризацию (рис. 1).

Рассмотренные подходы к определению этапов реструктуризации Н. А. Потаповой и Р. А. Ахметова в качестве основных достоинств имеют простоту и четкую последовательность этапов.

Вместе с тем, они имеют и существенные недостатки, в том числе:

- отсутствие комплексности процесса реструктуризации;

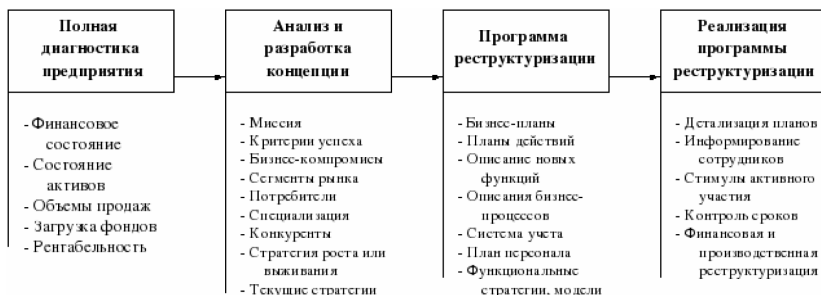


Рис. 1. Этапы реструктуризации предприятий ²

- нет четкого алгоритма формирования и определения наилучшего варианта реструктуризации предприятия;
- отсутствует контрольный этап и этап корректировки стратегии развития бизнес-структуры.

Рычиной Н. С. разработан более подробный алгоритм формирования программы реструктуризации (рис. 2). В качестве ключевых аспектов данного положения на процесс реструктуризации можно выделить:

- формулирование причин реструктуризации опосредовано расчетом и анализом индикаторов стратегической и финансовой устойчивости;
- особое внимание уделяется вопросу прогнозирования развития ситуации при различных возможных вариантах, ключевым является сценарный подход к анализу состояния бизнес-структуры и планированию ее реструктуризации;
- важным элементом представленного алгоритма является оценка риска проведения реструктуризации, в том числе: анализ финансовых рисков, рисков потери конкурентных позиций;
- итогом представленного алгоритма является программа реструктуризации.

Основные недостатки алгоритма планирования реструктуризации, разработанного Н. С. Рычиной, аналогичны рассмотренным вариантам алгоритмов, а именно:

- пробелы в исследованиях, отсутствие полной картины и четкой последовательности этапов;

² Потапова Н.А. Социально-экономические отношения между субъектами реструктуризации предприятий. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.01 – Экономическая теория, г. Орел., 2006 г.



Рис. 2. Последовательность планирования проведения реструктуризации³

- не рассматриваются этапы реализации, контроля и корректировки стратегии развития бизнес-структуры.

Рассмотренные подходы к формированию этапов планирования и реализации стратегии реструктуризации не адаптированы к промышленным отраслям и бизнес-структурам.

Реструктуризация предприятий промышленных отраслей в условиях современной рыночной экономики носит особый характер:

- масштаб реструктуризации, как правило, глобален и затрагивает отрасли и предприятия других сфер деятельности;
- реструктуризация предполагает комплексный подход, включающий необходимость воздействия на все элементы бизнес-структуры;

³ Рычихина Н.С. Реструктуризация предприятия как инструмент экономической стабилизации в условиях рыночной неустойчивости. Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами промышленности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н Иваново, 2007.

- анализ эффективности различных вариантов реструктуризации должен включать анализ влияния изменений на внешнюю среду – величины перечисляемых налогов, влияния на социальную сферу;
- особое внимание в процессе реструктуризации промышленного предприятия должно уделяться вопросам экологичности производства и реализации производимой продукции;
- основной целью реструктуризации промышленного предприятия является, как правило, повышение эффективности функционирования предприятия посредством оптимизации производства продукции и повышения ее качества и конкурентоспособности;
- в качестве основных критериев эффективности реструктуризации промышленного предприятия являются: повышение экономической эффективности предприятия, улучшение финансового состояния, повышение экологичности производства, улучшение параметров продукции за счет снижения себестоимости и повышения ее экологичности (рис. 3).

Таким образом, формирование алгоритма планирования и реализации стратегии реструктуризации промышленных предприятий необходимо осуществлять с учетом рассмотренных особенностей и специфики деятельности предприятий.

Формируемый алгоритм должен обладать следующими основными свойствами:

- конкретизация каждого этапа;
- охват всех этапов планирования и реализации стратегии реструктуризации предприятия;
- конкретизация критериев выбора оптимального варианта реструктуризации;
- конкретизация и обоснование перечня показателей, определяющих необходимость реструктуризации предприятия;
- конкретизация и обоснование перечня показателей, определяющих эффективность реструктуризации предприятия;
- учет специфики отрасли и сферы деятельности предприятия;
- порядок формализации и оформления всех процедур планирования и осуществления реструктуризации.

В соответствии с рассмотренными методиками построения алгоритма реструктуризации, а также в соответствии с обозначенными свойствами алгоритма процесса реструктуризации предприятия и особенностями реструктуризации промышленных предприятий, нами были



Рис. 3. Особенности реструктуризации промышленных предприятий ⁴

определены основные этапы проведения реструктуризации промышленных предприятий.

Процесс реструктуризации промышленных предприятий должен включать следующую последовательность процедур:

1. Анализ основных показателей деятельности предприятия, определение причин и потребности в реструктуризации. В качестве анализируемых показателей деятельности предприятия на данном этапе необходимо рассматривать: значение и динамику финансово-экономических показателей, уровень финансового состояния предприятия, показатели эффективности и экологичности производства и их сравнение с аналогичными показателями конкурентов, уровень репутации.

⁴ Разработано автором.

ции и конкурентоспособности предприятия, уровень конкурентоспособности продукции, наличие и разрешимость конфликтов собственников и высшего руководства.

2. Оценка внешней среды предприятия. На данном этапе определяются сильные и слабые стороны компании с точки зрения его присутствия и функционирования на рынке — уровень конкурентоспособности предприятия и его продукции, рынки сбыта продукции и их расширение, уровень активности конкурентов и т.д.

3. Оценка внутренней среды предприятия. Внутренняя среда анализируется на предмет уровня и динамики себестоимости продукции, накладных расходов, прибыли, рентабельности предприятия и перспектив развития данных показателей.

4. Разработка альтернативных вариантов стратегии реструктуризации промышленного предприятия;

5. Определение критериев оценки вариантов стратегии реструктуризации как максимально эффективного достижения целей предприятия при соблюдении условия достаточности ресурсов, как материальных, трудовых, так и инвестиционных.

6. Выбор оптимальной стратегии. Основными критериями выбора стратегии реструктуризации предприятия являются прогнозируемые значения показателей, характеризующие целевые ориентиры предприятия, а также решение его проблем, в том числе: уровень прибыли, рентабельности предприятия, изменение конкурентоспособности предприятия и его продукции, снижение уровня конфликтности и т.д. Для удобства сравнения отдельных вариантов стратегии следует определить уровень значения каждого отдельного показателя в достижении базовых целей реструктуризации, а также определить балльные значения достижения показателей, характеризующих целевые ориентиры предприятия. Сравнительным показателем, определяющим вариант реструктуризации, является сумма произведений балльного показателя на уровень его значения в достижении базовых целей предприятия.

7. Оценка эффективности выбранной стратегии реструктуризации предприятия; прогноз развития предприятия, в соответствии с выбранной стратегией. Основным принципом оценки эффективности выбранной стратегии является уровень достижения установленных целей реструктуризации.

8. Разработка программы реструктуризации и конкретного плана реструктуризации промышленного предприятия. Программа реструктуризации предприятия представляет собой конкретизированное описание избранного варианта стратегии реструктуризации предпри-

ятия. Она включает: нормативно-правовое обоснование мероприятий, предусмотренных программой, обоснование целесообразности реструктуризации; описание материально-ресурсной базы и источников инвестирования проекта реструктуризации предприятия; порядок реструктуризации; описание функций отдельных подразделений в реализации программы реструктуризации; описание целей реструктуризации и ее предполагаемых результатов.

9. Формирование внутренней нормативной базы для реализации программы реструктуризации. Нормативно-правовое обеспечение программы включает как создание отдельного документа, например, разделительного баланса, так и внесение дополнений в существующие, например, корректировка должностных инструкций, положения о целях предприятия и т.д.

10. Определение центров ответственности за реализацию программы.

11. Формирование функций подразделений и отдельных специалистов в реализации стратегии реструктуризации промышленного предприятия.

12. Создание материально-ресурсной базы для реализации избранной стратегии реструктуризации.

13. Реализация стратегии реструктуризации предприятия на всех уровнях управления и производства предприятия.

14. Оценка промежуточных результатов реструктуризации промышленного предприятия. Результатом реструктуризации является достижение, либо не достижение целей предприятия. Оценка промежуточных результатов предполагает возможность выявления отклонений от плана реструктуризации. Своевременное выявление возникших проблем позволит своевременно скорректировать ситуацию и повысить эффективность процедур.

15. Корректировка стратегии реструктуризации, если результаты реструктуризации показали неэффективность первоначального плана;

16. Реализация скорректированного плана реструктуризации промышленного предприятия.

18. Оценка эффективности реализованной программы реструктуризации промышленного предприятия. Эффективность реструктуризации определяется достижением либо не достижением ее целей.

14. Формирование итогового отчета для собственников о результатах реструктуризации.

Таким образом, процесс реструктуризации предприятий имеет четыре основных этапа:

I этап – определение потребности в реструктуризации промышленного предприятия;

II этап – разработка программы реструктуризации промышленного предприятия;

III этап – реализация программы реструктуризации промышленного предприятия;

IV этап – оценка и корректировка программы реструктуризации промышленного предприятия (рис. 4).



Рис. 4. Особенности реструктуризации промышленного предприятия на каждом этапе⁵

Особенность реструктуризации промышленных предприятий заключается в особых причинах и целях реструктуризации:

1. Ключевым параметром первого этапа реструктуризации являются критерии определения потребности в реструктуризации. Для промышленных предприятий такими критериями являются: неэффективное производство, высокий уровень себестоимости продукции, низкое качество продукции, низкий уровень конкурентоспособности и экологичности продукции и предприятия;

2. Основу второго этапа составляют критерии выбора варианта стратегии реструктуризации. Промышленные предприятия, как правило, выбирают стратегию реструктуризации, отвечающую следующим

⁵ Разработано автором.

основным требованиям: повышение эффективности производства, низкая себестоимость продукции, повышение экологичности производства и продукции, повышение качества продукции, повышение уровня конкурентоспособности продукции и предприятия;

3. Третий этап характеризуется показателями оценки эффективности избранной стратегии реструктуризации. Для промышленных предприятий данными критериями являются: повышение эффективности производства, низкая себестоимость продукции, повышение экологичности производства и продукции, повышение качества продукции, повышение уровня конкурентоспособности продукции и предприятия;

4. Ключевым параметром четвертого этапа – этапа оценки и корректировки программы реструктуризации промышленного предприятия – являются критерии, определяющие причины корректировки избранной стратегии реструктуризации. Данными критериями для промышленных предприятий являются: неэффективное производство, высокий уровень себестоимости продукции, низкое качество продукции, низкий уровень конкурентоспособности и экологичности продукции и предприятия.

По итогам вышерассмотренного были сделаны следующие основные выводы:

1. Планирование и осуществление реструктуризации предприятия предполагает определенную четкую последовательность процедур.

2. Основными свойствами алгоритма реструктуризации являются полнота, конкретность в описании процессов, обоснованность в критериях анализа и оценки эффективности реструктуризации, учет специфики отрасли.

3. Реструктуризация предприятий промышленных отраслей в условиях современной рыночной экономики носит особый характер:

- значительный масштаб реструктуризации;
- необходимость комплексного подхода к реструктуризации;
- высокий уровень влияния на социальную сферу, экологию;
- целевой аспект;
- основные критерии эффективности реструктуризации промышленного предприятия, определяемые как повышение экономической эффективности предприятия, улучшение финансового состояния, повышение экологичности производства, улучшение параметров продукции за счет снижения себестоимости.

Тетерюкова О. М.

*кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства,
филиал (г. Новосибирск)*

Интегративные свойства системы высшего профессионального образования: состояние и оценка

Статья посвящена свойствам высшего профессионального образования, в совокупности формирующим качество образовательного процесса, а также целям высшего профессионального образования в России.

Ключевые слова: высшее профессиональное образование, интегративные свойства системы ВПО, тенденции ВПО.

Integrative properties of system of higher education: condition and assessment

Article is devoted to the properties of higher education in aggregate forming quality of educational process, and also the higher education purposes in Russia.

Keywords: higher education, integrative properties of HPE system, HPE tendency.

Интегративные свойства системы высшего профессионального образования можно рассматривать как своего рода цели, к которым должна стремиться образовательная система, реализующая принцип инновационности образования. Степень сформированности указанных свойств детерминирует качество образовательной сферы с позиции инновационной модели образования.

При этом новое качество образовательной системы возникает лишь тогда, когда ее параметры достигают бифуркационных значений. В этой связи роль критериев при оценке качества системы образования, наряду с интегративными свойствами, должны выполнять те ее характеристики, которые выражают уровень развития системы, ее потенциал.

Отметим, что специалистами предпринимались отдельные попытки использования методики системного изучения компонентов сферы профессионального образования (например, применительно к системе непрерывного образования [Филатов С.А. Непрерывное профессиональное образование в контексте экономики, основанной на

знаниях. Дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. Томск. 2006]). В данной статье предлагается один из вариантов оценки состояния системы высшего профессионального образования, как интегративного целого, развивающегося в направлении инновационных трансформаций.

На наш взгляд, состояние и перспективы развития сферы профессионального образования, в том числе и высшего, могут быть оценены по двум группам критериев. Во-первых, по уровню развития высшего образования, который характеризуется его массовостью, доступностью и результативностью. Во-вторых, по наличию интегративных свойств инновационной образовательной модели, к которым относятся осмислативность, гармоничность, гибкость и динамичность, когерентность, прогностичность.

Перечисленные свойства системы высшего профессионального образования в большинстве своем определяют качественно и непосредственно не поддаются количественному измерению. Количественно оценить состояние высшего образования с точки зрения выбранных критериев можно с помощью определенных индикаторов.

В целом придерживаясь точки зрения ученых, занимающихся проблемами оценки качества образования, считаем, что при выборе конкретных индикаторов следует исходить, во-первых, из степени информативности, разрешаемой способности каждого показателя, а, во-вторых, из возможности его определения на основе данных федеральной статистической отчетности. Кроме того, более предпочтительными являются не абсолютные, а относительные показатели, поскольку они позволяют проводить сравнительный анализ.

Итак, исходя из обозначенных выше допущений и с учетом выявленных критериев, предлагаются следующие индикативные показатели.

В качестве показателей, количественно определяющих такую общемировую тенденцию высшего профессионального образования, как массовость, можно выделить: число студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования (вузов) на 10 тыс. населения; процент экономически активного населения, охваченного последипломным образованием; отношение числа аспирантов, докторантов и соискателей к общему числу занятых в экономике, имеющих высшее образование.

Доступность профессионального образования характеризует равенство возможностей поступления в образовательные учреждения профессионального образования и успешного завершения обучения для различных слоев и групп населения. Поэтому индикаторами, детерминирующими данное свойство системы профессионального об-

разования, могут быть следующие: конкурс на вступительных экзаменах в вузы; процент студентов государственных вузов, обучающихся на бюджетной основе; процент студентов вузов, обучающихся по системе целевой контрактной подготовки; коэффициент «территориальной» доступности профессионального образования.

Результативность системы профессионального образования отражает ее целевую функцию, а именно подготовку человеческих ресурсов определенного качества, формирование образовательно-интеллектуального потенциала. К индикаторам образовательно-интеллектуального потенциала обычно относят: долю работников с высшим, незаконченным высшим профессиональным образованием в общем количестве занятых в экономике; долю лиц, прошедших переподготовку и повысивших квалификацию, в общей численности экономически активного населения; число исследователей, приходящихся на 10 тыс., занятых в экономике; процент аспирантов и докторантов, защитивших диссертацию в срок, по отношению к общему числу выпущенных из аспирантуры и докторантуры.

Таковы основные показатели, характеризующие уровень развития высшего профессионального образования. А теперь обратимся к выявлению показателей, с помощью которых можно определить степень его интегрированности, сформированности, как системного целого.

Одним из важнейших свойств системы высшего профессионального образования, отражающих интеграционные процессы в образовании, является осмосиативность. Данное свойство выражает взаимопроникновение образовательных структур, реализующих преемственно связанные образовательные программы различного уровня [Филатов С.А., Сухорукова Н.Г. Оценка качества непрерывного образования. — Высшее образование в России. 2009. № 8. С. 27–36]. Поэтому из индикативных показателей, способных определить степень осмосиативности (взаимопроникновения) высшего образования, целесообразно выделить такие: процент вузов, реализующих программы среднего профессионального образования; доля студентов, поступивших в вузы на базе начального профессионального образования, от общего количества зачисленных в вузы; доля студентов, поступивших в вузы на базе среднего профессионального образования, от общего количества зачисленных в вузы.

К важным свойствам высшего профессионального образования, характеризующим его как системную целостность, является гармоничность. Это свойство означает открытость системы, ее ориентацию на образовательные запросы окружающей среды, способность системы ра-

зумно сочетать интересы всех заинтересованных субъектов профессионального образования, усиление гармонизации образования, науки и бизнеса и т.п. Следовательно, показателями, выражающими степень гармоничности системы высшего профессионального образования, являются следующие: отношение среднемесячной зарплаты работников, занятых в сфере образования, к среднему уровню зарплаты по экономике в целом; удельный вес выпускников вузов, получивших направление на работу, в общем объеме выпуска специалистов; доля выпускников вузов в общей численности зарегистрированных безработных; доля объемов финансирования НИР из средств местного бюджета и из средств хозяйствующих субъектов в общем объеме выполненных вузами НИР.

К интегративным свойствам системы высшего профессионального образования также относится когерентность, отражающая такой способ соединения и взаимодействия структурных компонентов системы, при котором происходит синхронизация темпов их функционирования и развития [Иванова И.А. Предложения по разработке модели интегрированной подготовки специалистов на основе внешних заказов. Материалы XXXVI научно-практ. конф. Т. 2. Общественные науки. Ставрополь. СевКавГТУ. 2010. С. 208]. Исходя из этого, высшее образование может быть продиагностировано на соответствие критерию когерентности по таким показателям, как: отношение числа специалистов, повысивших квалификацию и прошедших переподготовку за год к количеству специалистов, которые должны были пройти обучение по программам последипломного образования в данном году; индекс соответствия темпов роста высшего и среднего профессионального образования.

Интегративное свойство гибкости и динамичности высшей школы выражается в вариативности образовательных программ, образовательных технологий, типов и видов образовательных учреждений, что в конечном итоге позволяет образовательной системе оперативно реагировать на изменение социально-экономической обстановки и запросов различных социально-демографических групп населения, хозяйствующих субъектов и общества в целом. О том, насколько высшее образование соответствует наличию данного свойства, можно судить по следующим показателям: доля студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки, в общем студенческом контингенте вузов; процент обучающихся в негосударственных образовательных учреждениях среднего и высшего профессионального образования; доля университетов, академий и институтов в общей численности вузов.

Что касается прогностичности, то данное свойство является выражением принципа опережающего развития образования. Этот принцип закономерно вытекает из требований инновационной модернизации всей социально-экономической сферы страны. Опережающий характер развития профессионального образования обеспечивается, в первую очередь, через синтез образования, фундаментальной и прикладной науки, путем внедрения результатов научных исследований преподавателей и студентов в образовательный процесс. В связи с этим характеристика прогностичности высшего образования может быть представлена следующими индикативными показателями: отношение количества подготовленных вузами специалистов к потребности в ближайшем году в специалистах с ВПО; процент преподавателей вузов, повысивших квалификацию и прошедших переподготовку; отношение общего объема хоздоговорных и госбюджетных НИР вузов к общему числу научно-педагогических работников вузов; количество научных публикаций и докладов на научных конференциях студентов, приходящихся на 100 студентов вузов.

Таким образом, нами выделены основные индикативные показатели, которые характеризуют интегративные свойства системы высшего профессионального образования.

Предложенная методика позволяет дать реалистичную оценку современного состояния и уровня развития сферы профессионального высшего образования, а также определить ее детерминанты как системного объекта с позиций ее соответствия инновационно активному социуму. При этом данная методика отличается от традиционной схемы анализа образовательной сферы (см., например, [Филатов С. А. Непрерывное профессиональное образование в контексте экономики, основанной на знаниях. Дисс. на соиск. уч. ст. д. э. н. Томск. 2006]). Эти отличия заключаются в следующем:

- система индикативных показателей построена с учетом концептуальных основ инновационной модели системы высшего профессионального образования;
- однозначная интерпретация показателей (более высокое числовое значение показателя свидетельствует о качественном приращении в лучшую или худшую сторону той или иной характеристики высшего образования);
- средние значения этих показателей по России сравниваются с нормативными уровнями;
- нормативные уровни показателей играют роль минимальных пороговых значений, разделяющих два качественно различ-

ных состояния сферы образования – суммативное множество и системная целостность.

Следует отметить, что установление нормативных уровней индикативных показателей представляет определенную трудность. Некоторые специалисты для решения данной проблемы предлагают использовать различные методы таксономии. Таксономия – теория классификации и систематизации сложноорганизованных областей действительности, имеющих обычно иерархическое строение.

Но в настоящее время пока не разработаны эффективные таксономические алгоритмы для анализа такой сложноорганизованной системы, какой является образование. Поэтому при определении пороговых значений индикативных показателей развития сферы высшего профессионального образования, нельзя обойтись без использования метода экспертных оценок.

Однако для повышения достоверности результатов экспертного опроса целесообразно проведение корректировки экспертных оценок с целью их адекватности уровням аналогичных показателей в наиболее развитых странах мира, а также в регионах России с высоким уровнем развития сферы высшего профессионального образования. Кроме того, нормативные значения показателей определялись с учетом основных уже отмеченных тенденций развития высшей школы.

Итак, исходя из основных положений предложенной методики, получены следующие значения показателей развития сферы высшего профессионального образования по выделенным критериям (см. Табл. 1).

Таблица 1

Критерии и показатели развития высшего профессионального образования

Критерии	Показатели	Сред. значение по России	Нормативное значение (экспертная оценка)
Массовость	1. Число студентов вузов на 10 тыс. населения, чел.	410	450
	2. Процент экономически активного населения, охваченного последипломным образованием и обучением, %	2,6	20
	3. Отношение числа аспирантов, докторантов и соискателей к общему числу занятых в экономике, имеющих высшее образование, %	1,1	2

Продолжение таблицы

Доступность	4. Коэффициент территориальной доступности профессионального образования, отн. ед.	1	1
	5. Конкурс на вступительных экзаменах в вузы, количество заявлений/ количество мест	1,9	1,5
	6. Процент студентов государственных вузов, обучающихся на бюджетной основе, %	59,3	70
	7. Процент студентов вузов, обучающихся по целевому контракту, %	5,4	20
Результативность	8. Доля работников с высшим, неполным высшим и со средним профессиональным образованием в общей численности занятых в экономике, %	56,4	60
	9. Число исследователей, приходящихся на 10 тыс. занятых в экономике, чел.	63	100
	10. Процент аспирантов и докторантов, защитивших диссертацию в срок, по отношению к общему числу выпускных из аспирантуры и докторантуры, %	26,6	50
	11. Доля лиц, прошедших переподготовку и повысивших квалификацию, в общей численности занятых в экономике, %	2,2	20
Осмотиативность	12. Процент вузов, реализующих программы СПО, %	23	40
	13. Доля студентов, поступивших в вузы на базе НПО, от общего количества зачисленных в вузы, %	4,6	6
	14. Доля студентов, поступивших в вузы на базе СПО, от общего количества зачисленных в вузы, %	25	35
Гармоничность	15. Отношение среднемесячной зарплаты работников, занятых в сфере образования, к среднему уровню зарплаты по экономике в целом, отн. ед.	0,67	2
	16. Удельный вес выпускников вузов, получивших направление на работу, в общем объеме выпуска специалистов, %	46,7	60

	17. Доля выпускников вузов в общей численности зарегистрированных безработных, %		0,5
	18. Доля объемов финансирования НИР из средств местного бюджета и из средств хозяйствующих субъектов в общем объеме выполненных вузами НИР, %	56	80
	19. Индекс соответствия темпов роста высшего и среднего профессионального образования, отн. ед.	1,6	1,2
	20. Отношение числа специалистов, повысивших квалификацию и прошедших переподготовку за год к количеству специалистов, которые должны были пройти обучение по программам последиplomного образования в данном году, %	19	100
Когерентность	21. Индекс соответствия темпов роста высшего и среднего профессионального образования, отн. ед.	1,6	1,2
	22. Отношение числа специалистов, повысивших квалификацию и прошедших переподготовку за год к количеству специалистов, которые должны были пройти обучение по программам последиplomного образования в данном году, %	19	100
Гибкость и динамичность	23. Процент обучающихся в негосударственных образовательных учреждениях среднего и высшего профессионального образования, %	9,6	10
	24. Доля студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки, в общем студенческом контингенте вузов, %	7	30
Прогностичность	25. Отношение количества подготовленных вузами специалистов к потребности в ближайшем году в специалистах с ВПО, отн. ед.		1,2
	26. Процент преподавателей вузов и сузов, повысивших квалификацию и прошедших переподготовку, %	9,5	20

Продолжение таблицы

	27. Отношение общего объема хоздоговорных и госбюджетных НИР вузов к общему числу научно-педагогических работников вузов, тыс. руб./чел.	53	100
	28. Количество научных публикаций и докладов на научных конференциях студентов, приходящихся на 100 студентов вузов	5	10

Анализ представленных данных позволяет сделать ряд выводов относительно соответствия рассчитанных показателей, отражающих современную ситуацию в российской высшей школе и уровень развития ее интегративных свойств, нормативным значениям.

1. Прежде всего, как уже отмечалось, наша страна характеризуется достаточно высокой образовательной активностью населения. И хотя в ближайшей перспективе, с учетом тенденций изменения демографической ситуации, относительная численность студенческого контингента образовательных учреждений ВПО будет сокращаться, но останется, вероятно, в пределах перспективного нормативного уровня. Что касается масштабы послевузовского образования (отношение числа аспирантов, докторантов и соискателей к количеству занятых с высшим образованием), то потенциал данной системы реализуется не в полной мере. Но наиболее проблемной позицией, с точки зрения массовости образования, является охват взрослого населения различными формами последипломного образования (по мнению экспертов этот показатель должен быть значительно выше, чем фактический среднероссийский). Следовательно, это направление образовательной политики нуждается в дальнейшем развитии в условиях становления инновационной экономики.

2. Казалось бы, сегодня доступность профессионального образования, включая и высшее, не является проблемой. Действительно, значение так называемого коэффициента территориальной доступности соответствует нормативному уровню. Но этот показатель отражает фактически формальный аспект соответствия данному критерию системы высшего образования. Анализ других показателей показывает, что проблема доступности профессионального образования стоит довольно остро. Об этом свидетельствуют и недостаточный, по сравнению с нормативным уровнем, удельный вес студентов, обучающихся в учреждениях высшего профессионального образования на бюджетной основе,

в том числе по системе целевой контрактной подготовки. Таким образом, доступность высшего образования ограничена финансовыми возможностями значительной части населения страны оплачивать обучение, так как платность образования снижает его доступность для низкодоходных групп населения.

3. Как доказано многими исследованиями, научно-образовательный и интеллектуальный потенциал занятых в отечественной экономике вполне сопоставим с уровнем наиболее развитых стран мира. В то же время, как показало данное исследование, низкий уровень показателей, характеризующих долю работников, повысивших квалификацию или прошедших переподготовку, а также процент аспирантов и докторантов, защитивших диссертации в срок, говорит о низкой эффективности профессионально-квалификационного воспроизводства работников, особенно воспроизводства научных кадров. Эти данные подтверждают тот факт, что российское высшее профессиональное образование еще не достигло степени результативности, позволяющей специалистам в большей мере соответствовать требованиям инновационной модернизации экономики.

4. Что касается осмосиативности — процесса взаимопроникновения структур, реализующих преемственно связанные с высшей школой профессиональные программы различного уровня, то можно констатировать, что он не получил должного развития. Подтверждением этому служит тот факт, что в настоящее время около четверти функционирующих вузов имеют в своем составе структурные подразделения, реализующие программы СПО, но, по мнению экспертов, этого недостаточно. К тому же доля студентов, поступивших в вузы на базе СПО, не дотягивает до норматива, определенного экспертами. В незначительной степени преемственность профессионального образования реализуется и по линии «УНПО — ВУЗ». Итак, осмосиативность, как интегративное свойство высшего образования, требует дальнейшего совершенствования и, видимо, будет набирать силу в условиях развития различных профилей бакалавриата.

5. Как свидетельствуют значения показателей, характеризующих такое интегративное свойство системы высшего профессионального образования, как гармоничность, отражающее способность системы сочетать интересы всех участников образовательного процесса, оно выражено весьма слабо. Так, удельный вес выпускников вузов, получивших направление на работу, показывает низкую степень согласованности функционирования как отдельных образовательных учреждений, так и системы высшего образования в целом с требованиями

рынка труда. Данный вывод подтверждается и тем обстоятельством, что среди тех, кто только официально, получил статус безработного, выпускники вузов, составляют долю, превышающую нормативный показатель. К этому следует добавить, что значительная часть выпускников вузов трудоустраивается не по специальности.

Кроме этого, существенно ниже нормативного уровня и доля объемов финансирования НИР из средств местного бюджетов, а также из средств хозяйствующих субъектов в общем объеме выполненных вузами НИР, что говорит о недостаточной интегрированности профессионального образования в решение важнейших социально-экономических проблем страны. Наконец, об отсутствии должной гармоничности интересов сферы высшего образования и социально-экономической системы в целом свидетельствует то обстоятельство, что среднемесячная заработная плата работников образовательной сферы составляет лишь 77% от среднего уровня зарплаты занятых в экономике. Таким образом, целесообразно дальнейшее усиление гармонизации образования, науки и бизнеса, что является важным условием формирования экономики, основанной на знаниях и инновациях.

6. Представляется, что в рамках данного исследовательского поля важно проанализировать когерентность, т.е. взаимодействие и синхронизацию темпов функционирования и развития, системы ВПО с системой СПО. Наиболее динамичной среди них, безусловно, является система ВПО. По темпам роста, рассчитанным на основе количества обучавшихся в соответствующих образовательных учреждениях, она в 1,5 раза опережает систему СПО. Эти данные свидетельствуют об отсутствии должной согласованности и кооперативного взаимодействия между этими структурными компонентами образовательной системы. Но еще больше отсутствие когерентной связи проявляется между базовым профессиональным образованием и последипломным образованием и обучением. Например, из всего количества специалистов (выпускников системы профессионального образования прошлых лет), которые, исходя из установленной периодичности (один раз в пять лет), должны проходить обучение по программам последипломного образования, фактически повысили квалификацию или прошли переподготовку всего лишь 19%, что намного меньше нормативного уровня.

Однако в современных условиях недостаточно привести в соответствие образовательную подготовку, осуществляемую в различных секторах сферы профессионального образования, с требованиями заказчиков, необходимо еще скоординировать темпы изменений самих этих секторов между собой. Другими словами, необходимо установле-

ние общего темпа их эволюции, адаптированного к запросам инновационной образовательной стратегии.

7. Сфера высшего профессионального образования не обладает должной гибкостью и динамичностью. Во-первых, практически все выбранные индикативные показатели, характеризующие вариативность образовательных программ, типов и видов образовательных учреждений, не достигают нормативного уровня. Во-вторых, существенно ниже нормативного показатель доли студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки. Придание профессиональному образованию свойства гибкости и динамичности требует усиления процессов диверсификации моделей образования и образовательных учреждений, что позволит более оперативно реагировать на изменение социально-экономической обстановки и потребностей как личности, так и общества. Переход системы высшего образования на многоуровневую модель, безусловно, повысит степень ее гибкости и динамичности.

8. В настоящее время сфера высшего профессионального образования не отвечает требованиям прогностичности, т.е. еще не готова в полной мере реализовать принцип опережающего развития. Так, количество выпускников вузов существенно превышает потребности хозяйствующих субъектов в специалистах с высшим профессиональным образованием. Дело в том, что учреждения высшего профессионального образования, поставленные в жесткие рамки борьбы за выживание, вынуждены ориентироваться в своей деятельности не на перспективные потребности развития экономики, а на конъюнктурный спрос. Причем из-за асимметричности информации о структуре занятости и реальных тенденциях, формирующихся на рынке труда, которой руководствуются потенциальные абитуриенты, предъявляемый ими спрос на образовательные услуги значительно деформирован. Кроме этого, низкий процент преподавателей вузов, повышающих квалификацию и проходящих переподготовку, скромные показатели объема выполненных НИР, в среднем приходящегося на одного научно-педагогического работника вуза, и научно-исследовательской деятельности студентов убедительно свидетельствуют о том, что в настоящее время высшая школа в должной степени не интегрирована с научной сферой. Однако современная система высшего образования призвана дать студенту необходимые системные знания, подготовить специалиста и сформировать личность, соответствующие требованиям постиндустриальной цивилизованности.

Итак, как уже отмечалось, в предложенной методике нормативные уровни отдельных показателей развития высшего профессиональ-

ного образования исполняют роль минимальных пороговых значений, разделяющих два качественно различных состояния сферы высшего образования — суммативное множество (отсутствие целостности) и системная целостность.

В этой связи, оценивая состояние отечественного высшего образования, можно постулировать, что оно представляет собой суммативное множество, то есть совокупность неудовлетворительно взаимодействующих между собой и с социально-экономической средой элементов. Данное положение находит свое фактическое подтверждение в существовании противоречий и диспропорций между системой высшего образования и потребностями российского общества.

Конечно, таких противоречий немало и невозможно проанализировать их все в рамках одной работы. Это и противоречие между современными потребностями общества и рынка труда со структурой, а также качеством подготовки профессиональных кадров; не соответствие системы управления высшим образованием современным задачам его развития; излишняя регламентация деятельности образовательных учреждений государственного и негосударственного секторов, что противоречит принципам их академической и хозяйственной автономии; не согласованность традиционной (дискретной) модели образования с потребностью непрерывного (на протяжении всей жизни человека) получения, расширения и обновления знаний в динамично меняющемся современном обществе; ограничение способности высшей школы удовлетворять конституционные права граждан на качественное образование: оно теряет доступность, становится зависящим от социальной принадлежности, места жительства, региональных различий, что усиливает социальное неравенство и социальную напряженность; и многие другие.

Однако считаем, что в настоящее время важнейшими результирующими характеристиками состояния образовательной системы, включая и высшее образование, становятся доступность образования и качество образовательных услуг. Поэтому попробуем с этих позиций оценить изменения, происходящие в российской системе высшего профессионального образования.

Имеющиеся исследования [Филатов С.А., Сухорукова Н.Г. Непрерывное профессиональное образование в контексте формирующейся экономики, основанной на знаниях. Новосибирск. 2005] показывают, что в современной России действуют социально-экономические факторы, дифференцирующие образовательные возможности членов общества, ограничивающие доступность высшего профессионального

образования, т.е. равенство возможностей поступления и успешного окончания вуза для весьма значительной части населения. Выделим наиболее значимые из них:

1) уровень материальной обеспеченности семьи, который во многом определяет образовательные планы семьи и степень амбициозности образовательных запросов относительно получения высшего образования детьми [Баранов А.А., Иванова Н.Г. Влияние социальной дифференциации на образовательные ориентации горожан // Социологические исследования. 2010. № 2. С. 72–78];

2) место проживания, обуславливающее для жителей разных регионов страны практически неравные возможности получения высшего профессионального образования: если в конце 80-х годов прошлого столетия до 60% выпускников сельских школ поступали в средние специальные и высшие учебные заведения и после их окончания, как правило, работали в сельской местности, то в настоящее время такое намерение наблюдается лишь у 10–15% сельской молодежи [Образование как фактор социальной дифференциации и мобильности («круглый стол») // Социологические исследования, 2010, № 5, С. 92–93];

3) усиливающаяся дифференциация общеобразовательных учреждений по качеству предоставляемых образовательных услуг способствует углублению неравенства возможностей поступления в высшие профессиональные учебные заведения для выпускников слабых (периферийных) и сильных (элитных) школ.

Проблема доступности профессионального образования в современных условиях не может быть правильно понята и, следовательно, удовлетворительно решена без учета качества предоставляемых образовательных услуг. Рассматриваемая в контексте качества, данная проблема может быть интерпретирована как проблема равенства условий доступа к качественному профессиональному образованию.

Относительно высокое качество образования в ведущих образовательных учреждениях России в настоящее время достигается за счет использования накопленных еще в 70–80-е годы прошлого века интеллектуальных и материальных ресурсов.

Прежде всего, обратим внимание на уровень заработной платы работников высшей школы, которая, несмотря на высокую сложность и исключительную социальную значимость педагогического труда, крайне низкая. Безусловно, это вынуждает преподавателей вузов интенсифицировать свой труд, искать различные формы совместительства, что увеличивает их педагогическую нагрузку, сокращая, соответственно, время на профессиональное совершенствование и научные исследования.

В 90-е годы XX века в целом по стране практически не велось строительство новых учебных заведений, сократились затраты на текущий и капитальный ремонт действующих (хотя более трети из них нуждаются в капитальном ремонте), на приобретение нового оборудования, научной и учебно-методической литературы. Более половины учебных корпусов и зданий общежитий было построено свыше сорока лет назад и нуждается в капитальном ремонте. Остается крайне низким уровень оснащенности образовательных учреждений учебным оборудованием и компьютерной техникой.

Отмеченные выше факторы (низкий уровень оплаты труда преподавателей, отсутствие возможности постоянного повышения квалификации и переподготовки преподавательских кадров, недостаточный уровень материально-технической базы профессионального образования) негативно воздействуют на образовательный процесс и его результаты, снижая качество и конкурентоспособность российского образования.

В отечественной системе высшего профессионального образования сформировались как бы две неформальные подсистемы: одна — элитного, качественного образования, другая — массового профессионального образования невысокого качества. Возвращаясь к проблеме доступности образования, можно с некоторой долей условности сказать, что именно вторая из названных подсистем является относительно доступной. Что касается высококачественного образования, то возможности его получения у основной части населения страны в последние годы явно сократились.

По результатам различных исследований образовательной стратификации в современной России, неравенство в доступности образования описывается формулой «20–60–20». Это означает, что высшее образование доступно примерно 20% населения страны. Другие 20% — относительно неграмотная (первично или функционально) часть граждан нашей страны [Ключарев Г., Огарев В. Непрерывное образование в условиях трансформации. М.: ООО «Франтера», 2009. С. 94]. Относительно цифр можно, конечно, поспорить, но по сути эта формула верна. С учетом сложившихся проблем, можно сказать, что за последние чуть более чем за два десятилетия развития российской экономики было потеряно одно из важнейших завоеваний социализма — доступ к качественному бесплатному образованию.

Таким образом, перед российской системой профессионального образования стоит сложнейшая задача обеспечения большей доступности качественного образования. Решение этой проблемы, на наш

взгляд, лежит в плоскости консолидации усилий всех субъектов образовательного процесса, к которым следует отнести, не только преподавателей, студентов, но и работодателей и государство. Причем в условиях, когда экономический рост в стране, структурные изменения в экономике, ее инновационные преобразования уже не обеспечены необходимыми квалифицированными кадрами, требуются незамедлительные преобразования системного характера в сфере высшего образования.

Следовательно, для успешной реализации целей инновационных преобразований сферы высшего профессионального образования необходимо ее формирование с позиций системного целого, то есть в единстве и взаимодействии его структурных компонентов и процессов, порождающих новые интегративные свойства системы. Наш анализ показал, что подлинно системного взаимодействия всех составляющих сферы высшего образования не произошло. Вместе с тем отрицать, что процесс формирования интегративных свойств системы высшего образования проявляется, как тенденция, едва ли правомочно.

Сегодня российское высшее образование — институт социальной консервации в гораздо большей степени, чем «социальный лифт» и «тренировочная база» для конкуренции в жизни. Именно поэтому в среде специалистов активно дискутируются проблемы перестройки высшего образования, его содержания, социального смысла и институциональных структур, адекватных инновационной цивилизованности.

Федорова И. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации

Процесс проведения реформ в системе государственных финансов включает три ключевых этапа — реформу межбюджетных отношений, реформирование бюджетного процесса и реструктуризацию сети бюджетных учреждений. В статье рассматриваются цели, задачи, приводится основная концепция, реализуемая на каждом этапе реформы, раскрываются содержание, новации и анализируются проблемы, возникающие у вновь создаваемых хозяйствующих субъектов в форме новых бюджетных и автономных государственных учреждений, способных эффективно функционировать в рыночной среде.

Ключевые слова: государственные финансы, бюджетная реформа, межбюджетные отношения, бюджетный процесс, бюджетирование ориентированное на результат, новые бюджетные и автономные государственные учреждения, эффективность бюджетных расходов.

Stages, the contents and reform problems in the budgetary sector of economy of Russian Federation

The reform of the system of state finance includes 3 main stages: the reform of interbudgetary relations, budgetary process and restructuring of the network of budgetary institutions. The article contains purposes, tasks, the main concept of the reform, innovation and analyzing of the problems which new state budgetary and autonomy organizations face.

Keywords: state finance, budgetary reform, interbudgetary relations, budgetary process, budgeting oriented to the results, new budgetary and autonomy state organizations, the effectiveness of state expenses.

Россия все активнее участвует в мировом процессе интеграции и глобализации. В условиях реформирования экономики России, в стране проявляется тенденция к приближению законодательных основ к мировым стандартам. Сложившаяся ситуация потребовала реформирования системы государственных финансов, и в том числе необходимость приведения норм бюджетного законодательства в соответствие

с мировой практикой управления и организации общественными финансами.

Реформа управления общественными финансами в России начала в 1999 году, с момента подготовки и начала реализации Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации 1999–2001 гг., одобренной постановлением Правительства от 30.07.1998 № 862.

В процессе реформирования государственных финансов Российской Федерации выделяются три ключевых этапа, которые отражают проведение единой бюджетной политики на трёх уровнях организации государственных финансов: макро-, мезо- и микроуровнях. Логическую последовательность реформы общественных финансов в России можно представить следующим образом: на макроуровне реализуется реформа межбюджетных отношений; на мезоуровне осуществляется реформирование бюджетного процесса; на микроуровне проводится реструктуризация сети бюджетных учреждений.

Реформа межбюджетных отношений

Необходимость в реформировании межбюджетных отношений появилась в результате отсутствия комплексного подхода к выравниванию социально-экономического развития регионов. Значительный разрыв в уровне достигнутого экономического потенциала между центром и регионами привели к усилению социальной напряженности в регионах и могли вызвать центробежные процессы в государстве. Потребовалось разработать новые подходы в межбюджетных отношениях. На первом этапе, в соответствии с разработанной Концепцией, началось создание системы поддержки, включающей, в том числе, формирование пяти фондов финансовой помощи регионам. Законодательное закрепление механизма было осуществлено в 2005 году.

Второй ступенью реформы межбюджетных отношений явилась реализация правительственной Программы развития бюджетного федерализма в РФ на период до 2005 года. Её суть – разделение уровней бюджетной системы с чётким определением их доходов и расходов (обязательств) на постоянной основе. Цель реформы – формирование и развитие системы бюджетного устройства, позволяющей проводить на региональном и местном уровне самостоятельную налогово-бюджетную политику в рамках законодательно установленного разграничения полномочий и ответственности между органами власти разных уровней».

Создание подобной системы направлено на достижение экономической эффективности в межбюджетных отношениях, в частности предполагалось сформировать стимулы для региональных и местных властей

к проведению структурных преобразований, повышению бюджетной ответственности в ходе управления общественными финансами, обеспечению социальной справедливости и территориальной интеграции.

Расширение самостоятельности и ответственности региональных и местных органов власти в процессе реализации бюджетных полномочий стало главным результатом реформы межбюджетных отношений.

Реформирование бюджетного процесса

Концепция реформирования бюджетного процесса в РФ была рассчитана на 2004–2006 гг. и принята Постановлением Правительства от 22.05.2004 № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетного процесса». Это положило начало процесса разработки законодательной базы для проведения реформы бюджетного процесса.

С экономической точки зрения принятие решения о проведении реформы пришлось на наиболее благоприятный для страны момент. Стабилизационный фонд, который был создан в 2004 году, обеспечивал повышенную устойчивость федерального бюджета относительно негативных воздействий внешнеэкономической конъюнктуры.

В соответствии с приоритетами государственной политики целью реформирования бюджетного процесса стало формирование условий и создание предпосылок для максимально эффективного управления государственными финансами. Суть бюджетной реформы состоит в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» к «управлению результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств. Принципиальные отличия в содержании двух подходов в управлении государственными финансами представлены в таблице.

Управление затратами (1991–2000 гг.)	Управление результатами (2008–2012 гг.)
<ul style="list-style-type: none"> - сбалансированность бюджета - денежное исполнение бюджета - казначейский контроль на всех стадиях - целевое использование средств по статьям сметы - единая методика распределения финансовой помощи дотационным регионам за счет «доноров» 	<ul style="list-style-type: none"> - разделение уровней бюджетной системы - среднесрочное планирование - бюджетирование по целям и результатам - реорганизация бюджетных учреждений - учёт и отчётность по МСФО

Были разработаны чёткие среднесрочные ориентиры реформирования бюджетного процесса.

Новая для России концепция управления результатами предполагает формирование бюджета исходя из целей и планируемых результатов государственной политики. Бюджетные ассигнования имеют чёткую привязку к функциям (услугам, видам деятельности), при их планировании основное внимание уделяется обоснованию конечных результатов в рамках бюджетных программ. Увеличивается автономность и ответственность администраторов бюджетных средств. Устанавливаются долгосрочные переходящие лимиты ассигнований с их ежегодной корректировкой в рамках среднесрочного финансового плана. Создаётся общая сумма ассигнований (глобальный бюджет) на определённые функции и программы, в рамках которых проводится детализация направлений использования ассигнований самими администраторами бюджетных средств. Вводятся стимулы для повышения эффективности использования ресурсов (персонала, оборудования, помещений, земель и т.п.). Приоритет отдаётся внутреннему контролю, ответственность за принятие решений делегируется на нижние уровни. Ведётся регулярный мониторинг и последующий внешний аудит финансов и результатов деятельности, оценка деятельности администраторов бюджетных средств должна проводиться в соответствии с достигнутыми результатами.

Базой новой организации бюджетного процесса в России является широко известная и повсеместно применяемая в мире концепция (модель) «бюджетирования, ориентированного на результат» в рамках среднесрочного финансового планирования. Она подразумевает разделение бюджетных полномочий между администраторами средств бюджета и (или) реализуемыми ими бюджетными программами с учётом (или в прямой зависимости) от достижения конкретных результатов в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах долгосрочных объёмов бюджетных ресурсов.

Эта модель предполагает переход к многолетнему бюджетному планированию с фиксированием чётких правил изменения объёма и структуры ассигнований, предполагает повышение предсказуемости объёма ресурсов, управляемых администраторами средств. Как следствие, появилась новая проблема: необходимость группировки расходных обязательств в зависимости от степени их предопределённости и правил планирования ассигнований на их выполнение.

В целом реализация Концепции реформирования бюджетного процесса была завершена в 2007 году. Её итогом стала подготовка Фе-

дерального Закона от 26.04.2007 года № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством РФ отдельных законодательных актов РФ»

Таким образом, основными новациями, вступившими в силу с 01.01.2008 (а для некоторых норм с 2009–2010 гг.) стали ¹:

1. Организация бюджетного процесса на основе расходных обязательств соответствующего публично-правового образования.

2. Переход всех бюджетов бюджетной системы к среднесрочному финансовому планированию, в т.ч. для федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов РФ — формированию бюджетов на трёхлетний период.

3. Чёткая увязка бюджетных ассигнований на оказание государственных (муниципальных) услуг физическим и юридическим лицам с выполнением государственных (муниципальных) заданий.

4. Упорядочение в соответствии с едиными принципами организации бюджетного процесса (составления, рассмотрения, утверждения, исполнения бюджетов; внешней проверки, рассмотрения и утверждения бюджетной отчётности), в т.ч. закрепление единых требований к бюджетному планированию, переход к утверждению Федерального закона о федеральном бюджете в трёх чтениях, более точное и прозрачное регулирование исполнения бюджетов.

5. Планирование расходов на основе разделения действующих и принимаемых обязательств.

6. системное описание состава и полномочий участников бюджетного процесса, в первую очередь, государственных распорядителей бюджетных средств и распорядителей бюджетных средств, государственных администраторов бюджетных средств и администраторов бюджетных средств.

7. Усиление стимулов для органов государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных органов самоуправления по эффективному и ответственному управлению финансами своего уровня.

8. Утверждение принципов бюджетной классификации в Бюджетном кодексе Российской Федерации с одновременным расширением полномочий органов государственной власти (местного самоуправления) по её детализации, взаимной интеграцией бюджетной классификации и системой бюджетного учёта.

¹ Афанасьев М.П., Беленчук А.А., Кривоногов И.В. Бюджет и бюджетная система; М.: Юрайт, 2012 г. С. 584–585.

В основу бюджетного планирования был заложен широко известный метод «скользящей трёхлетки»², когда ранее утверждённые корректировки второго и третьего года трёхлетнего периода становятся основой следующего бюджета с ежегодным добавлением к ним проектировок нового третьего года. Данный метод, с одной стороны, обеспечивает стабильность и предсказуемость бюджетных проектировок и, с другой, возможность их реагирования на меняющуюся ситуацию, реструктуризацию обязательств и реализацию новых направлений бюджетной политики.

Бюджетная классификация призвана систематизировать бюджетные расходы по тем или иным признакам. Это позволяет сравнивать параметры бюджета за разные годы для адекватного анализа и прогнозирования расходов бюджета и развития экономики с необходимой степенью детализации. Вместе с тем, очевидно, что новая бюджетная классификация будет и дальше изменяться, что ограничит возможности аналитической и экспертной работы при оценке расходов бюджета.

Существенным шагом в развитии бюджетной реформы стало введение в Бюджетный кодекс Российской Федерации разделения расходов на действующие и принимаемые обязательства в процессе бюджетного планирования. В результате этого основным элементом бюджетной реформы стал переход к среднесрочному бюджетному планированию (на период до трёх лет).

Среди важнейших новаций — создание в органах исполнительной власти подразделений внутреннего финансового контроля (аудита).

Итогом реализации реформы бюджетного процесса стало приближение России к новому этапу бюджетного реформирования, а именно к реструктуризации сети бюджетных учреждений.

Реструктуризация сети бюджетных учреждений

Основным направлением повышения эффективности использования бюджетных средств является создание рычагов, при которых бюджетные услуги могут представлять организации различных организационно-правовых форм. Поэтому, была предусмотрена возможность преобразования государственных (муниципальных) учреждений, способных функционировать в рыночной среде, в организации иной организационно-правовой формы. Цель этого нововведения заключается в снятии с государства обязанностей финансового обеспечения таких организаций на основе сметы доходов и расходов и ответственности по их обязательствам.

² Лавров А.М. Бюджетная реформа в России: от управления затратами к управлению результатами. М., 2005. С. 282.

Участие организаций различных организационно-правовых форм в предоставлении государственных услуг предполагает формирование нового набора бюджетных инструментов, основными из которых являются нормативно-подушевое финансирование и государственный (муниципальный) заказ. Сутью этого метода финансирования является возмещение расходов организации на оказание стандартизируемых услуг конкретным категориям потребителей по единым нормативам, рассчитываемым в административном порядке, в т.ч. в соответствии с утверждёнными отраслевыми нормативами финансовых затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг³. Основой выступает механизм предоставления субсидий за счет бюджетных средств.

На этапе составления бюджета государственные распорядители бюджетных средств формируют для соответствующих организаций задания на предоставление государственных (муниципальных) услуг. Объем этих заданий определяется общественной потребностью в них в конкретном территориальном образовании. Затем определяется базовый объём финансирования, который может корректироваться в процессе исполнения бюджета на основе изменившихся данных о фактическом объёме услуг, оказанных организацией за отчётный период. При этом должен быть определен чёткий порядок такой корректировки в объеме доведённых до соответствующих государственных распорядителей средств федерального бюджета и распорядителей средств федерального бюджета годовых лимитов бюджетных обязательств. На основании вышеизложенного устанавливаются предельные объёмы предоставления их в рамках субсидии.

Частное или бюджетное учреждение отвечает по своим обязательствам находящимся в его распоряжении денежными средствами. При недостаточности указанных денежных средств субсидиарную ответственность по обязательствам такого учреждения несёт собственник его имущества.

Этап реструктуризации сети бюджетных учреждений включает в себя реформирование сектора бюджетных учреждений не только посредством создания новых типов государственных и муниципальных учреждений, но и посредством перехода к новым формам финансового обеспечения предоставления государственных и муниципальных услуг.

Действующий механизм сметного финансирования был признан неэффективным, т.к. не связывал деятельность бюджетного учреждения с достижением конкретных результатов. Поэтому, осуществлен

³ Афанасьев М.П., Беленчук А.А., Кривоногов И.В. Бюджет и бюджетная система; М.: Юрайт, 2012 г. С. 599–600.

переход на систему субсидирования деятельности значительной части государственных учреждений.

В рамках реструктуризации сети бюджетных учреждений осуществлен перевод бюджетных учреждений в новый тип казенных, новых бюджетных или автономных учреждений. Только казенные учреждения функционируют на основе механизма сметного финансирования. Новые бюджетные и автономные учреждения перешли на финансирование через выделение бюджетных субсидий на выполнение конкретного государственного заказа.

Главным нововведением в рамках реформирования системы государственных и муниципальных учреждений стало предоставление им права выбирать: быть им бюджетным или автономным учреждением. В этом плане наиболее эффективная форма организации финансов у автономных учреждений ⁴.

Автономные учреждения наделяются большими правами, но возрастает и их степень ответственности. Идея состоит в том, чтобы максимально приблизить их деятельность к условиям рыночного механизма с целью максимального повышения эффективности использования государственных финансовых ресурсов и привлечь частные финансовые ресурсы на основе участия их в софинансировании реализации социальных программ. Речь идет о постепенной, так называемой, коммерциализации в сфере бюджетных отношений. В соответствии с законодательными нормами автономное учреждение может перейти на коммерческий план счетов и использовать в своей деятельности заемные средства.

Автономное учреждение отвечает по своим обязательствам всем закрепленным за ним имуществом, за исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленных за автономным учреждением собственником этого имущества или приобретенных автономным учреждением за счет выделенных таким собственником средств. Собственник имущества такого учреждения не несет ответственности по обязательствам этого учреждения. Изменяются не только условия их финансирования, но и условия контроля их деятельности. Разрабатывается новая система аудита эффективности.

Эти изменения условий функционирования учреждений на практике сталкиваются с существенными проблемами. Многие из них заключаются в непонимании сути реформы на уровне государственных распорядителей бюджетных средств и в отсутствии внутриведомственной нормативной базы для нового типа организаций. Проявляется

⁴ Федорова И.Ю., Прокофьев М.Н. Финансовая стратегия автономной организации // Финансовый журнал. 2012. № 4. С. 139–150.

нежелание в предоставлении большей степени экономической свободы подведомственным учреждениям с одной стороны, а с другой, наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров, способных руководить организациями в условиях новых для них коммерческих отношений. Требуются новые подходы к формированию финансовой стратегии организаций в новых условиях.

Процессы реформирования бюджетного сектора идут неравномерно. Их реализации и проблемах в системе предоставления образовательных услуг автором уделялось внимание в статье «О совершенствовании механизма финансирования и повышение эффективности расходов в системе образования»⁵.

Реформирование бюджетных организаций представляет собой завершающий этап мероприятий по повышению эффективности расходов в рамках комплексной реформы бюджетной системы.

Реализация реформ бюджетного сектора экономики продолжается. Реформы носят масштабный характер, вызывают изменения методологии бюджетного планирования и прогнозирования, требуют создания новой системы аудита эффективности в сфере государственных финансов. От их реализации зависят будущее устойчивое развитие экономики государства и его социально значимого некоммерческого сектора.

Используемые источники

1. Концепция реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 гг. (одобрена постановлением Правительства от 30 июля 1998 г. № 862).
2. Федеральный Закон от 26.04.2007г. № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством РФ отдельных законодательных актов РФ».
3. Постановлением Правительства от 22.05.2004, № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетного процесса».

⁵ Федорова И.Ю., Елистратова Е.Ю. Совершенствование механизма финансирования и повышение эффективности расходов в системе образования // Финансовый журнал. 2012. № 1. С. 149–159.

Чурбанова Р. А.

*аспирант кафедры менеджмента,
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Модель управления конкурентоспособностью организаций индустрии гостеприимства на принципах комплексного подхода

Предложена модель управления конкурентоспособностью организаций индустрии гостеприимства, эффективность реализации которой заключается в получении эффекта синергизма от комплексного взаимодействия технических, экологических, экономических, организационных, социальных, психологических, политических аспектов деятельности гостиницы.

Ключевые слова: модель, комплексный подход, организации индустрии гостеприимства, принципы комплексного подхода, эффективность, механизм реализации.

Model of management of competitiveness of the organizations of the industry of hospitality on principles of the comprehensive approach

The model of management is offered by competitiveness of the organizations of the industry of the hospitality which efficiency of realization consists in receiving effect of a synergism from complex interaction of technical, ecological, economic, organizational, social, psychological, political aspects of activity of hotel.

Keywords: model, comprehensive approach, organizations of the industry of a hospitality, principles of a comprehensive approach, efficiency, realization mechanism.

Рост конкуренции во всех областях экономики, не оставляет без внимания и индустрию гостеприимства, которая также как и любая другая сфера экономики, нуждается в определенной структуре и целостности, которые обеспечивали бы ее конкурентоспособность. [1]

Центральным звеном функционирования индустрии гостеприимства являются гостиницы и аналогичные им средства размещения, одной из главных задач которых в современных условиях, является предоставление высочайшего уровня предлагаемого сервиса клиентам, удовлетворяющих их потребности.

В настоящее время на рынке гостиничных услуг наблюдается рост заинтересованности этим видом бизнеса, что говорит о спросе на данный вид услуг. Но, несмотря на интерес, имеют место и проблемы,

основная из которых заключается в неразвитости рынка гостиничных услуг в России. Причиной тому стало внедрение на российский рынок мировых лидеров гостиничного бизнеса, в виду чего отечественные предприятия, большей частью некатегорированные, уступают свои позиции, отдавая им свой положительный наработанный опыт. Все это настоятельно диктует необходимость создания условий для развития конкуренции на российской рынке гостиничных услуг, поднятия престижа российских организаций индустрии гостеприимства за счет повышения их конкурентоспособности.

К менеджменту, как области управленческой деятельности в исключительно рыночных условиях, применяют различные подходы: комплексный, интеграционный, маркетинговый, функциональный, динамический, воспроизводственный, процессный, нормативный, количественный, административный, поведенческий, ситуационный, системный подходы, каждый из которых имеет свои области применения, свои механизмы реализации и свою эффективность. [2]

Рассмотрим составляющие комплексного подхода применительно к организациям индустрии гостеприимства на предмет определения их сущности и роли в обеспечении им конкурентных преимуществ. При применении комплексного подхода, должны учитываться технические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические, политические и иные аспекты менеджмента и их взаимосвязи. Если упустить один из них, то проблема не будет решена (рис. 1).

Сущность технического аспекта заключается в техническом оснащении гостиницы, и играет важную роль в обеспечении ее конкурентоспособности. Любое неисправное оборудование — это большое упущение, которое может негативно повлиять на мнение клиента. Это проявление неуважения и безразличного отношения к гостю. По состоянию материально-технической базы гостиницы можно судить о ее категоричности. О важности технического аспекта можно судить по вновь построенным гостиницам, в которых, как правило, сосредотачивают все силы на безупречности материально-технической базы. Не менее значимыми факторами являются предметный и функциональный аспекты материально-технической базы, такие как площадь номера, обстановка в номере, техническая оснащенность как отдельно взятого номера, так и гостиницы в целом. Различные на первый взгляд мелочи в совокупности могут составить достаточно сильное конкурентное преимущество, например, размер и тип кровати, количество полотенец в ванной комнате, наличие биде, модный дизайн номеров.

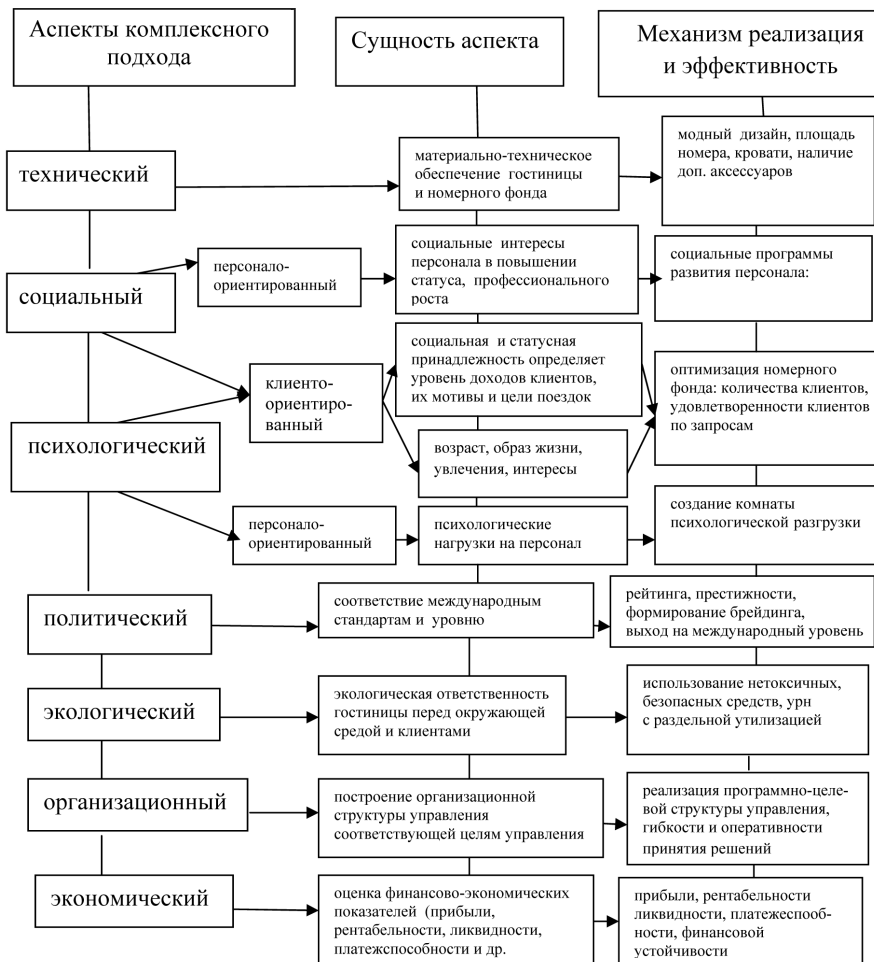


Рис. 1. Модель управления конкурентоспособностью организаций индустрии гостеприимства на принципах комплексного подхода

Таким образом, эффективность механизма реализации технического аспекта будет проявляться в обеспечении бесперебойного технического обслуживания клиентов, во внедрении новых технологий, в том числе и автоматизированных и информационных. Внедрение высокоскоростного и беспроводного подключения к сети Интернет помогает привлечь большое число организаторов IT-конференций. [3]

Экологический аспект проявляется в экологической ответственности гостиницы перед окружающей средой и клиентом, который реализуется посредством использования при уборке помещений нетоксичных, безопасных средств, установке в каждом номере и в холле гостиницы урн с раздельной утилизацией отходов. Результатом может стать экологически безопасная обстановка и снижение затрат на утилизацию отходов.

Психологический аспект зависит от эмоционального и психологического состояния клиента, а также персонала и его работы. Клиенто-ориентированный психологический аспект заключается в делении клиентов на группы по возрасту, образу жизни, увлечениям, интересам, отношениям с окружающими, что дает возможность менеджерам гостиницы наиболее выгодно представлять свой продукт различным сегментам потребителей. Персонало-ориентированный психологический аспект проявляется в и нервно-психических перегрузках, исключить которые можно за счет рационального построения программы обслуживания клиентов.

Политический аспект заключается в росте категоричности и ответственности гостиницы стандартам международного уровня, что способствует расширению контактов, заключению договоров с VIP-клиентами, созданию бренда.

Организационный аспект проявляется в обеспечении эффективного управления, ориентированного на максимально быстрое реагирование на запросы клиентов и их удовлетворение, что возможно при реализации адаптивной организационной структуры управления, гибко реагирующей на внешние и внутренние изменения. Слаженная работа специалистов отражается на конечном результате при обслуживании клиентов.[4]

С клиенто-ориентированной позиции социальный аспект заключается в том, что клиенты по социально-статусной принадлежности формируются в группы в зависимости от мотивов и целей поездок, уровня доходов. В гостиницах должны быть предусмотрены номера отвечающие запросам каждой группы клиентов. С другой стороны гостиничный бизнес уникален тем, что персонал – это часть гостиничного продукта. Социальный аспект с позиции персонало-ориентированного подхода включает обучение персонала, его профессиональную подготовку, повышение квалификации, дополнительное профессиональное образование, переподготовку персонала.

Экономический аспект является синтезом всех выше перечисленных аспектов, поскольку определяет результат финансово-хозяйственной деятельности гостиницы от организации услуг, обслуживания в сфере услуг, производственно-обслуживающего процесса организаций сферы услуг.

Реализация всех перечисленных аспектов в комплексе обеспечит экономическую стабильность за счет повышения прибыльности гостиницы, снижения затрат на оказываемые услуги, повышения рентабельности услуг.

Эффективность модели выражается в получении эффекта синергизма от комплексной реализации технических, экологических, экономических, организационных, социальных, психологических, политических аспектов, взаимосвязь и совместная реализация которых позволяет достигнуть эффективности функционирования гостиницы в рыночных условиях.

Используемые источники

1. Балашова Е. А. Гостиничный бизнес: как достичь безупречного сервиса. М.: Вершина, 2007.
2. В поисках фирменного стиля // Турбизнес. 2008. № 13. С. 14–17.
3. Гуляев В.Г. Новые информационные технологии в туризме: Учеб. пособие. М.: Приор, 2008.
4. Родные стены // Турбизнес. 2008. № 2. С. 30–31.

Шапиро С. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Влияние удовлетворенности трудом на эффективную мотивацию персонала

В статье показывается значение удовлетворенности трудом как мотивационного состояния, присущего любому работнику и ее влияние на эффективную мотивацию персонала. Приводится классификация мотивационных состояний человека. Даются авторские трактовки понятий – удовлетворенность трудом и трудовое мотивационное состояние.

Ключевые слова: удовлетворенность трудом, двухфакторная теория Ф. Герцберга, мотивационное состояние, интерес, желание, стремление, страсть, влечение, намерение, мотивация персонала.

The impact of job satisfaction on the effective motivation of the personnel

The paper shows the importance of job satisfaction as the motivational state of the inherent to any worker and its impact on the effective motivation of the personnel. Classification is given of motivational States of the person. Given the author's interpretations of concepts – satisfaction with work and labour motivational state.

Keywords: satisfaction with work, two-factor theory F.Herzberg, motivational status, interest, desire, desire, passion, desire, intention, motivation of the personnel.

Одним из важных социальных факторов, влияющих на эффективность труда работников, является удовлетворенность трудом. Удовлетворенность явление очень емкое и включает в себя разные элементы. Мы можем выделить удовлетворенность самим процессом труда, удовлетворенность условиями и организацией труда, удовлетворенность уровнем оплаты труда, корпоративной культуры и любого другого организационного процесса или явления. Удовлетворенность это качественный показатель, который трудно рассчитать, так как трудно определить меру удовлетворенности.

Каждый работник, выполняя свои трудовые обязанности на предприятии, удовлетворен своей работой или испытывает неудовлетворение от процесса труда. Проанализируем, что представляет собой удовлетворенность трудом.

Понятия удовлетворенности и неудовлетворенности трудом были подробно разобраны американским ученым Фредериком Герцбергом (1923–2000) в 60-х годах прошлого века. Его двухфакторная (мотивационно-гигиеническая) теория, основанная на результатах опроса работников лакокрасочной фабрики об их самочувствии после окончания рабочего дня, выделяет две группы факторов, одни из которых – мотиваторы, определяют, что движет человеком в процессе труда. Другие – гигиенические или «факторы здоровья», показывают, насколько человек удовлетворен своими условиями и организацией трудового процесса. К этой группе факторов относят внешние по отношению к работе, которые снимают неудовлетворенность работой. Они связаны с окружающей средой, в которой осуществляется работа. К ним можно отнести такие факторы как: **нормальные условия труда, достаточная заработная плата, политика фирмы и администрации, межличностные отношения с начальниками, коллегами и подчиненными, степень непосредственного контроля за работой, статус.** Эти факторы не определяют автоматически положительную мотивацию работников. По Герцбергу отсутствие или недостаточная степень присутствия гигиенических факторов вызывает у человека неудовлетворение работой, которую он выполняет. Если они достаточны, то сами по себе не вызывают удовлетворения работой и не могут мотивировать человека на какие-либо поступки. Но их наличие в полной мере вызывает удовлетворение и мотивирует работников на повышение эффективности, выполняемой ими деятельности¹.

Выводы, сделанные Герцбергом, некоторое время считались в среде руководителей в достаточной степени «крамольными», разрушающими основы управления персоналом. В частности, это вывод о том, что заработная плата не является мотиватором к эффективному труду. Однако если задуматься над этим глубже, то можно понять что Герцберг был совершенно прав. Давайте рассмотрим, как происходит процесс стимулирования работника. Руководитель предлагает работнику повысить производительность труда, например, увеличив к концу квартала объем выполняемой им работы на 10%, в обмен на какое-либо благо (материальный стимул) – индексацию заработной платы, выплату премии, бонус и т.д. Работник, обдумав это предложение и согласившись с ним, превращает в своем сознании этот внешний стимул в мотив, т.е. во внутреннее побуждение к повышению производительности труда. Однако действие этого мотива происходит в кратков-

¹ Мескон Майкл Х., Альберт Майкл, Хедоури Ф. Основы менеджмента, 3-е изд.: Пер. с англ. М.:ООО «И.Д. Вильямс», 2007, С. 372.

ременной перспективе, т.е. до конца квартала и получения этого материального вознаграждения. Как только оно будет получено, оно сразу перестает быть и мотивом, и стимулом, и переходит в разряд гигиенических факторов, описанных Герцбергом, снимая неудовлетворенность трудом у работника в силу достаточности получаемой заработной платы. Как только работник сочтет, получаемое им материальное вознаграждение неадекватным, например, в силу его несоответствия реальным ценам, зависящим от инфляционных процессов в экономике, то этот гигиенический фактор начинает формировать неудовлетворенность работника к своей трудовой деятельности, и соответственно негативно сказываться на его трудовой мотивации.

В качестве примера можно рассмотреть зависимость факторов удовлетворенности или неудовлетворенности труда от возраста, стажа и уровня образования работников в отделении одного из московских банков в 2007 году, выявленных в результате проведенного автором, исследования ². В ходе фронтального анкетирования было опрошено 35 человек. Название банка не может быть раскрыто по требованиям информационной безопасности, предъявленным службой безопасности данного банка.

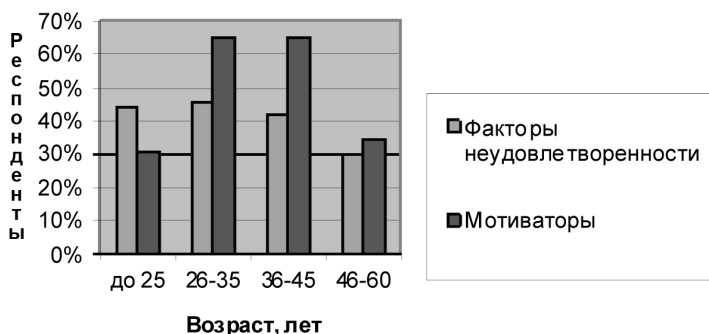


Рис. 1. Зависимость факторов удовлетворенности и неудовлетворенности от возраста сотрудников отделения банка

Опрошенные работники являются по своему должностному статусу кассирами-операционистами, финансовыми консультантами, менеджерами, включая управляющего отделением банка. Наряду с анализом ситуации по ходу исследования даются рекомендации руководству по устранению негативных моментов.

² Шапиро С.А., Шатаева О.В. Основы управления персоналом в современных организациях. М.: ГроссМедиа, 2008, С. 282.

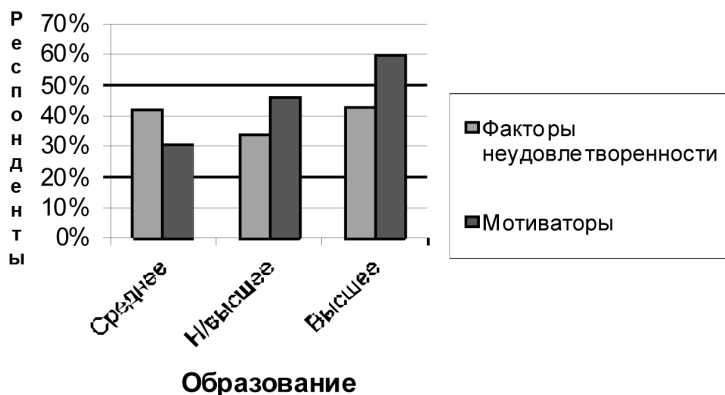


Рис. 2. Зависимость факторов удовлетворенности и неудовлетворенности от уровня образования сотрудников отделения банка

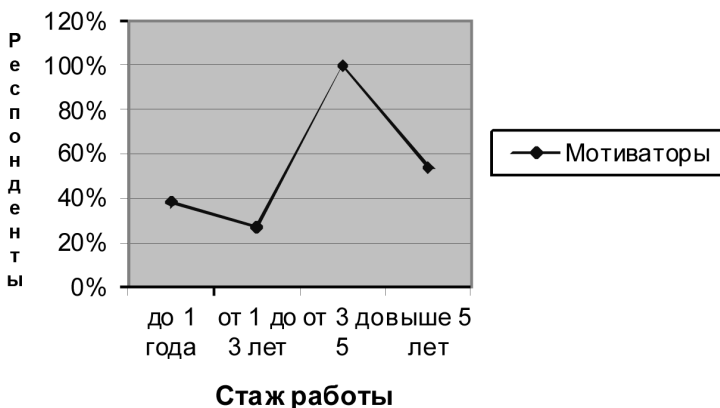


Рис. 3. Зависимость факторов удовлетворенности от стажа работы в банке

В целом в коллективе преобладают факторы удовлетворенности (мотиваторы) Однако факторы неудовлетворенности имеют тоже довольно большое значение.

По возрастным категориям. У молодых сотрудников факторы неудовлетворенности превышают мотивационные факторы, следовательно, подвигнуть их на высокопроизводительный труд достаточно сложно. Для этого руководству следует последовательно изменять каждую группу факторов, входящих в состав гигиенических, и следить за их

воздействием на работников этой возрастной категории. Можно также просто подождать, пока эти работники перейдут возрастной рубеж в 25 лет и почувствуют свою социальную ответственность. Результаты исследования основных возрастных групп показывают, что факторы удовлетворенности значительно превышают факторы неудовлетворенности, то же наблюдается и у сотрудников старшей возрастной категории (46–60 лет), хотя у них они близки по значению.

По уровню образования. Факторы неудовлетворенности преобладают у сотрудников со средним образованием и значительно отстают от мотиваторов у работников с высшим и неполным высшим образованием. Как отмечалось ранее, работники со средним образованием чувствуют себя недостаточно уверенно и пытаются самокопенсироваться именно из-за отсутствия достаточного уровня образования. У остальных работников ситуация нормальная. Следовательно, руководству следует обратить особое внимание на работников со средним образованием, пытаясь мотивировать их путем повышения квалификации таких работников. Особое внимание при этом следует обращать на изменение статуса работников и межличностные отношения между начальством и подчиненными.

Анализируя зависимость факторов удовлетворенности от стажа работы, можно обратить внимание на следующую тенденцию.

Наибольший рост мотивации наблюдается у сотрудников, проработавших более года и до пяти лет. Эта основная группа работников отделения. После пяти лет работы наблюдается мотивационная усталость, скорее всего в силу многолетней привычки работы. Следовательно, нужно использовать различные мотивационные факторы для повышения производительности труда, используя потребностные факторы мотивации работников описанные выше. Группа сотрудников, работающих меньше 1 года, просто еще не успела адаптироваться в коллективе, поэтому у них несколько снижены факторы удовлетворенности, однако не так уж сильно, чтобы это вызывало тревогу.

Также следует обратить внимание на довольно большой процент неудовлетворенности сотрудников условиями и содержанием своего труда, т.к. от этого зависит социально-нравственный климат в коллективе.

Проведенный анализ показал, что в организациях с достаточно высоким уровнем материального стимулирования, руководству необходимо быть более внимательным к своим сотрудникам, прислушиваться к их чаяниям и нуждам, чтобы обеспечить влияние других мотивационных факторов на повышение производительности труда. Выполняя эти рекомендации, можно установить в коллективе совер-

шенный социально-нравственный климат, который будет способствовать наибольшему удовлетворению от своего труда.

Таким образом, существует целый ряд факторов, определяющих удовлетворенность или неудовлетворенность процессом труда у отдельно взятого работника или трудового коллектива в каждый конкретный временной период. Наряду с потребностями, определяющими мотивационное поведение работника, удовлетворенность также является важным аспектом содержательного порядка, влияющим на эффективную трудовую мотивацию.

На основании проведенных исследований дадим новую трактовку понятия удовлетворенность трудом.

Удовлетворенность трудом — это мотивационное состояние, в котором в определенный период времени находятся отдельные работники (группы работников), испытывающие влияние доминирующих потребностей и стремящиеся к выполнению своих функциональных обязанностей таким образом, чтобы их мотивационные ожидания реализовались с наименьшими потерями и способствовали достижению организационных результатов.

В свою очередь можно предположить, что неудовлетворенность трудом, это тоже мотивационное состояние, в котором работник либо не испытывает мотивационных потребностей, либо в силу личностных или организационных особенностей не надеется на реализацию своих мотивационных ожиданий.

Такое положение вещей может происходить либо из-за неправильной самооценки работника, либо из-за отсутствия необходимых полномочий для решения поставленных задач, или в силу недоверия к обещаниям руководства относительно предлагаемого вознаграждения.

Мотивация поведения всегда эмоционально насыщена, так как, то к чему мы стремимся, нас эмоционально волнует. Мотивационные состояния человека существенно отличаются от мотивационных состояний животных. Все мотивационные состояния являются модификацией потребностных состояний.

К мотивационным состояниям человека относятся: **интересы, желания, стремления, намерения, влечения, страсти, установки**³.

Интерес — эмоционально насыщенная направленность на объекты, связанные со стабильными потребностями человека. Интерес — это мотивационно—регуляционный механизм человеческого поведения, определяемый иерархией сформированных потребностей. Инте-

³ Шапиро С.А. Основы трудовой мотивации. М.: Кнорус, 2012, С. 80.

рессы разделяются по содержанию (материальные и духовные), широте (ограниченные и разносторонние) и устойчивости (кратковременные и устойчивые). Удовлетворение интереса не погашает его, а формирует еще более разветвленную систему интересов.

Желание — мотивационное состояние, при котором потребности соотнесены с конкретным предметом их удовлетворения. Желания подразделяются на три группы — естественные и необходимые, например желание удовлетворить голод или укрыться от непогоды; естественные, но, не необходимые, например желание получить ученую степень; и желания ни естественные, ни необходимые — связанные с честолюбием, славой, властью, превосходством над другими людьми и т.д. Желание связано со **стремлением** — повышенным эмоциональным тяготением к объекту желания.

Страсть — очень стойкое эффективное стремление к определенному объекту, потребность в котором доминирует над всеми остальными потребностями и придает соответствующую направленность всей жизнедеятельности человека. Страсть интегрирует волевые и эмоциональные побуждения и может быть положительной и отрицательной в зависимости от ценностей конкретного человека. Страсть к созиданию — признается обществом как положительная, а к разрушению, как отрицательная.

Влечение — состояние навязчивого тяготения к определенной группе объектов. Оно может быть естественным и сформированным в социальных условиях. Естественные органические влечения это, во-первых, ориентировочные реакции, сексуальное влечение, голод (пищевое влечение), жажда.

Влечения человека в отличие от инстинктов животных социально обусловлены. Одна из основных особенностей развитого человеческого сознания — способность осуществлять разумный выбор среди собственных влечений. Этот выбор осуществляется иерархически организованной ценностной системой личности.

Мотивация человека может быть сознательной и бессознательной.

Сознательная мотивация связана с намерением.

Намерение — сознательно принимаемое решение достичь определенной цели с отчетливым представлением средств и способов действия. В намерении объединяются побуждение к действию и его сознательное планирование. Намерения организуют поведение человека, обеспечивают произвольность его действий, выступают как сознательный акт поведения. Сознательным обоснованием намерения является мотив.

При этом в период нахождения работника в определенном мотивационном состоянии, на него влияют следующие внешние и внутренние воздействия:

1. Интерес – потребности и эмоции.
2. Желание – конкретизация объекта и установки.
3. Стремление – выбор поведения и конкретизация действия.
4. Страсть – эмоции и концентрация воли.
5. Влечение – инстинкты и социализация личности.
6. Намерение – мотив и планирование.
7. Удовлетворенность – мотивационные ожидания и достижение результата.

результата.

Наглядно это показано на рисунке 4.

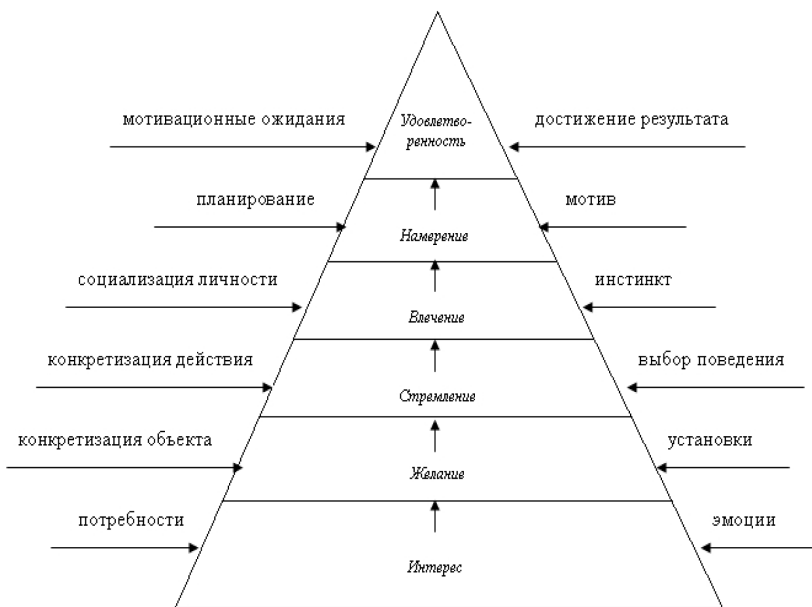


Рис. 4. Модель мотивационно-потребностных состояний работника

Описав классификацию мотивационных состояний, можно сделать вывод, что удовлетворенность трудом, является вершиной айсберга мотивационных состояний работника, показателем наибольшей результативности достижения поставленных целей.

Мы описали модель мотивационных состояний, однако, однозначной трактовки этого понятия применительно к трудовой деятельности не существует.

По нашему мнению, **трудовое мотивационное состояние** — это самостоятельное поведенческое проявление деятельности человека, направленной на достижение личных и (или) коллективных целей, способствующих реализации мотивационных ожиданий, и повышению эффективности труда, сопровождающееся эмоциональными проявлениями, имеющими динамический характер, т. е. изменяющимися с течением времени, при переходе от более низкого к более высокому уровню мотивации труда.

Т. е., например, эмоциональными проявлениями у человека, находящегося определенное время в мотивационном состоянии интереса по отношению к какому-либо заинтересовавшему его виду трудовой деятельности, например, творческому — написанию книги, будут воодушевление, восторг, вдохновение и т. п., в то время как когда он перейдет в состояние намерения, его эмоции будут сглажены, скорее всего, он будет испытывать серьезность, чувство ответственности, задумчивость и т. д.

Когда же запланированная работа будет выполнена и работник дойдет до вершины «айсберга мотивационных состояний», т. е. достигнет состояния удовлетворенности процессом труда, то уровень его трудовой мотивации повысится и как следствие вырастет и эффективность труда.

Таким образом, удовлетворенность трудом это важный фактор, с помощью которого можно регулировать мотивацию трудовой деятельности и повышать эффективность труда.

Используемые источники

1. Мескон Майкл Х., Альберт Майкл, Хедоури Ф. Основы менеджмента, 3-е изд.: Пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007;
2. Шапиро С.А., Шатаева О.В. Основы управления персоналом в современных организациях. М.: ГроссМедиа, 2008.
3. Шапиро С.А. Основы трудовой мотивации. 2-е изд.: М.: Кнорус, 2012.

Юленкова И. Б.

*кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва»*

Комплексный подход к использованию финансово-кредитного обеспечения развития инновационного предпринимательства

В статье рассматривается необходимость комплексного подхода к финансированию инновационного предпринимательства, определены элементы финансирования инновационной деятельности, выявлены причины, сдерживающие развитие данного процесса.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации, кредитование, финансирование, инвестиционные ресурсы, акционерное финансирование.

Comprehensive approach to use of financial and credit ensuring development of innovative business

The article discusses the need for an integrated approach to financing innovative enterprise, defined the elements of innovation financing, identified with causes of constraining the development of this process.

Keywords: entrepreneurship, innovation, credit, finance, investment funds, equity financing.

Для реализации социально ориентированной инновационной политики следует выделять главные приоритеты финансовой и экономической стабилизации, а также ведущие направления развития экономики на основе инновационной стратегии. При этом важно достичь стабильности и бесперебойности финансово-кредитной системы, ускорить ее реорганизацию.

Концепция инновационного развития региона должна основываться на внутреннем потенциале и поддерживаться на всех уровнях власти, и в первую очередь, посредством финансирования.

Инновационное развитие напрямую зависит от кредитно-инвестиционного и финансового обеспечения, от интеграции финансового и промышленного капитала, ориентированных на обновление научно-технического потенциала.

Обеспеченность инновационного проекта финансовыми ресурсами на всех стадиях жизненного цикла способствует снижению риска отторжения инновации рынком и увеличивает ее эффективность.

Элементами системы финансирования инновационной деятельности являются:

- источники инвестиционных ресурсов;
- механизм накопления финансовых средств и их инвестирование в инновационные проекты;
- механизм управления инвестиционными ресурсами для обеспечения их эффективного использования и возвратности заемного капитала.

Источниками финансирования инновационных проектов, осуществляемых юридическим лицом, являются:

- собственные средства малого предприятия (реинвестируемая часть прибыли, амортизационные отчисления, страховые суммы по возмещению убытков, средства от реализации нематериальных активов);
- привлеченные средства (выпуск акций и других ценных бумаг, взносы, пожертвования, средства, предоставляемые на безвозвратной основе);
- заемные средства (бюджетные, коммерческие, банковские кредиты).

Необходимо использовать следующие формы финансирования инновационной деятельности малых предприятий:

1. Государственное финансирование.
2. Акционерное финансирование.
3. Банковские кредиты.
4. Финансовый лизинг.
5. Форфейтинг.
6. Смешанное финансирование.
7. Франчайзинг.

Из средств госбюджетов различных уровней и специализированных государственных фондов финансируются направления инновационной деятельности, имеющие приоритетное значение. Предоставление бюджетных средств осуществляется в формах:

- а) финансирования федеральных целевых инновационных программ;
- б) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе.

К числу приоритетов государственной инновационной политики РФ относятся федеральные целевые программы: «Национальная технологическая база», «Развитие электронной техники в РФ», «Развитие гражданской авиационной техники», «Информатизация РФ», «Технологии двойного назначения», «Развитие промышленной биотехнологии», «Реструктуризация и конверсия оборонной промышленности» и другие.

К инновационным программам, на осуществление которых предполагается получение государственной финансовой поддержки, предъявляются следующие требования:

- право на участие в конкурсном отборе имеют инновационные проекты, направленные на развитие перспективных (развивающихся) отраслей экономики, при условии их частичного финансирования (не менее 20% от суммы, необходимой для реализации проекта) из собственных средств компании;
- срок окупаемости не должен превышать установленных нормативов (как правило, 2 года);
- государственное финансирование инновационных программ, прошедших конкурсный отбор, может осуществляться за счет средств федерального бюджета, выделяемых на возвратной основе, либо на условиях предоставления части акций хозяйствующего субъекта в государственную собственность;
- инновационные программы, предоставляемые на конкурс, должны иметь положительные заключения государственной экологической экспертизы, государственной ведомственной или независимой экспертизы.

В последние три десятилетия в мировой практике нарабатывает и используется ряд специфических финансовых инструментов, направленных на участие государства в разделении кредитных и инвестиционных рисков при осуществлении инновационных проектов.

Нередко используются такие механизмы, как предоставление инновационным предприятиям государственных гарантий для получения долгосрочных займов от частных кредитных учреждений, долевое акционерное участие государства в формировании фондов венчурного капитала и инновационном бизнесе, защита национальных производителей от иностранных конкурентов и др.

Гарантированные кредиты дают возможность поддерживать наукоемкие проекты, связанные с высокими или трудно поддающимися оценке кредитными рисками. Существующая практика предусматривает участие в инвестиционном процессе третьей стороны (гаранта),

берущей на себя всю полноту ответственности за выполнение обязательств заемщика перед кредитором.

Таким образом, заемщики в лице инновационных малых предприятий могут брать кредиты, на получение которых в иных условиях практически нельзя было бы рассчитывать.

Гарантированные кредиты в наибольшей степени подходят для того, чтобы стимулировать проекты НИОКР уже существующих компаний малого бизнеса при ограниченных сопутствующих рисках. Их применение особенно оправдано в тех случаях, когда коммерческие банки стремятся минимизировать кредитные риски, а компании-заемщики не располагают необходимыми возможностями для обеспечения банковских кредитов. Кроме того, они могут быть использованы для стимулирования внешнего финансирования проектов НИОКР с низкой степенью риска, осуществляемых более крупными компаниями. Менее апробированы в зарубежной практике адресные гарантированные кредиты для поддержки научно-исследовательских и инновационных проектов малого бизнеса.

Другая распространенная форма снижения предпринимательских рисков — долевое акционерное участие государства в тех или иных проектах на правах партнера с ограниченной ответственностью. Данный подход применяется, в частности, для стимулирования участия венчурных фондов в небольших новых высокотехнологичных фирмах. Условия предоставления гарантий вырабатываются в таком случае в индивидуальном порядке.

Механизмы государственных гарантий способствуют усилению частно-государственного партнерства благодаря разделению рисков между частными инвесторами и уполномоченными государственными организациями, осуществляющими предоставление таких гарантий. В результате не только увеличивается приток частного капитала в сферу НИОКР и инноваций, но и повышается эффективность использования ограниченных бюджетных ресурсов.

Акционерное финансирование доступно для предприятий, организованных в форме закрытого или открытого акционерного общества и позволяет аккумулировать крупные финансовые ресурсы путем размещения акций среди неограниченного круга инвесторов (заем денег у покупателей акций на неопределенное время) для осуществления перспективных инновационных проектов. Посредством эмиссии ценных бумаг производится замена инвестиционного кредита рыночными долговыми обязательствами, что способствует оптимизации структуры финансовых ресурсов, инвестируемых в инновационный проект.

Для определения номинальной суммы эмиссии ценных бумаг используют следующие показатели:

- объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации;
- инновационного проекта;
- ожидаемый прирост капитала и размер дивидендов по акциям;
- величина денежных поступлений, которую рассчитывает получить эмитент при размещении акций.

Государство, бесспорно, играет существенную роль в формировании финансовой инфраструктуры для малого инновационного бизнеса. Однако основное бремя и основные доходы от финансового обслуживания малого инновационного предпринимательства приходится на финансовые институты, непосредственно взаимодействующие с малым бизнесом, — банки, микрофинансовые институты, лизинговые и страховые компании. Именно они в любой развитой экономике осуществляют основную массу кредитования и инвестирования в малый бизнес, несут основные риски и оказывают основные сопровождающие финансовые и информационные услуги малым предприятиям.

В РФ более активному и диверсифицированному развитию кредитования малого инновационного бизнеса препятствует целый ряд факторов.

Во-первых, на данном этапе своего развития российские банки не обладают достаточной ресурсной базой для выдачи долгосрочных кредитов. Большинство финансовых посредников, особенно в регионах, существуют за счет краткосрочных вкладов. Учитывая краткосрочность и неустойчивость такой ресурсной базы, эти банки не могут предоставлять долгосрочные займы предпринимателям для обновления основных фондов. Таким образом, банки ограничиваются краткосрочным кредитованием на пополнение оборотных средств (на срок до одного года, а чаще — на три-шесть месяцев). Такая осторожность повышает надежность банковского сектора, но краткосрочные займы не дают возможности малому бизнесу модернизировать свое производство. В ситуации неразвитости в нашей стране системы рефинансирования кредитов ЦБ большое значение приобретает система финансирования по германской схеме — через государственные банки, например, РосБР, или зарубежные банки, в частности, ЕБРР.

Во-вторых, при сравнимых операционных издержках на обслуживание крупного и мелкого заемщика крупному банку невыгодно работать с малым бизнесом. Нужны такие процедуры кредитования малого бизнеса, которые бы позволили оперативно и с малыми затратами готовить и проводить большую массу мелких сделок, обеспечивая в тоже время при-

емлемое качество кредитного портфеля. Для решения этой проблемы крупные банки разрабатывают скоринговые системы оценки партнеров.

В-третьих, серьезным препятствием для увеличения объемов кредитования малого бизнеса являются высокие риски, отчасти обусловленные непрозрачностью малого бизнеса, и проблемы залогового обеспечения сделки.

По мнению самих банкиров, более интенсивной работе банков и малого бизнеса могли бы способствовать следующие шаги государства:

- во-первых, принятие нового закона о залоге, позволяющего исключить заложенное имущество из конкурсной массы при банкротстве должника, а также предполагающего возможность внесудебного взыскания банком заложенного имущества, и введение системы регистрации залога движимого имущества;
- во-вторых, внесение поправок в Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». Это положение препятствует кредитованию малого бизнеса. Центробанк рассматривает кредиты малым предприятиям в большинстве случаев как проблемные и безнадёжные ссуды, под которые кредитные организации должны создавать резервы в размере половины либо полной суммы кредита. Соответственно, банки должны изыскивать дополнительные средства для создания резервов, и, как следствие, это приводит к увеличению издержек банка и повышению ставки;
- в-третьих, положительным фактором для самих банков стало бы уменьшение налоговой нагрузки на малые предприятия. Использование разных механизмов снижения налоговой нагрузки на малые предприятия (налоговые льготы, специальные налоговые режимы) могли бы позволить малым компаниям легализовать свой бизнес и, в конечном итоге, снизить кредитные риски банков, что привело бы к росту кредитования малого бизнеса.

На сегодняшний день банки практически не готовы сотрудничать с малыми предприятиями на самом критичном для них этапе — стартовом. Потребность в стартовом банковском кредитовании удовлетворена, по экспертным оценкам, на 4–7%, а по расчетам Ресурсного центра малого предпринимательства, потенциальная емкость этого рынка — более 5 млрд. долларов¹ [1]. А между тем, как показывает

¹ Дынкин А. Мировой кризис — импульс для развития инноваций // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 4. С. 8–13.

зарубежная практика, это сотрудничество не просто реально, но и взаимовыгодно. Например, в Европе, несмотря на то, что в достаточном объеме присутствуют другие источники венчурного финансирования, банки финансируют треть стартапов. И им еще приходится конкурировать в этом сегменте. В России же для банков в этой области особых конкурентов нет. Венчурные фонды только набирают силы и даже совместно с государством, бизнес-ангелами и их объединениями они пока не могут удовлетворить потребность начинающих предпринимателей в финансировании. И в этой ситуации банки, сотрудничая с вновь образующимися компаниями малого бизнеса, могли бы создать себе достаточно большой задел на будущее, застолбить за собой определенные региональные и отраслевые ниши или даже стать одним из их формообразующих факторов, а также усовершенствовать свое представление о рисках в интересующих отраслях и регионах. Малому бизнесу же сотрудничество с банками могло бы позволить с самого начала научиться планировать деятельность, анализировать рынок, управлять финансовыми потоками и адекватно оценивать свое реальное состояние. Пока же финансированием реальных стартапов занимаются преимущественно даже не венчурные фонды, а бизнес-ангелы — успешные бизнесмены и специалисты, желающие вложить свои деньги в реальное производство и получить с них приличный доход.

Финансовый лизинг — процедура привлечения заемных средств в виде долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку.

При осуществлении финансового лизинга лизингодатель обязуется приобрести указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать его лизингополучателю на определенный срок во временное владение и пользование. Срок действия договора по финансовому лизингу больше или равен сроку полной амортизации предмета лизинга. После завершения срока действия договора предмет лизинга может быть передан в собственность лизингополучателю при условии полной выплаты сумм по договору лизинга.

Данная процедура позволяет, с одной стороны, осуществлять реализацию дорогостоящего оборудования большему количеству пользователей, с другой стороны, сократить единовременные затраты арендополучателей, связанных с приобретением капиталоемкой продукции.

Не смотря на такие минусы лизинга для лизингополучателя, как увеличение остаточной стоимости оборудования, в частности, из-за инфляции, а также опасность морального устаревания передаваемого в лизинг оборудования, тем не менее значение лизинга для малых пред-

приятый трудно переоценить. Он служит едва ли не основным способом доступа к инновациям, позволяющим обновить производственные фонды. Важно отметить, что использование лизинга дает возможность малым предприятиям более полно реализовывать перспективный план своего развития. Согласовав с лизингодателем полный комплект необходимого оборудования для осуществления общего плана развития, предприниматель может получить часть оборудования для первого этапа и, осуществляя в соответствии с договором лизинговые платежи, иметь гарантию своевременного получения оборудования для последующих этапов расширения бизнеса. Помимо этого, лизинг позволяет сравнительно безболезненно отказаться от дальнейшей реализации проекта, если оценка платежеспособного спроса оказалась неверной. Немаловажное значение для малого предпринимательства имеет тот факт, что финансовый лизинг позволяет увеличить сбыт у производителей оборудования и т.д.

Форфейтинг является операцией по трансформации коммерческого кредита в банковский. Суть операции заключается в следующем.

Покупатель, не располагающий на момент заключения сделки требуемой суммой финансовых ресурсов, выписывает продавцу комплект векселей на сумму, равную стоимости объекта сделки и процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставление коммерческого кредита.

Продавец учитывает полученные векселя в банке с формулировкой «без права оборота на себя», что освобождает его от имущественной ответственности в случае неплатежеспособности векселедателя. По учетным платежам продавец получает деньги в банке. В результате коммерческий кредит предоставляет не продавец, а банк, согласившийся учесть векселя и принявший на себя кредитный риск, т.е. коммерческий кредит трансформируется в банковский. Величина кредитного риска, зависящая от надежности векселедателя, влияет на ставку дисконта, по которой учитываются векселя банком. Кредитование по схеме форфейтинга является среднесрочным (от 1 года до 7 лет).

Смешанное финансирование осуществляется путем привлечения финансовых средств, необходимых для реализации инновационных проектов, из различных источников. Примером данной формы финансирования является деятельность обществ взаимного кредитования – кредитные союзы и кооперативы. Кредитные кооперативы представляют собой форму организации взаимного кредитования граждан, физических лиц, которые не прибегают к помощи банков, к помощи каких-либо внешних источников кредитования, а работают по типу кассы взаимопомощи.

В своей процентной политике кредитные кооперативы в основном ориентируются на Сбербанк. Кредиты, как правило, предоставляются на короткий срок. Направления вложений – потребительские нужды, торговые «челночные» операции, финансирование жилищно-строительства, иногда мелкое производство.

Отечественный и зарубежный опыт показывает, что общества взаимного кредитования являются полезными и эффективными источниками финансовой поддержки предпринимательства. Однако в настоящее время развитие этих форм тормозится, в первую очередь, отсутствием правовых норм и правил их деятельности. Иногда кредитные кооперативы сталкиваются с ситуацией отказа в регистрации или открытия банковского счета. Это приводит, с одной стороны, к ограничению круга операций, с другой – к увеличению «черного» наличного оборота.

Кредитные союзы и кооперативы как форма финансирования предпринимательства особенно важны для регионов. В связи с этим органам местного управления необходимо рассмотреть возможность подключения кредитных кооперативов к программам поддержки малого бизнеса; разработать процедуры совместного финансирования перспективных проектов, особенно в областях, жизненно важных для конкретного региона.

В этом же направлении могут работать фонды поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, разработка конкретных форм их взаимодействия будет способствовать как институциональному развитию, так и улучшению предпринимательской среды.

Франчайзинг – широко распространенная в мире стратегия развития бизнеса, когда одна компания передает другой во временное пользование торговую марку и сопутствующий комплекс услуг, технологий и стандартов организации бизнеса.

Применение и развитие франчайзинга в регионах могло бы способствовать содействию инновационного развития, внедрению новых бизнес-технологий, стандартов организации бизнеса и повышению деловой культуры в этих регионах.

Использование франчайзинга снижает издержки, повышает эффективность рекламы, внедрения технических и технологических новшеств, увеличивает объем продаж и прибыль предприятий, что в совокупности способствует развитию экономики в целом.

Помимо этого, франчайзинговые сети выступают в качестве каналов трансфера инноваций, в которых компания-франчайзер выступает разработчиком инноваций, а компания-франчайзи является их потребителем и внедрителем. Для стабильного развития франчайзеру

необходимо создать систему стандартов, отвечающую современным рыночным условиям, и организовать механизмы контроля за оказываемыми услугами.

Предъявляемые к франчайзи требования расширяют личные возможности предпринимателей, изменяют их взгляд на качество профессиональных знаний, способствуют внедрению их способностей и профессиональных навыков, что способствует распространению инноваций как внутри конкретной франчайзинговой системы, так и вне ее.

С учетом всего сказанного перспективность развития франчайзинга в российских регионах, а так же важность его развития для повышения эффективности и привлекательности региональных проектов не оставляет никаких сомнений. А объединение усилий региональной администрации, науки, бизнес и консалтингового сообщества в интересах формирования и реализации стратегических региональных приоритетов будет только способствовать этому.

В целях совершенствования системы финансирования инновационного малого бизнеса в Российской Федерации необходимо изучение зарубежного опыта. Например, господдержка малого бизнеса в США входит в компетенцию специальной государственной организации — Администрации по делам малого бизнеса (АМБ), созданной Конгрессом США в 1953 г. На нее возложена обязанность оказывать мелким предпринимателям финансовую и консультационную помощь, содействовать в получении правительственных заказов и заключении контрактов с крупными предприятиями².

Малому бизнесу предоставляются прямые и гарантированные займы. Прямые ссуды мелкие фирмы получают на определенный срок, но под более низкие процентные ставки, чем при получении кредита на частном рынке капитала. При выдаче гарантированных займов АМБ предоставляет кредиторам (частным банкам, торговым компаниям, страховым фирмам, пенсионным фондам) государственные гарантии на часть ссужаемого капитала (до 90%), что снижает риск кредитования.

Федеральные власти уделяют стимулированию развития инновационного малого бизнеса как путем выделения грантов, так и посредством заключения контрактов на разработку новой продукции и технологий.

Инновационное малое предпринимательство в Японии находит помощь не только со стороны правительства и нескольких созданных им специализированных организаций, но и со стороны администра-

² Ларичева З.М. Малый бизнес: проблемы и перспективы его развития // Менеджмент в России и зарубежом. 2007. №5. С. 38–43.

ции префектур, местных управлений внешней торговли и промышленности, торгово-промышленных палат.

Государственная политика содействия инновационным малым предприятиям включает следующие направления:

- обеспечение конкурентоспособности путем выделения субсидий и ссуд — прямых кредитов (Японский банк развития выделяет их малым предприятиям, функционирующим в наиболее перспективных отраслях) и гарантированных займов (благодаря введению налоговых льгот коммерческие банки охотно кредитуют малый бизнес, 60% всех кредитов пришлось на долю малых предприятий)³;
- поощрение структурной перестройки, модернизации хозяйственной деятельности, улучшения условий труда, содействие торговле;
- сбор и анализ информации об экономических показателях и технической оснащенности малых и средних предприятий для оценки эффективности господдержки.

Существующая в Японии система финансирования инновационного малого бизнеса гарантирует предоставление субсидий и кредитов органами местной государственной власти, при необходимости — с привлечением частных кредитных учреждений.

Финансовая поддержка технического перевооружения производства осуществляется за счет выделения ссуды из местного бюджета и реализации оборудования в рассрочку или предоставления его в наем арендодателями префектур. Широкое распространение получило выделение субсидий, покрывающих до 50% затрат, на создание центров повышения технического уровня малых и средних фирм, консультирование, повышение квалификации технических работников и т. п. Государство берет на себя расходы по диагностированию состояния малых предприятий.

Неотъемлемый элемент японской системы финансирования инновационного малого бизнеса — это компенсация затрат, связанных с подготовкой кадров, и 2/3 расходов на повышение квалификации работников.

Опыт государственной поддержки малого инновационного бизнеса на основе современных кредитных технологий, накопленных не только в США, Японии, но и в европейских странах (Великобрита-

³ Виленкий А.В. Государственная политика Японии по отношению к малым и средним предприятиям // ЭКО. 2007. №6. С. 135–142.

нии, Франции, Австрии, Финляндии и д.р.) представляет несомненный интерес для России, где малый инновационный бизнес находится пока на самом начальном этапе становления.

Комплексное использование вышеперечисленных форм финансирования открывают возможность для дальнейшего развития инновационного малого предпринимательства.

Используемые источники

1. Дынкин А. Мировой кризис – импульс для развития инноваций // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 4.
2. Ларичева З.М. Малый бизнес: проблемы и перспективы его развития // Менеджмент в России и зарубежом. 2007. № 5.
3. Виленкий А.В. Государственная политика Японии по отношению к малым и средним предприятиям // ЭКО. 2007. № 6.

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Гладкова В. Е.

*кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Институциональные предпосылки развития микрофинансирования в России как специфической формы кредитования малого и среднего предпринимательства

В последние годы в России получил свое становление и развитие институт микрофинансирования. Основные причины развития данной формы кредитования малого предпринимательства, заключаются в недостаточности обеспечения финансовыми услугами субъектов малого и среднего бизнеса, повышающимися требованиями к капитализации банковской системы и как следствие сокращением состава ее участников, а также перспективой расширения кредитного рынка за счет зарубежных коммерческих банков в связи с вступлением России в ВТО.

Ключевые слова: микрофинансирование, малый и средний бизнес, капитализация, финансовая глобализация.

Institutional preconditions of development microfinancings in Russia as specific forms of crediting small and average businesses

In recent years in Russia has the formation and development microfinancing institute. The main reasons development of a given form of financing of small business, consist in insufficiency of providing with financial services of subjects of the small and medium business, raising requirements to capitalization of a banking system and as a result reduction of structure of her participants, and also prospect of expansion of the credit market at the expense of foreign commercial banks in connection with Russia's accession to the World Trade Organization.

Keywords: microfinancing, small and medium business, capitalization, financial globalization.

Безусловно, повышение требований к капитализации участников банковского рынка, заставляет их искать новые формы для реализации банковских продуктов и услуг. Очевидными предпосылками

обострения данной проблемы послужила подготовленная Минфином России и Банком России стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2015 г.¹, а также нормативные требования. В соответствии со ст. 11.2 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 15.11.2010, с изм. от 07.02.2011) минимальный размер собственных средств (капитала) устанавливается для банка в сумме 180 млн. руб. С 1 января 2012 г. размер собственных средств (капитала) банка должен быть не менее 180 млн. руб., а с 1 января 2015 – не менее 300 млн.руб.

Согласно опубликованным данным Банка России на 01 марта 2012 г.², из 974 действующих кредитных организаций зарегистрированный уставный капитал:

- до 60 млн. руб. – имеют 123 организации (или 13%);
- от 60 до 150 млн. руб. – имеют 187 организаций (или 19%);
- от 150 до 300 млн. руб. – имеют 277 организаций (или 28%);
- свыше 300 млн. руб. – имеют 387 организаций (или 40%).

Таким образом, вполне очевидным фактом является недокапитализация банковского сектора на 60% если учитывать минимальный необходимый объем капитала, установленный на период до конца 2014 года.

В группе риска по соответствию уставного капитала нормативным требованиям Банка России по состоянию на май 2012 года находятся более 400 кредитных организаций. И как один из способов решить задачу минимизации риска отзыва лицензии у кредитной организации, попадающей в эту группу, запрашивается следующее решение – консолидация некоторых участников банковского сектора путем слияния банков или поглощения одних банков другими, либо преобразование небольших кредитных организаций в микрофинансовые учреждения.

Считаем, что в ближайшее время, на фоне ужесточения требований к капитализации банковского сектора РФ, тенденции по поглощению менее крупных банков более крупными, будут происходить не только за счет системообразующих российских кредитных организаций, но и преимущественно за счет зарубежных банков активно наращивающих долю участия в совокупном капитале банковского сектора РФ. В связи с чем, считаем, что тенденция по укрупнению банковского сектора за счет зарубежного капитала просто неизбежная реальность, в противном случае уже начиная с 2015 года, кредитные организации

¹ Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года».

² Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала в 2012 году [<http://www.cbr.ru/statistics/print.a>]

не соответствующие норме капитализации будут вынуждены либо прекратить свое существование, либо трансформироваться в НКО (небанковская кредитная организация). Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, ходатайствующей о получении лицензии, предусматривающей право на осуществление расчетов по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 90 млн. рублей. Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, не ходатайствующей о получении такой лицензии, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 180 млн. рублей ³.

Не менее существенной институциональной предпосылкой для развития микрофинансирования в России — является глобализация финансовой среды, которая ставит все новые задачи в плане развития конкурентной среды финансового рынка. Так, возникают проблемы конкурентного взаимодействия банковских операций и микрофинансирования, регулируемого Министерством финансов и ФСФР ⁴. Безусловно, развитие микрофинансирования как перспективного звена финансовой инфраструктуры является серьезным шагом в создании равнодоступного финансового пространства. Этим закрывается ниша кредитования для части малого бизнеса и населения, ограниченной в доступе к традиционным банковским услугам. Финансовые услуги предоставляются на очень небольшие суммы — по классификации ООН до 300% от душевого ВВП ⁵.

Как отмечает Дворецкая А.Е. ⁶, правовая основа микрофинансирования сформирована еще не полностью, не установлен даже минимальный размер уставного капитала. На этом настаивает ФСФР во избежание появления фирм-однодневок, но Министерство финансов установило только нормативы достаточности капитала, да и то лишь в 2011 г. Без сомнения, стандарты минимального капитала насуточно не-

³ ст. 11 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 15.11.2010, с изм. от 07.02.2011)

⁴ Материалы XX Международного банковского конгресса (МБК 2011) // Деньги и кредит. 2011. № 7. С. 49–57.

⁵ Ведев А., Данилов А., Масленников Н., Моисеев С. Структурная модернизация финансовой системы России. Институт современного развития. 2010. С. 26.

⁶ Дворецкая А.Е. Модификация банковского надзора с учетом уроков мирового кризиса// Деньги и кредит. 2012. № 5. С. 24–29.

обходимы, ведь фактически рынок существует уже несколько лет: на нем работает около 300 компаний. Конструктивны также предложения об обязательном аудировании МФО, о недопустимости расширения их деятельности до практически банковской путем оказания так называемых «иных» услуг.

По данным Национального партнерства участников микрофинансового рынка НАУМИР⁷, по итогам 2011 г. объем рынка составил 35 млрд. руб., это 0,19% от кредитов банковского сектора предприятиям и физическим лицам. Из этой самой по себе микроскопической суммы на начинающих предпринимателей приходится всего лишь 10% (по оценке НАУМИР, адресаты — 30 000 предпринимателей на сумму 3 млрд. руб.). Между тем, по экспертной оценке, только малый бизнес нуждается в сумме как минимум на два порядка выше — 300–320 млрд. руб. микрокредитов (80% — на развитие существующих субъектов малого предпринимательства, 20% — на start up). Рядовые же потребители готовы предъявить спрос на микрозаймы еще на 100 млрд. рублей. Таким образом, потенциально рынок может значительно увеличить свои размеры. Пока же малые объемы рынка в настоящее время не позволяют рассматривать микрофинансирование как питательную среду для выращивания банковской клиентуры.

Вместе с тем, институциональное развитие микрофинансового рынка требует ответственных действий его регуляторов. Но повышение градуса неопределенности в общемировом экономическом пространстве делает этот процесс противоречивым, решение многих проблем в области контроля и надзора требует политической воли, вместе с тем это не отменяет необходимости выстраивать дружественную для финансовых институтов институциональную среду для их функционирования на равноправной рыночной конкурентной основе.

В настоящее время около 60 млн. граждан России фактически не имеют доступа к банковским услугам. По данным Банка России⁸, на 100 тыс. россиян приходится всего 11 банковских офисов, в то время как в странах Евросоюза этот показатель достигает 50–60 банковских подразделений. Причина в том, что в некоторых отдаленных регионах просто нет банковских структур, ощущается недостаточная обеспеченность регионов России банковскими услугами, проиллюстрируем

⁷ <http://www.rmcenter.ru/standards/> [Официальный сайт Национального партнерства участников микрофинансового рынка НАУМИР]

⁸ Отчет о развитии банковского сектора в 2010 году [http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8669]

основные статистические данные в разрезе Федеральных округов России по состоянию на 01.01.2011 (таб. 1)⁹.

Если исключить из вышеприведенной статистики территориальные подразделения Сбербанка России, о предстоящей приватизации которого объявило Правительство страны, сетевые показатели отечественной банковской системы ухудшатся вдвое. В программу приватизации включены и другие сетевые банки, такие как Внешторгбанк, Россельхозбанк и др.

Мировой опыт показывает, что возникающие пробелы в какой-либо банковской нише, всегда пытаются заполнить другие финансовые посредники, к примеру (кредитные кооперативы, микрофинансовые организации или ломбарды). При этом спрос даже на достаточно дорогие, но одновременно доступные кредиты будет всегда выше, чем по кредитам требующим обеспечения или поручительства. Степень формализации при выдаче кредита тоже немаловажна, поскольку не каждый предприниматель сегодня готов собирать большой пакет документов для получения ссуды, значительно проще обратиться в банк как физическое лицо и на основе одной из скоринговых программ получить необходимую сумму.

Пытаясь решить указанные проблемы, стоящие сегодня преимущественно перед малым и средним бизнесом, а также домохозяйствами, отечественное законодательство все же приняло в середине 2010 года Закон о микрофинансировании¹⁰. В котором под микрофинансовой деятельностью понимается предоставление юридическими лицами – микрофинансовыми организациями – займов, не превышающих сумму в 1 млн. руб., представителям малого бизнеса и индивидуальным предпринимателям. Согласно документу микрофинансовой организацией признается юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения, некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций.

По нашему мнению, проблема расширения финансовой инфраструктуры малого и среднего бизнеса должна превратиться в одну из важнейших стратегических задач российских властей. И решаться она должна по ряду направлений, среди которых главные – совершенство-

⁹ Отчет о развитии банковского сектора в 2010 году [http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8669]

¹⁰ Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»//СЗ РФ от 5 июля 2010 г. № 27 ст. 3435

Таблица 1

Обеспеченность регионов России банковскими услугами

Регион	Количество кредитных организаций, филиалов и ДО	Активы, млн. руб.	Кредиты и прочие размещенные средства, млн. руб.	Вклады физ. лиц, млн. руб.	Валовый региональный продукт за 2010 год, млрд. руб.	Институциональная насыщенность банковскими услугами (по численности населения)	Финансовая насыщенность банковскими услугами (по активам)	Финансовая насыщенность банковскими услугами (по объему кредитов)	Совокупный индекс региона в обеспеченности банковскими услугами
ЦФО	7 979	20 766 330	7 223 945	3 760 101	12 184	1,09	1,81	1,24	1,36
СЗФО	3 235	2 285 290	1 676 571	848 296	3 205	1,22	0,76	1,09	1,05
ЮФО	4 071	1 209 878	1 148 543	522 152	2 587	0,90	0,50	0,93	0,70
ПФО	5 222	2 707 676	2 293 845	990 085	5 041	0,88	0,57	0,95	0,78
УФО	2 402	1 573 126	1 294 269	550 857	4 580	0,99	0,36	0,59	0,63
СФО	3 693	1 448 713	1 360 022	524 506	3 291	0,96	0,47	0,86	0,70
ДФО	1 387	546 837	504 220	280 746	1 459	1,09	0,40	0,72	0,70
Всего	27 989	30 537 850	15 501 616	7 476 744	32 346	1,00	1,00	1,00	1,00

вание банковского законодательства и стимулирование микрофинансовой деятельности.

Полезный шаг на пути повышения доступности микрокредитов, а также расширения территориального присутствия микрофинансовых организаций — снятие с коммерческих банков ограничения по группе кредитного риска. Действующее сегодня Положение от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» квалифицирует кредитование любых финансовых посредников осуществляющих кредитную деятельность, как перекредитование третьего лица от имени банка, в связи с чем, банкам необходимо сформировать соответствующий резерв по ссудной и приравненной к ней задолженности в размере до 50% от суммы выданной ссуды. Решение данного вопроса будет не только стимулировать институциональное оформление микрофинансирования в России, но и способствовать расширению доли микрофинансовых организаций в финансовом секторе.

Кроме того, институциональное оформление микрофинансовых организаций может осуществляться через институты развития, как правило, сформированные на основе крупных многофилиальных банков, деятельность которых охватывает широкие территории страны. С нашей точки зрения, их участие в программах развития микрокредитования должно сформировать особые правила надзора со стороны Банка России, включая либерализацию нормативов резервирования — сокращение отчислений в резервы на возможные потери по ссудам и иные нормативные послабления, льготный режим работы и пр.

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Роман М. И.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Методологические подходы к финансовой оценке конкурентоспособности — преимущества и недостатки

На сегодняшний день ни в научной литературе, ни в прикладных исследованиях, до сих пор не сложилось понимания методологических подходов к финансовой оценке конкурентоспособности. Принципы ее построения в той или иной мере определяют жизнеспособность и финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта и должны быть в первую очередь, нацелены на оценку рисков отрасли.

Ключевые слова: финансовая оценка конкурентоспособности, риски, методология, риск-ориентированный подход.

Methodological approaches to a financial assessment of competitiveness — advantages and shortcomings

Today neither in scientific literature, nor in applied researches, still there was no understanding of methodological approaches to a financial assessment of competitiveness. Principles of its construction to some extent define viability and financial stability of the managing subject and should be first of all, are aimed at an assessment of risks of branch.

Keywords: financial assessment of competitiveness, risks, methodology, risk — the focused approach.

Традиционно отраслевая сегментация предприятий и организаций, позволяет выявить отдельные кластеры, способные отвечать на вызовы международной конкуренции и противостоять выходу на российский рынок зарубежных ТНК. В связи с чем, финансовая оценка конкурентоспособности должна строиться исходя из кластерного подхода, но для этого необходимо иметь общую методологическую основу, так сказать, универсального характера, позволяющую проанализировать отдельное предприятие, а затем, сделать вывод о возможности развития отрасли, в которой оно существует. Постепенно укрупняя объем аналитических данных от микро- к мезо- и макро уровню, мож-

но дать заключение в целом по конкурентоспособности отдельных отраслей в экономике.

Как полагает Щепетова Д.Е.¹, в научной литературе существует ряд методов, которые описывают аналитические процедуры оценки конкурентоспособности на логическом уровне (экспертные оценки, сценарии, психологические, сравнительные методы, методы относительных показателей, построение типовых аналитических таблиц, графиков).

Другие методы строятся на достаточно строгих формализованных аналитических зависимостях:

- традиционные методы анализа хозяйственной деятельности (средних и относительных величин, группировки, индексный, элементарные методы обработки рядов динамики, цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц, балансовый, процентных чисел);
- математико-статистические методы изучения связей (дифференциальный, логарифмический, интегральный, простых и сложных процентов, дисконтирования, корреляционный анализ, регрессионный анализ, дисперсионный анализ, факторный анализ, метод главных компонент, кластерный анализ);
- эконометрические методы (матричные методы, гармонический анализ, спектральный анализ, методы теории производственных функций, методы теории межотраслевого баланса);
- методы экономической кибернетики и оптимального программирования (системного анализа, машинной имитации, линейное программирование, нелинейное программирование, динамическое программирование);
- методы исследования операций и теории принятия решений (теория графов, метод деревьев, теория игр, теория массового обслуживания, методы сетевого планирования и управления).

Например, при построении модели финансовой оценки конкурентоспособности товара могут быть использованы основные концепции мультиатрибутивных моделей продукта (товара), применяемые в теории маркетинга. С другой стороны, использование известной концепции жизненного цикла² для формирования конкурентоспособности товара часто имеет определенные трудности, т.к. форма кривых жиз-

¹ Щепетова Д.Е. Внутренний аудит и конкурентоспособность предприятия // Аудиторские ведомости. 2010. № 7. С. 20–27.

² Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция, инновации, конкурентоспособность. Под научн. ред. Философовой Т.Г. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

ненного цикла, особенности этапов и их продолжительность зависят от: а) специфики товара; б) внешних факторов; в) управленческих действий фирмы (например, эффективный маркетинг может привлечь новый сегмент рынка, найти новое применение для продукта, удлиняя тем самым жизненный цикл, или наоборот, при устранении маркетинговой поддержки товара, как правило, укорачивается его жизненный цикл). Кроме того, практика построения кривых жизненного цикла говорит о том, что основные фазы цикла не разделяются на четкие этапы, трудно предсказать, когда начнется следующий этап, как долго он продлится и каких уровней достигнет сбыт. Небольшие предприятия, как правило, имеют ограниченные возможности по проведению собственных маркетинговых исследований, и в лучшем случае пользуются услугами внешних консультантов или действуют интуитивно.

Как показывают проведенные исследования, в общей системе рыночной конкуренции факторы успеха предприятий постоянно эволюционируют, одновременно меняется и значимость их основных приоритетов деятельности для обеспечения своей конкурентоспособности. Если раньше они ранжировались в основном следующим образом – прибыль, цена, качество продукции, выполнение договоров по поставкам, диверсификация³, то в настоящее время на первое место выходят качество продукции и услуг, диверсификация и своевременное удовлетворение запросов потребителя, цена и прибыль, сроки и обязательство поставок, увеличение длительности сервисного обслуживания. Это требует от хозяйствующих субъектов высокой инвестиционной активности.

В основе финансовой модели оценки конкурентоспособности в международной практике лежит так называемый принцип вытянутой руки (*arm's length principle*), изначально установленный ст. 9 Модельной конвенции ОЭСР в отношении налогов на доходы и капитал⁴.

Согласно принципу «вытянутой руки» ценой сделки признается рыночная цена (или диапазон цен) на товар (работу, услугу), сложившаяся между независимыми компаниями при взаимодействии спроса и предложения на рынке сопоставимых (однородных, идентичных) товаров (работ, услуг) между сопоставимыми компаниями и в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях.

³ Filosofova T.G. Conceptual Problems of Management / В сб. Contemporary Factors of Company Development. – AGH University of Science and Technology Press, Cracow – 2005.

⁴ OECD Model Tax Convention on Income and on Capital. Paris: OECD Publishing, 2010. P. 17–42.

Соответственно, применение принципа «вытянутой руки» при финансовой оценке конкурентоспособности основывается: 1) на сопоставлении цены и условий контролируемых и неконтролируемых сделок, т. е. сделок между независимыми компаниями, и 2) на сопоставлении рентабельности компании, осуществляющей контролируемые сделки, и независимых компаний, осуществляющих сопоставимую деятельность.

В некотором роде подобные сопоставимые независимые компании логично называть конкурентами изучаемой компании, так как с точки зрения рыночной экономики они нацелены на один и тот же рынок и выходят на него с сопоставимой продукцией.

Однако признать контролируемые и неконтролируемые сделки и компании сопоставимыми можно, только если различия в сделках, условиях их осуществления минимальны и кардинально не влияют на цены или если такие различия поддаются корректировке.

На практике, и это подтверждает как российский, так и международный опыт, крайне сложно найти достаточно надежные «внешние сопоставимости», т.е. сопоставимые сделки между независимыми компаниями, различия которых с контролируемой сделкой между взаимозависимыми компаниями не оказывали бы существенного влияния при определении рыночной цены. Поэтому метод SUP, как правило, применяется только в относительно простых случаях: когда есть возможность использовать так называемые внутренние сопоставимости⁵ и когда предметом контролируемой сделки являются сырьевые товары, сельскохозяйственная продукция, основная химическая продукция, финансовые продукты (например, процентные ставки)⁶.

Традиционные подходы к финансовой оценке конкурентоспособности с точки зрения риск-ориентированного подхода основываются на видовом подразделении рисков и укрупненном наборе методов управления рисками. Подразделение рисков по крупным видам объединяет слишком широкие классы качественно разнородных возможных неблагоприятных событий, которые необходимо предотвра-

⁵ Прим. автора. Под «внутренними сопоставимостями» понимаются сделки изучаемой компании, когда один и тот же предмет сделки (товары, работы, услуги) реализуется не только зависимым, но и независимым контрагентам на сопоставимых условиях.

⁶ Прим.автора. То есть товары, в отношении которых могут использоваться надежные источники информации, например такие, как биржевые котировки на товары, индикативные процентные ставки – MOSPRIME, MOSIBOR (две основные российские межбанковские процентные ставки, по которым российские банки готовы предоставлять срочные межбанковские кредиты в рублях).

тить либо неблагоприятные последствия и/или вероятность которых следует уменьшить. Существующие в настоящее время методы охватывают слишком общие, но одновременно слишком ограниченные одинаковые, однородные типы решаемых проблем (диверсификация, выделение, разделение рисков и т.д.), слишком ограниченные способы воздействия на возможные неблагоприятные события.

Для того чтобы избираемые средства риск-ориентированной оценки конкурентоспособности были эффективными, они должны соответствовать как общему, так и особенному содержанию неблагоприятных событий, которые они призваны предотвратить либо неблагоприятные последствия которых призваны уменьшить. Между тем особенного содержания неблагоприятных событий ограниченный набор методов в должной степени не отражает. Поэтому применение этих методов без их дальнейшей дифференциации не может быть достаточно результативным и эффективным.

Для примера рассмотрим возможные варианты неблагоприятных событий, связанных с отраслевым и рыночным рисками. Эти возможные варианты неблагоприятных событий можно определить как факторы риска.

1. Увеличение цен на факторы производства, приобретаемые на стороне.
2. Снижение цен на производимую предприятием продукцию.
3. Уменьшение объемов реализации.
4. Ухудшение положения предприятия на рынке, снижение конкурентоспособности (в т.ч. способности влиять на цены и продавать свою продукцию).
5. Уменьшение доходов покупателей.
6. Снижение уровня оценок покупателями привлекательности продукции предприятия.
7. Снижение цен конкурентами, увеличение степени привлекательности производимой ими продукции для покупателей.

При желании дробление видового риска на отдельные более мелкие подразделения неблагоприятных событий, или факторы риска, можно продолжить. Наиболее общими, хорошо используемыми и эффективными методами предупреждения и снижения отраслевого риска являются: диверсификация, страхование, лимитирование, резервирование средств, приобретение дополнительной информации о выборе и результатах.

Большинство отечественных предприятий предпочитает полагаться на традиционные способы по финансовой оценке конкурентоспособности, которые и укладываются в рамки статистической кон-

цепции. Смысл ее в следующем. Все действия по предотвращению или снижению отраслевых рисков, предпринимаемые в соответствии с этой концепцией, остаются неизменными в процессе реализации однократно принятого управленческого решения. Это своего рода неизменяемые одноразовые решения, которые объединяет один принцип: выполнить некие действия, а дальше ждать, что будет. То есть результат действий по управлению конкурентоспособностью не зависит от воли риск-менеджера. Такие методы можно назвать классическими, так как они исторически сложились первыми. Правда, до того, когда они возникли, предприятия были относительно небольшими, а их финансовая структура простой.

Сегодня ситуация изменилась. Крупный капитал и фондовые рынки все чаще стали поощрять предприятия за создание новой акционерной стоимости. Не редкими стали случаи, когда государство принимало на себя риск инноваций. Потребовались новые методы обеспечения и поддержания высоких уровней роста капитала и конкурентоспособности, поскольку кроме роста доходов и снижения издержек, составляющих основу максимизации (минимизации) других основных целевых показателей функционирования предприятия, возрастание его рыночной стоимости может быть вызвано ростом его имиджа, организационной структурой управления предприятия, корпоративной культурой, реструктуризацией капитала, синхронизацией денежных потоков различных видов, использованием эффекта синергизма и др. И если размеры прибыли или экономии издержек имеют свои пределы на каждом конкретном предприятии, то размеры возрастания его рыночной стоимости таких пределов практически не имеют.

Формирование оптимального набора инструментов защиты от разнообразных отраслевых и рыночных рисков связано с их постоянным эволюционированием, объединяющих в себе множество разновидностей неблагоприятных событий, на отдельные факторы рисков, в пределах которых группируются более ограниченные и более однородные наборы возможных неблагоприятных событий. Такое разделение должно обеспечить подбор специализированных инструментов управления факторами риска, которые могут быть отобраны по принципу наиболее результативного адресного воздействия на конкретный фактор конкурентоспособности предприятия.

Систематическое разделение многих видов риска, имеющих место на предприятии, на множество более мелких и однородных по своему содержанию факторов риска позволит находить общие инструменты управления конкурентоспособностью, таким образом можно подбирать инструменты, наиболее пригодные не только для управле-

ния отдельными видами рисков предприятия, но и всей их системой. Сопоставление разных факторов различных видов риска на основе выделения альтернативно возможных инструментов управления конкурентоспособностью позволит находить более рациональный методологический инструментарий.

Не рассматривая классификаций различных видов риска и способов его идентификации и измерения, отметим, что независимо от причин наступления событий, сопряженных с риском, актуальной является задача интегрированной оценки конкурентоспособности, их влияния на целевые финансовые показатели в разрезе сегментов бизнеса. В качестве аргументов в пользу такого утверждения можно привести, в частности, следующие ⁷:

- чрезмерно детальная классификация рисков и их разобщенность с оценкой конкурентоспособности может привести к игнорированию рисков и принятию неправильных управленческих решений;
- зарубежный опыт, накопленный в последние годы, позволяет рассматривать интегрированную оценку конкурентоспособности как один из инструментов повышения стоимости компании, условие для создания системы «раннего оповещения» о возможном влиянии изменяющихся факторов внешней и внутренней среды; трансформации гипотетических негативных последствий риска в благоприятные возможности для развития.

Следовательно, ни один из перечисленных нами методов, не является в сущности универсальным, поскольку, одни методы содержат большое количество финансовых показателей, что в условиях «российских реалий» применимо только к крупным компаниям, преимущественно холдингового типа, имеющих «прозрачную» отчетность; другие — носят больше сравнительный характер, нежели аналитический, на основе которого можно собрать статистику по отраслевому сегменту; третьи — рассматривают только товар с точки зрения конкурентоспособности рынка, однако такая однобокая оценка не позволяет сформировать общее представление об участниках рынка; методы оценки конкурентоспособности посредством риск-ориентированного инструментария, преимущественно используемые в западной практике не ориентированы на российский рынок, поскольку содержат лишь теоретический базис без конкретного методологического аппарата, что в конечном итоге может отразиться на конечном результате проведенной оценки.

⁷ Ван Хорн Джеймс К., Вахович (мл.) Джон М. Основы финансового менеджмента. 11-е изд.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора

Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XVI/ Под научной ред. Л. А. Булочниковой. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. – 344 с.

ISBN 978-5-903893-45-4

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, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск XVI

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 14.11.2012

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 19,99 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.

Издательство Агентство печати «Наука и образование»

105005, г. Москва, ул. Радио, 14

(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru