



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XVIII

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

Москва
2013

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

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 РАГСИНХ 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 РАГСИНХ 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, профессор

Содержание

Ахметов Л. А., Ботавина Р. Н.

Развитие инноваций и трудовых отношений
в постиндустриальной экономике 7

Балабанов В. С., Дмитриева Е. В.

Риски инвестиционных проектов: оценка и управление 16

Беспалов М. В., Истомин М. А., Попова М. К.

Основы взаимодействия транснациональных корпораций
и национальных государств как главных движущих сил
в современной мировой экономике 25

Бобров Е. В.

Залог как акцессорное обязательство 34

Ботавина Р. Н.

Совокупность факторов, влияющих
на развитие инновационной экономики 40

Бубенок Е. А.

Обоснование роли внутреннего предпринимательства
в качестве ведущего фактора обеспечения
поступательного развития на основе анализа
теорий жизненного цикла компаний 49

Вячина И. Н., Майорова О. А.

К вопросу прогнозирования в управлении
современной организацией 65

Глуховский Д. А.

Особенности балансового обобщения информации
об эффективности предпринимательской деятельности
управляющих компаний в системе регионального управления
предприятиями ЖКХ 74

Дмитриева Е. В.

Сущность и классификация инвестиций 80

Дроздова Н. В.

Инструменты стимулирования развития
нетрадиционной энергетики 87

Егорушкин П. А.

Алгоритм как метод управления конкурентоспособностью
предпринимательских структур на основе форсайт-проектов 92

Елистратова Е. Ю.

Анализ расходов федерального бюджета на образование
и их эффективность в условиях реализации программы
по модернизации системы образования в РФ 102

Жакипбеков Д. С.

Налоговый анализ корпоративного
подходного налога 115

Казаченко Л. Д.

Институциональные ориентиры развития
предпринимательства в регионах России 127

Какатунова Т. В., Жужгина И. А.

Модели для системного анализа
региональных инновационных процессов 132

Карпов А. В., Елизарьев В. Е., Тюкаев Д. А.

Система стратегий инновационного развития
энергоресурсосберегающей цепи поставок
чайной продукции 138

Киселева О. Н.

Этапы становления и развития рыночной модели
сберегательно-инвестиционной деятельности
российских домохозяйств 143

Королев О. Б.

Стратегия управления конкурентоспособностью
предпринимательских структур 150

Кузин А. В.

Особенности применения упрощенной системы налогообложения
и перспективы её развития в малом предпринимательстве 156

Кузнецов А. С.

Комплексные муниципальные программы развития
потребительского рынка 167

Лисовская И. А., Трапезникова Н. Г.

Внутренний контроль организации:
содержание, объекты, решения по реализации 175

Лобанов С. Ю.

Роль и место перестрахования
в современной финансовой системе 182

Титов В. А., Максимов Д. А.

Методы оценка экономической безопасности
производственной сферы интегрированной
производственной структуры 188

Мирхаджаев Ф. К.

Методические подходы к проведению управленческого анализа
деятельности предприятий ЖКХ 206

Михель В. С.

Методы инструментального обеспечения реализации
финансовых стратегий промышленных корпораций 211

Музаев С. К.

Формирование инновационной системы управления
устойчивым развитием предпринимательских структур
строительного комплекса 225

Новик И. В.

Исследование роли фондового рынка
в развитии и формировании инновационных фирм 232

Останина С. Ш., Юртаев А. Н.

Инновационный подход в экономике труда предприятия
и государственного управления 240

Русавская А. В., Власов А. В.

Коммерческое ипотечное кредитование как способ
долгосрочного финансирования логистических проектов,
реализуемых в формате «built-to-suite» 248

Савченко Г. Э.

Организационно-экономическая модель управления
инновационными проектами
по утилизации отходов производства и потребления 255

Сердюков В. А.

Станкостроение России: состояние и перспективы 260

Суртаев С. Н., Суртаева О. С.

Использование аэрокосмических съемок
для оценки стоимости лесопромышленных предприятий 271

Тихонова И. М., Селезнёва А. И.

Актуальные вопросы управления ликвидностью
единого счета бюджета 279

Федотова Е. В.

Анализ организации сбытовой деятельности
в ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» 287

Хориков Ю. В.

Развитие логистического подхода
в предпринимательских структурах
рыбохозяйственной деятельности 293

Шанина А. Н., Орлова Е. Н.

Внутрифирменный факторинг
в управлении финансовыми потоками
интегрированных формирований 300

Юденков Ю. Н.

Контроль обеспечения непрерывности деятельности
кредитной организации 305

Яковлев В. М., Бубенок Е. А.

Опыт применения маркетинговых технологий
и пути оптимизации методов бренд-менеджмента как средства,
обеспечивающего конкурентоспособность компании 314

Ахметов Л. А.

*доктор экономических наук, профессор
Российская академия предпринимательства*

Ботавина Р. Н.

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

Развитие инноваций и трудовых отношений в постиндустриальной экономике

В статье рассматриваются особенности постиндустриальной экономики, обусловленные изменениями в характере и содержании труда и новыми направлениями инновационного развития.

Ключевые слова: постиндустриальная, экономика, модели, труд, инновации, наука, знания, отрасли, специалисты, конкуренция, экономика, человек, модернизация, капитал.

Development of innovations and the labor relations in to post-industrial economy

In article the features of post-industrial economy caused by changes in character and the content of work and the new directions of innovative development are considered.

Keywords: post-industrial, economy, models, work, innovations, science, knowledge, branches, experts, competition, economy, person, modernization, capital.

Вторую четверть XX и начало XXI веков ведущей тенденцией развития мировой экономики является глобализация, представляющую собой формирование единого рыночного пространства для товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов, знаний.

Глобализация является отличительной особенностью жизни мирового сообщества, находящегося сейчас в стадии перехода от индустриального состояния к новой – постиндустриальной стадии. Критерием разделения истории человечества на стадии – доиндустриальная, индустриальная, постиндустриальная – является главенство экономических отраслей: в доиндустриальном ведущую роль играли лесное хозяйство, земледелие, охота, рыболовство; в индустриальном обществе главными являются промышленность, строительство, энергетика; в постиндустриальном, формирование которого еще полностью не

завершено, ведущие отрасли — наука, производство знаний и на их основе — разработка наукоемких технологий, в первую очередь информационных технологий.

Постиндустриальная экономика, формирование которой продолжается как в мировом масштабе, так и в развитых индустриальных странах, может быть отделена от предыдущей индустриальной, на основании следующих характерных черт.

Это прежде всего — *новое отношение к процессу труда*, выражающееся в том, что работники высокой квалификации в перечне положительных стимулов к труду на первое место ставят не только соответствующую оплату труда, но и содержание работы, которая должна быть интересной, давать возможность проявлять инициативу, творчество, принимать решения самостоятельно.

Кроме того, усложнились требования той же категории работников к условиям труда, конкретно — к обстановке на работе, к межличностным отношениям в рабочей группе — между сотрудниками и администрацией: желательной является демократическая и даже либеральная обстановка, гуманизация отношений.

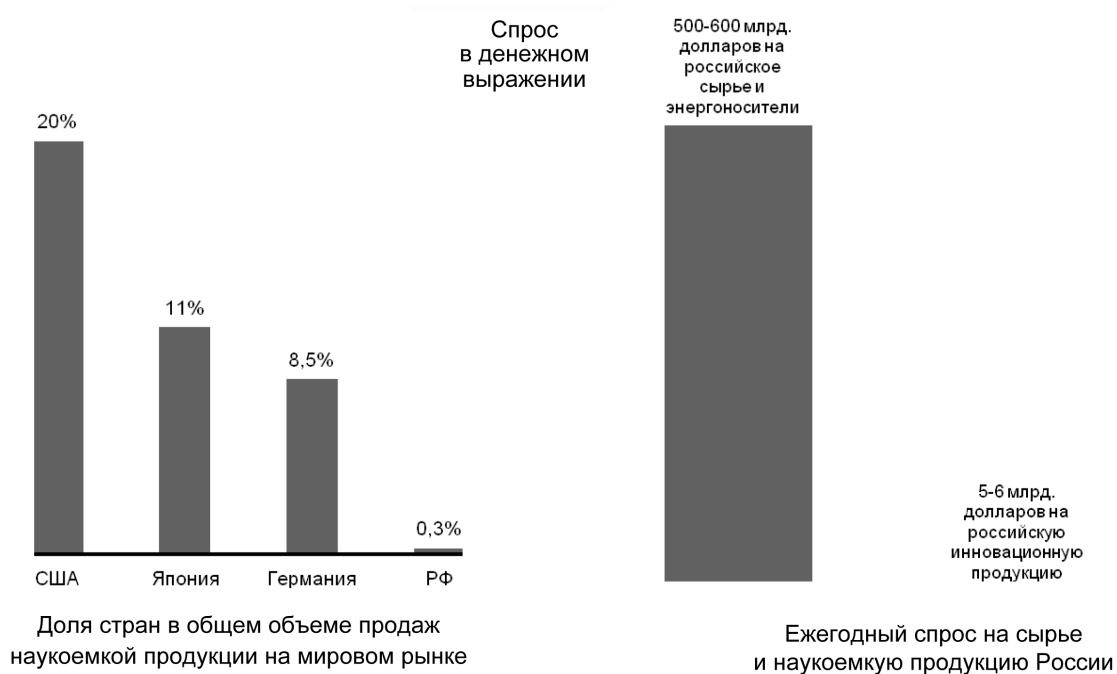
Необходимость выдерживать конкуренцию заставляет фирмы и компании идти навстречу вышеуказанным запросам и требованиям высококвалифицированных специалистов, вводя в систему управления новые составляющие — стандарты моральности отношений в рабочих группах (коллективах), а также между руководством и подчиненными, уделяя больше внимания социальной ответственности корпораций.

Превращение науки в непосредственную производственную силу, что подтверждается тесной связью (которую трудно назвать корреляционной, она уже практически стала функциональной) между достижениями науки, обусловленными развитием сферы образования, и производством в развитых индустриальных странах, которое, по существу, стало почти полностью наукоемким (см. Рис. 1).

Социализация экономики, выражающаяся в том, что все большая доля частных инвестиций и госбюджетных расходов, направляется в социальную сферу.

В числе приоритетных направлений развития исследований и разработок (ИиР) во всех развитых индустриальных странах в последние 25–35 лет появилась позиция «Человек и его окружение», или «Жизнедеятельность человека» и т.п.

Такая социализация экономики, выражающаяся, прежде всего в приоритетности расходов государственного бюджета на человека в широком смысле слова, характерно для развитых индустриальных стран



Источник: Ж-л «Национальный прогноз», № 19, 2011 г.

Рис. 1. Место России в мировом производстве инновационной продукции

(таких стран 25–30), однако и развивающиеся страны (группа стран со слабой экономикой их численность примерно 120) и, тем более, новые индустриальные страны (НИС) – 10–15 стран, то же проявляют определенные тенденции, сходные с вышеуказанными, в развитии своей экономики.

В числе этих тенденций:

- информатизация общества с помощью телекоммуникационных связей самых разнообразных форм;
- стремление к охране окружающей среды – на новом, более высоком уровне;
- современная экономическая практика требует не просто модернизации, но модернизации системной, включающей все её взаимовлияющие аспекты – технолого-технический, экономический, экологический, социокультурный, психологический и др.

Необходимым условием и отправной точкой поэтому становится модернизация «человеческого капитала», которая будет достаточно быстрой и успешной, если ее «передний край» пройдет по корпусу менеджеров. Дело в том, что в конце XX в. индустриально развитые страны перешли к интенсивному производству, что сопровождалось *активным ходом акционирования корпораций*. Именно в это время появляются мировые финансовые центры – биржи, торгующие ценными бумагами и валютой (прежде всего акциями и облигациями).

Акционирование привело к тому, что владелец корпорации несколько оттеснен, отодвинут от управления своей собственностью. Главным органом, решающим как должен функционировать, работать и действовать менеджмент, становится собрание акционеров, с которым невозможно завязать «приятельские личные отношения» и которое требует от менеджеров одного: роста дивидендов и прибыли. Одновременно с этими «проэкономическими» требованиями, именно по той причине, что контрольным органом является *собрание* акционеров, а не одно лицо – владелец – столь же значимым, как экономическое, становится требование, носящее этический характер, что обусловлено, в целом, ростом уровня социальной ответственности корпораций¹.

Таким образом, необходимо отметить характерное для конца XX в. – начала XXI в. и такое значимое изменение в характере труда менеджера как

¹ Авторы предвидят возражения, однако, несмотря на отдельные этические «провалы» в функционировании крупнейших корпораций, в целом, вопросы морали в современной экономике стоят не на последнем месте.

активное акционирование корпораций и, как опосредованное следствие этого, — рост необходимости уделять больше внимания этической стороне менеджмента.

Представляется уместным дать пояснение последней фразе. Дело в том, что в современном обществе, которое часто называют «обществом потребления», придавая этой метафорической характеристике некий порицающий (если не оскорбительный) смысл. Однако одновременно наблюдается стремление, тяга общества к справедливости, гуманным акциям, часто можно видеть желание общества (или его части) помочь, защитить, проявить гуманность даже по отношению к тем, кто виноват и, в принципе, заслуживает сурового наказания. Современная мировая практика демонстрирует множество случаев помощи, оказываемой не отдельными людьми или фирмами, а странами, черпающими средства для такой помощи из госбюджета; примерами может служить оказание материальной и моральной поддержки странам, пострадавшим от природогенных или техногенных катастроф, от экономических кризисов и вооруженных конфликтов. Крупные частные корпорации также участвуют в оказании помощи, тем самым, проявляя гуманные качества «коллективного экономического субъекта» и улучшая свой имидж.

Корпорация с безупречным имиджем (репутацией) имеет больше шансов в достижении своих стратегических целей, больше вероятности того, что ее тактические действия будут успешными.

Говоря коротко — моральный облик корпорации влияет на ее эффективность и не только, в экономическом смысле, но и в плане ее значимости в международной политике, в решениях, принимаемых различными международными организациями в правовом поле, в природоохранной деятельности и т.д. (Еще короче: если следует моральным принципам, ее путь к достижению целей будет короче и проще).

Следующее изменение в характере и содержании труда — повышение уровня творчества в труде рядовых исполнителей.

Результатом является *ослабление влияния и воздействия менеджера на подчиненных с позиции власти* — только власти.

Менеджер должен опираться на несколько иную платформу, включающую не только власть, но и интеллектуально-профессиональный багаж. Если влияние менеджера основывается лишь на регламентирующих документах, на дисциплине подчинения, то эффективность работы подчинения снижается.

Отличием современной модели труда от прежней является также своеобразное *«стирание границ»* — в различных сферах трудовой дея-

тельности. Организация ИиР в прошлые времена четко разделяла виды научных – как фундаментальных, так и прикладных знаний, исследований и проч. Современные ИиР не только допускают, но требуют одновременного использования достижений в разных областях науки, соединения в одних «научных руках» исследовательского инструментария из разных научных сфер. И для отраслей, занимающихся выпуском высокотехнологичной продукции, характерно снижение уровня регламентированности труда и взаимоотношений «подчиненный – менеджер». Активные, ответственно относящиеся к своему труду исследователи, разработчики, изобретатели, стремясь ускорить и улучшить результаты труда, игнорируют, достаточно часто, как личностные, так и функциональные внутренние связи на инновационном предприятии, действуя и принимая решения «через голову» непосредственного начальства. Создание и продвижение инноваций от подобных изменений в процессе менеджмента только выигрывают. Можно сказать, что персонал инновационных предприятий, не дожидаясь делегирования полномочий, сам переходит к исполнению управленческих функций, особенно на высокотехнологичных производствах, где сотрудники (так называемый исполнительный персонал), являясь профессионалами высочайшего уровня, одновременно с профессиональными качествами, имеют высокий уровень ответственности за свой труд.

Именно поэтому менеджер передоверяет им свои властные полномочия, позволяя работать «через голову», – поскольку уверен, что это, во-первых, не повредит делу (профессионал – специалист просто этого не допустит), а, во-вторых, ускорит весь исследовательский процесс, поскольку будет сэкономлено время.

Изменения в целях, содержании и организации труда в конце XX – начале XXI вв. наиболее четко проявляется в инновационной сфере экономики – в первую очередь в развитых индустриальных странах.

Перечисленные изменения имеют *социоорганизационную* направленность, что подтверждается характеристиками нижеследующих изменений:

- развились и продолжают развиваться новые формы организации труда – новые по сравнению с классическими, предлагаемыми «отцом-основателем» менеджмента – Тейлором, согласно теории которого отношения на производстве укладываются в схему «менеджер определяет суть задания (дает приказ), подчиненный (рабочий или менеджер предыдущей ступени) исполняет приказ безоговорочно».

В современном производстве, особенно в инновационной сфере, приказ далеко не безоговорочен, это чаще всего, рекомендация, совет, поскольку менеджер ориентируется на высококвалифицированных рабочих, техников, специалистов – совокупность работающих, которую сейчас принято называть «когнитариатом», то есть «работающими посредством знаний».

Другими словами, в конце XX – начале XXI вв. проявилась новая тенденция в организации труда – усилилась самостоятельность работников, *характер и содержания труда исполнителей и менеджеров сблизился*, что стало возможным лишь благодаря общему прогрессу в науке, образовании, культуре, приведшим к появлению в производстве, особенно в инновационном, работников, ориентированных на творчество, рост профессионализма, нестандартный подход к поиску решений – как производственного, так и непромышленного характера, то есть появилась целая категория работников, которую принято называть «креативным классом».

Необходимо отметить также, что сегодня менеджеру приходится работать в условиях, требующих для выработки решений знаний из различных научных, организационных, правовых и проч. областей.

Это особенность труда менеджеров можно назвать *многовекторностью* (заметим, что она же характерна и для труда исполнителей). Например, менеджеру, работающему в подразделениях, занимающихся ИиР, надо быть и технологом, и психологом, и аналитиком, и маркетологом и пр., то есть быть тем, кого в 60-х годах XX в. называли «системщиками», то есть людьми (менеджерами), способными видеть весь клубок целей и проблем как единое целое, состоящее из взаимодействующих и взаимовлияющих элементов. Такие «системщики», которые видят не только «узел проблем», но и могут устранять их, действуя «поверх профессиональных барьеров», являются особо ценными работниками в инновационной деятельности.

Как следствие, *труд и исполнителей, и менеджеров, объединенных инновационной деятельностью, сложен, т. к. он многопрофилен* и это повышает требования к условиям как индивидуальной, так и коллективной творческой деятельности.

Отметим, что в ИиР творчество, практически в равной мере, присуще как исполнительскому труду, так и труду менеджера, и гуманизация условий труда, выражающаяся в создании и продвижении организационной системы, обеспечивающей соблюдение моральных принципов, повлияет положительно – равно на труд исполнителей и труд менеджерского корпуса.

Немаловажной особенностью современного труда является *расширение прав и полномочий*, причем речь может идти о расширении прав выбора графика трудовых действий, места исполнения служебных обязанностей, о самоконтроле, самотестировании.

Передача исполнителям функций менеджмента среднего и низового уровней характерна для инновационной сферы (и не только для неё).

Кроме того, увлечение в 70-х и 80-х гг. прошлого века многоступенчатой системой «допусков» к определенной информации в значительной степени сменилось на «свободный доступ» (кроме, разумеется, оборонных отраслей), горизонтальные потоки информации на предприятии стали прозрачными.

Данный перечень не исчерпывает всех особенностей постиндустриальной экономики, однако, рассматривая его, можно сделать *вывод*, что экономическое сообщество не стояло ранее перед подобными задачами, возникающими на объективной основе.

Второй вывод заключается в том, что сложность перечисленных проблем предъявляет крайне высокие требования к специалистам, которым история предназначит роль исполнителей.

Ценность человеческого капитала постоянно возрастает — в силу возрастания сложности современных проблем, и только экономическими методами проблемы решены быть не могут: требуются организационные, психологические и прочие методы, которые хотя имеют, в основном, знакомые названия, но содержание и характер действия у них иные.

Одним из таких новых методов управления *новой экономикой может быть* специализированная система инновационного развития управления человеческим капиталом.

Представляется, что разработка и реализация такой системы будет способствовать изменению ситуации, имеющей место в современной экономике в положительную сторону.

Итак, в итоге можно констатировать, что постиндустриальная экономика имеет особенности, являющиеся результатом как нового отношения к труду в масштабах национальных экономик и мирового хозяйства в целом, так и последних тенденций в развитии инновационной деятельности.

Используемые источники

1. Зубова Л.Г., Андреева О.Н., Антропова О.А., Аржаных Е.В. Государственные и научные организации: состояние, динамика и проблемы развития (раздел 3.1. Кадровый потенциал, раздел 6.1. Пре-

- стиж научного труда). Информационно-аналитический бюллетень № 4, 2012 г. М.: Министерство образования и науки Российской Федерации. Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Центр исследований и статистики науки».
2. Безбородова Л.В. Методы учета инвестиций в человеческий капитал. Ученые записки Российской академии предпринимательства. Выпуск 25. Российская академия предпринимательства. М., 2010 г.
 3. Мендели Л.Э. О проекте стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. //Инновации. № 02 (148) февраль, 2011. М.: ОАО «Трансфер».
 4. Де Джордж Р. Т. Деловая этика. Т.1, Т.2/Пер. с англ. Р. И. Столпера. Спб.: Экономическая мысль. М.: Изд. Группа «Прогресс», 2001.
 5. Тэйлор Ф.У. Принципы научного менеджмента, М.: 1991 г.
 6. Потемкин С. Интеллектуальный капитал и эволюция взглядов на деловую репутацию// Интеллектуальная собственность. № 7. М., 2012, июль. Учредитель – ООО Издательский дом «Интеллектуальная собственность».

Балабанов В. С.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Дмитриева Е. В.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Риски инвестиционных проектов: оценка и управление

Текущий период развития реального сектора российской экономики характеризуется ростом инвестиционной активности промышленных предприятий, и в этой связи возрастает актуальность исследований, направленных на разработку научно обоснованных методик анализа инвестиционных проектов, предназначенных к реализации на промышленных предприятиях. В то же время, поскольку принятие инвестиционных решений сопряжено с высоким уровнем риска, непременным требованием к их разработке является учет факторов риска в ходе инвестиционного проектирования. В данной статье рассматривается сущность, методы оценки и методы управления инвестиционными рисками.

Ключевые слова. Инвестиционный проект, инвестиционные риски, оценка инвестиционных рисков, управление инвестиционными рисками.

Risks of investment projects: assessment and management

The current period of development of the real sector of the Russian economy is characterized by growth in investment activity of industrial enterprises, and in this connection, the importance of research aimed at developing science-based methods of analysis of investment projects intended to implement in the industry. At the same time, because investment decisions involve a high level of risk, an essential requirement for their development is the management of risk in the investment planning. This article examines the nature, methods of assessment and methods of management of investment risk.

Keywords: investment project investment risk, investment risk assessment, management of investment risk.

Риски инвестиционных проектов являлись предметом многочисленных исследований. Хорошо известно фундаментальное издание П.Л. Виленского, В.Н. Лившица, С.А. Смоляка¹, являющееся одним

¹ Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учеб. пособие. 2-е изд. М.: Дело, 2002.

из основополагающих отечественных научных источников в области инвестиционных проектов. Непосредственно проблеме проектного анализа, а также задачам риск-анализа и управления риском инвестиционных проектов посвящена монография М.В. Грачевой², учебник под редакцией М.В. Грачевой³, учебное пособие И.М. Волкова и М.В. Грачевой⁴. В последние годы опубликованы монография М.В. Грачевой и А.Б. Секерина⁵, посвященная вопросам риск-менеджмента инвестиционного проекта, а также монография А.Б. Секерина и В.Г. Шуметова⁶, в которой рассматриваются вопросы управления хозяйственным риском производственных систем. Отдельным вопросам анализа инвестиционных рисков промышленных предприятий посвящены диссертационные исследования⁷.

Несмотря на значительное число публикаций, в настоящее время ощущается недостаточность работ, направленных на количественную оценку рисков инвестиционных проектов, связанных с реальным инвестированием. При этом особенно актуальной является задача разработки методик с рекомендациями, обеспечивающими их эффективное использование в реальных условиях⁸.

Все участники инновационно-инвестиционного проекта заинтересованы в том, чтобы исключить возможность провала инвестиционного проекта или хотя бы убытка для себя. Вместе с тем, ни у кого из них не может быть уверенности в благополучном исходе проекта — риск в любом деле общепризнан. Для того чтобы снизить потери от возмож-

² Грачева М.В. Анализ проектных рисков. М.: Финстатин-форм, 1999.

³ Риск-анализ инвестиционного проекта / Под общ. ред. М.В. Грачевой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

⁴ Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Продвинутый курс: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2004.

⁵ Грачева М.В., Секерин А.Б. Риск-менеджмент инвестиционного проекта. М.: ЮНИТИ, 2009.

⁶ Секерин А.Б., Шуметов В.Г. Управление хозяйственным риском производственных систем. Орел: ОРАГС, 2009

⁷ Гудов В.А. Управление промышленным предприятием на основе структурного анализа рисков. Дис. ... к-та экон. н. Орел: ОГТУ, 2005; Королев Г.В. Управление риском экономической несостоятельности промышленного предприятия на основе методов экспертной оценки. Дис. ... к-та экон. н. Орел: ОГТУ, 2005; Краснов А.М. Управление рисками инвестиционных проектов промышленных предприятий. Дис. ... к-та экон. н. М.: ГАСИС, 2006; Строев С.П. Модели управления риском экономической несостоятельности промышленного предприятия. Дис. ... к-та экон. н. Воронеж: ВГУ, 2008.

⁸ Тарасенко С.С. Оценка подверженности риску инвестиционного проекта//Проблемы прогнозирования. 2010. № 5. С. 155–157.

ных просчетов и избежать провала инвестиционного проекта в целом, методология управления проектами предусматривает специальные процедуры, помогающие учесть факторы неопределенности и риска на всех фазах и этапах проекта. Зная виды и значимость (опасность) рисков, можно на них воздействовать, снижая их отрицательное влияние на эффективность инвестиционного проекта. Следовательно, создается реальная возможность управления ими.

Инвестиционные риски их можно охарактеризовать как возможность недополучения запланированной прибыли в результате воздействия переменных внешней и внутренней среды организации на осуществление инвестиционного проекта⁹.

Чаще всего последствия инвестиционного риска воспринимаются в виде финансовых потерь при реальном инвестировании капитала, произошедших в связи с влиянием на инвестиционный проект социальных, политических, экономических, экологических и других факторов, одни из которых являются внешними (независящие от действия руководителя), а другие внутренние (зависящие от руководителя) по отношению к инвестору, то инвестиционный риск можно определить как вероятность отклонения прогнозных показателей доходности проекта в результате влияния внутренних и внешних факторов (социальных, политических, экономических, экологических и других) от показателей варианта, реализация которого не зависит от действия последних.

Инвестиционные риски можно разделить по сфере возникновения: внешние и внутренние. Источником появления внешних рисков является внешняя среда по отношению к хозяйствующему субъекту. Причем необходимо отметить, что хозяйствующий субъект не может оказывать на них влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности.

Таким образом, к внешним рискам относятся, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неустойчивости политического режима в стране деятельности и других ситуациях, а соответственно и потерях, возникающих в результате начавшейся войны, национализации, забастовок, введения эмбарго.

⁹ Тяхт С.Г. Тенденции и перспективы управления рисками инвестиционных проектов промышленного предприятия//Транспортное дело России. 2009. № 3. С. 103–105.

Источником внутренних рисков является сама предпринимательская фирма. Эти риски возникают по вине самой фирмы, это может быть неэффективный менеджмент, внутрифирменные злоупотребления и ошибочная маркетинговая политика [10].

В зависимости от этапа решения проблем различают: риск на стадии принятия решения, риск реализации данного решения.

Риск на стадии принятия решения может возникнуть из-за ошибок в применении методов определения уровня риска, из-за недостатка информации, её неточности и низкого качества, использования неверной информации.

По масштабу деятельности выделяют: локальный или риск отдельной фирмы, отраслевой – риск, связанный со спецификой отрасли; региональный – охватывающий предпринимательство на уровне субъекта РФ; национальный и международный – риск, связанный с изменением конъюнктуры национальных и мировых рынков.

С точки зрения длительности во времени инвестиционные риски можно разделить на кратковременные и на постоянные. К группе кратковременных относят риски угрожающие предпринимателю в течение конечного, определенного отрезка времени, например, транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по отдельной сделке.

К постоянным рискам относят риски, которые непрерывно угрожают производственной деятельности в определенной отрасли экономики или производству, находящемуся в определенном климатическом условии или географическом районе. К такому риску можно отнести: риск разрушения здания в районе с повышенной сейсмической опасностью или риск, связанный с переохлаждением сырья (нефтепромышленность), в связи с этим, может возникнуть необходимость расходов по подогреву нефти, такой риск может появиться в результате климатических условий.

По степени обратимости последствий возникновения того или иного события следует выделять допустимый, критический и катастрофический риски.

Воздействие допустимого риска может привести к неполучению ожидаемой прибыли, критического – к потере расчетной выручки от реализации продукции, катастрофического – к потере вложенных инвестиций и всего имущества, даже личного имущества предпринимателя.

¹⁰ Громова Е.А. Классификация инвестиционных рисков//Социально-экономические и технические системы: Исследование, проектирование, оптимизация. 2007. № 18. С. 13.

Факторы риска и неопределенности подлежат учету в расчетах эффективности, если при разных возможных условиях реализации затраты и результаты по проекту различны. В расчётах эффективности рекомендуется учитывать неопределённость и риск, т.е. возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта. Показатели эффективности проекта, исчисленные с учётом факторов риска и неопределённости, именуются ожидаемыми. Реализация любого инвестиционного проекта предполагает борьбу с множеством рисков. Анализ и учёт рисков можно выполнять на качественном и количественном уровне. Качественный анализ позволяет определить факторы риска, этапы и работы, при которых они возникают. Количественный анализ позволяет численно оценить размер риска ¹¹.

Наиболее известными методами диагностики рисков в АП являются:

1) статистический метод заключается в необходимости расчёта вероятностей возникновения потерь на базе статистических данных о результатах деятельности фирмы, поэтому методика бизнес-плана должна опираться на статистическую информацию, оценивать прибыль от реализации проекта;

2) метод анализа целесообразности затрат ориентирован на идентификацию потенциальных зон риска, поэтому методика бизнес-плана должна дифференцированно оценивать и анализировать затраты; определять их целесообразный уровень; учитывать мероприятия по их снижению;

3) метод экспертных оценок позволяет на основе мнения специалистов осуществлять технико-экономические расчёты проекта, поэтому методика бизнес-плана должна содержать обоснованные элементы экспертизы;

4) аналитический метод даёт возможность оценить риск инвестора проекта, поэтому методика должна адекватно выбирать инвестора, который может быть заинтересован в конечном результате;

5) метод аналогий основан на анализе данных о факторах риска на другие проекты, поэтому методика бизнес-плана должна опираться на опыт реализации инвестиционных проектов по изделиям — аналогам.

Инвестиционный риск — вероятность отклонения величины фактического инвестиционного дохода от величины ожидаемого: чем из-

¹¹ Организационно-экономические проблемы инновационного менеджмента: Сборник статей / Под ред. П.А. Нечаева. М.: Звездопад, 2000.

менчивее и шире шкала колебаний возможных доходов, тем выше риск, и наоборот ¹².

Инвестиционная деятельность как разновидность коммерческой имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при определении инвестиционного риска. Эти особенности следующие:

- инвестиции могут направляться в самые различные инвестиционные мероприятия, которые существенно разнятся как по степени доходности, так и по риску, поэтому возникает необходимость оптимизации портфеля инвестиций по этим критериям;
- на результаты инвестиционной деятельности влияют самые разнообразные факторы, которые отличаются между собой как по степени влияния на уровень риска, так и неопределенности;
- жизненный цикл инвестиционного проекта может быть довольно значительным, исчисляемым несколькими годами, и в этих условиях очень трудно учесть все возможные факторы и их влияние на доходность и величину риска инвестиций;
- для определения инвестиционного риска в большинстве случаев отсутствует представительская статистическая информация за предшествующий период, на основе которой можно было бы его спрогнозировать при реализации аналогичного инвестиционного проекта.

Любая организация в своей деятельности должна учитывать возможность появления инвестиционного риска и предусматривать меры по его снижению или недопущению вообще, т.е. рисками организация должна управлять. В общем плане управление рисками промышленного предприятия сводится к выполнению следующих действий:

- анализ рисков за предшествующий период (частота и вероятность их появления, математическое ожидание);
- анализ складывающихся экономических тенденций на макро- и микроуровне и научное предвидение их развития;
- выявление возможных рисков при реализации того или иного инвестиционного проекта и их экономических последствий;
- анализ чувствительности проекта от возможного изменения важнейших факторов и их влияние на финансовое состояние предприятия.

Среди методов борьбы с рисками, используемых на инвестиционной фазе инвестиционного проекта, нужно выделить:

¹² Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.

- распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям);
- страхование;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов;
- нейтрализацию части рисков;
- снижение рисков в плане финансирования.

Организация работ по анализу риска может выполняться в следующей последовательности:

- подбор опытной команды экспертов;
- подготовка специального вопросника и встречи с экспертами;
- выбор техники анализа риска;
- установление факторов риска и их значимости;
- создание модели механизма действия рисков;
- установление взаимосвязи отдельных рисков и совокупного эффекта от их воздействия;
- распределение рисков между участниками проекта;
- рассмотрение результатов анализа риска — обычно в форме специального подготовительного отчета (доклада).

По результатам анализа риска составляется специальный отчет (доклад), в котором излагаются:

- описание рисков, механизма их взаимодействия и совокупного эффекта, мер по защите от рисков, интересов всех сторон в определении опасности рисков;
- оценка выполненных экспертами процедур анализа риска, а также использовавшихся ими исходных данных;
- описание структуры распределения риска между участниками проекта по контракту с указанием того, какие должны быть предусмотрены компенсации за убытки, профессиональные страховые выплаты, долговые обязательства и т.п.;
- рекомендации по тем аспектам риска, которые требуют специальных мер или условий в страховом полисе¹³.

Указанные работы организуются и в значительной степени осуществляются проект-менеджером в тесном взаимодействии со всеми участниками инвестиционного проекта. Управление риском осуществляется на всех фазах жизненного цикла проекта с помощью мониторинга, контроля и необходимых корректирующих воздействий.

¹³ Точилин О.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционном проектировании авиационных комплексов//Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. 2010. № 156. С. 163–169.

Таким образом, главное в оценке риска — не сложность расчётов и не точность вычисления, а умение авторов бизнес-плана заранее выявить все типы рисков, с которыми они могут столкнуться, источники этих рисков и момент их возникновения. А затем разработать меры по сокращению этих рисков и минимизации потерь, которые они могут вызвать. И чем глубже будет проработана эта проблема, тем выше будет доверие потенциальных партнёров и инвесторов.

Используемые источники

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учеб. пособие. 2-е изд. М.: Дело, 2002.
3. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Продвинутый курс: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Грачева М.В. Анализ проектных рисков. М.: Финстатин-форм, 1999.
5. Грачева М.В., Секерин А.Б. Риск-менеджмент инвестиционного проекта. М.: ЮНИТИ, 2009.
6. Громова Е.А. Классификация инвестиционных рисков//Социально-экономические и технические системы: Исследование, проектирование, оптимизация. 2007. № 18. С. 13.
7. Гудов В.А. Управление промышленным предприятием на основе структурного анализа рисков. Дис. ... к-та экон. н. Орел: ОГТУ, 2005
8. Королев Г.В. Управление риском экономической несостоятельности промышленного предприятия на основе методов экспертной оценки. Дис. ... к-та экон. н. Орел: ОГТУ, 2005
9. Краснов А.М. Управление рисками инвестиционных проектов промышленных предприятий. Дис. ... к-та экон. н. М.: ГАСИС, 2006
10. Организационно-экономические проблемы инновационного менеджмента: Сборник статей / Под ред. П.А. Нечаева. М.: Звездопад, 2000.
11. Риск-анализ инвестиционного проекта / Под общ. ред. М.В. Грачевой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
12. Секерин А.Б., Шуметов В.Г. Управление хозяйственным риском производственных систем. Орел: ОРАГС, 2009
13. Строев С.П. Модели управления риском экономической несостоятельности промышленного предприятия. Дис. ... к-та экон. н. Воронеж: ВГУ, 2008.
14. Тарасенко С.С. Оценка подверженности риску инвестиционного проекта//Проблемы прогнозирования. 2010. № 5. С. 155–157.

15. Точилин О.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционном проектировании авиационных комплексов//Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. 2010. № 156. С. 163–169.
16. Тяхт С.Г. Тенденции и перспективы управления рисками инвестиционных проектов промышленного предприятия//Транспортное дело России. 2009. № 3. С. 103–105.

Беспалов М. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Тамбовский государственный
университет им. Г. Р. Державина*

Истомин М. А.

*кандидат экономических наук,
Тамбовский государственный
технический университет*

Попова М. К.

*кандидат экономических наук, доцент,
Тамбовский государственный
технический университет*

Основы взаимодействия транснациональных корпораций и национальных государств как главных движущих сил в современной мировой экономике

В статье анализируется роль и значение транснациональных корпораций в современной глобальной мировой экономике, а также их влияние на развитие национальных экономик. Авторами рассматривается механизм взаимодействия транснациональных корпораций и национальных государств – выделяются плюсы и минусы такого взаимодействия, как для принимающих стран, так и «материнских» по отношению к ТНК.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, государство, экономические интересы, НИОКР, принимающие и «материнские» страны.

Basis for interaction of transnational corporations and the nation-state as the main driving force in the modern world economy

The article examines the role and importance of transnational corporations in today's global world economy, as well as their influence on the development of national economies. The authors considered the mechanism of interaction of transnational corporations and nation-states.

Keywords: transnational corporations, the state, economic interests, research and development.

Транснациональные корпорации (ТНК) способствуют развитию производственных, научных и технологических связей между предприятиями различных стран, а также играют определяющую роль в развитии конкуренции, сотрудничая и соперничая с малым и средним бизнесом. Отражая положительные черты функционирования ТНК, следует отметить, что они вносят большой вклад в экономику принимающих стран и в глобальное мировое хозяйство по следующим аспектам: ТНК способствуют оптимальному распределению всех видов ресурсов и оптимальному размещению производства; благодаря ТНК более активно распространяются новые товары и технологии; они способствуют усилению конкуренции; благодаря ТНК расширяется международное сотрудничество.

Создания заграничных НИОКР-лабораторий оказывает значительное влияние на конкурентоспособность принимающих стран. Размещение иностранных научно-исследовательских центров выгодно принимающим государствам по нескольким причинам: интенсификация инновационной деятельности, связанная с появлением новых НИОКР-лабораторий, затрагивает и отечественные компании, а, следовательно, будут создаваться новые рабочие места для высококвалифицированных специалистов, что способствует уменьшению вероятности «утечки мозгов» из страны и инициирует развитие системы образования за счет создания платежеспособного спроса на образовательные услуги;

Таким образом, создание ТНК иностранных лабораторий способствует расширению научно-технического потенциала страны, повышению эффективности использования уже имеющегося, интенсификации инновационного процесса и повышению ее конкурентоспособности на международной арене.

Сущность долговременного экономического интереса ТНК в иностранных государствах можно сформулировать как совокупность отношений, возникающих между корпорацией и принимающими странами по поводу соглашения размещения прямых инвестиций в том или ином виде. Помимо этого существует необходимость учета регионального экономического интереса. Это связано с тем, что ТНК размещает свои инвестиции в конкретном регионе государства, поэтому корпорация учитывает благоприятный инвестиционный климат не только государства, но и региона.

Однако международной нормативно-правовой базы регулирования ТНК нет. Роль ТНК не может оцениваться однозначно положительно. Их интересы часто вступают в противоречия с национальными-

ми интересами государств, малым и средним бизнесом. Корпорации начинают функционировать подобно правительствам. Экономическая мощь многих ТНК сопоставима с государствами средних размеров. Например, объемы продаж американской корпорации «Дженерал моторс» превышают ВВП таких стран, как Швейцария, Австрия и Швеция, вместе взятых [12].

Необходимо отметить следующие основные отрицательные воздействия транснациональных корпораций на экономику принимающих стран, создающие угрозу их национальной безопасности:

- ТНК вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов. Учитывая размах их деятельности и несовпадение интересов страны базирования ТНК с интересами принимающей страны, они способны противодействовать реализации экономической политики стран, в которых они осуществляют свою деятельность, дезорганизовать внешнеэкономическую сферу страны-партнера;
- ТНК способны устанавливать монопольно высокие цены, диктовать условия, ущемляющие интересы принимающих стран;
- зачастую деятельность ТНК характеризуется хищнической эксплуатацией природных и трудовых ресурсов принимающих стран;
- ТНК, как правило, неохотно переносят исследовательские центры в другие страны и концентрируют научные исследования и технические разработки в стране базирования, в результате чего принимающие страны остаются менее развитыми в области науки, техники и технологий по сравнению со странами нахождения материнской компании корпорации;
- возможность навязывания компаниям принимающей страны неперспективных направлений в международной системе разделения труда;
- захват иностранными фирмами наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны, оттеснение национального бизнеса;
- сокращение доходов госбюджета из-за использования ТНК внутренних (трансфертных) цен.

Многие национальные правительства заинтересованы в повышении экономической самостоятельности своей страны и в стимулировании отечественного бизнеса. Для этого они хотят либо изменить сложившуюся отраслевую специализацию страны в мировом хозяй-

стве, либо, по крайней мере, увеличить свою долю от прибылей ТНК. Международные корпорации, обладая огромной финансовой мощью, могут бороться с покушениями на свои доходы как путем организации силового давления на принимающие страны, так и путем нелегальных действий. Принимающей стране достаточно тяжело контролировать корпорацию, действующую на наднациональном уровне государственными законами.

Транснационализация деятельности снижает экономические риски для корпораций, но повышает их для принимающих стран. ТНК могут довольно легко перемещать свои капиталы между странами, покидая страну, испытывающую экономические трудности, и уходя в более благополучные. Естественно, что в этих условиях ситуация в той стране, из которой ТНК резко уводят свои капиталы, становится еще тяжелее, поскольку массовое изъятия капитала ведет к безработице и прочим негативным явлениям.

Существенная доля международной торговли (около 30%) состоит из внутрифирменных потоков транснациональных корпораций, причем продажа товаров и услуг одного подразделения ТНК другому часто производится не по мировым, а по условным внутрифирменным, трансфертным ценам. Эти цены могут быть специально занижены или завышены, чтобы, например, уводить прибыль из стран с высокими налогами и переводить ее в страны с либеральным налогообложением.

Помимо налоговых потерь, принимающие страны теряют и контроль над деятельностью большого бизнеса. Деятельность сильных ТНК, чья экономическая мощь превосходит потенциал многих государств, качественно меняет саму систему управления мировым хозяйством. Если еще в середине XX в. главными регуляторами мирового экономического порядка были правительства сильных держав, то к концу XX в. сложилось своеобразное «троевластие»: помимо национальных правительств на мирохозяйственные отношения влияют суперфирмы — ТНК и надгосударственные организации. Некоторые экономисты полагают, что влияние государств идет на убыль, реальная власть все больше переходит в руки транснациональных корпораций, обеспечивающих свои экономические интересы, и контролируемых ими международных институтов.

Если национальные правительства находятся под контролем своих граждан, а надгосударственные организации — под контролем их соучредителей, то лидеры транснационального бизнеса никем не избраны и никому не подотчетны. Ради прибыли они могут наносить серьезный ущерб экономике даже высокоразвитых стран, уклоняясь при этом

от какой-либо ответственности. Предотвращению отрицательного влияния ТНК на национальную экономику может помешать четкое правовое регулирование и сохранение национального контроля над деятельностью этих корпораций в условиях сохранения достаточно либеральных принципов.

Крупнейшие ТНК вполне объективно и закономерно стали важнейшими действующими лицами в современной мировой экономике. Для любого современного государства именно деятельность ТНК определяет характер внешнеэкономических связей и в значительной степени место и роль этого государства в системе глобальной экономики [8].

Так как экономический интерес ТНК реализуется через инвестиционную деятельность путем размещения прямых инвестиций за рубежом, то происходит смена ключевых ресурсов развития, когда решающим фактором становится не пространство с закрепленным на нем производством, а наличие мобильных финансов и человеческого капитала.

Транснациональные корпорации — это гигантские монополии, которые осуществляют на мировом рынке производственную, исследовательскую, торговую и финансовую деятельности. Современная история свидетельствует о том, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ТНК только в том случае, когда он сам структурирован в мощные финансово-промышленные группировки, способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

В политике крупных транснациональных корпораций отчетливо проявляется тенденция к переориентации направлений научно-технической и производственно-коммерческой деятельности в сторону инновационных стратегий, что выражается в увеличении ассортимента выпускаемой продукции, роста удельного веса новых наукоемких изделий, сбыт которых ведет к расширению сопутствующих технических услуг: инжиниринговых, лизинговых, консультационных и пр., а также в стремлении создавать качественно новые товары и услуги, которые формировали бы в массовом масштабе абсолютно новые потребности. Осуществление своей стратегии потребовало от ТНК кардинального смещения акцентов в интеллектуальную сферу, в область НИОКР, а также выделения ключевых направлений деятельности и концентрации усилий именно на этих ключевых направлениях. Наблюдается тенденция к строительству филиалов ТНК в развивающихся странах. Для ТНК характерно сращивание экономических интересов корпорации и политики материнского государства.

Намечается дальнейшее перераспределение НИОКР в пользу рынков некоторых развивающихся стран. Среди основных направле-

ний дальнейшего наращивания НИОКР лидирует Китай. В Венгрии, Польше и Чешской Республике проводимые зарубежными филиалами ТНК исследования и разработки часто связаны с промышленностью, главным образом, автомобильной и электронной. Некоторые зарубежные филиалы занимаются также «инновационными» НИОКР для региональных или глобальных рынков [9].

Преобладающая доля ввоза и вывоза прямых инвестиций, по мнению ведущих специалистов, по-прежнему будет приходиться на зону индустриального и постиндустриального ядра мировой экономики. В обозримом будущем основными сферами притяжения таких инвестиций останутся финансово-банковский сектор, сфера услуг, прежде всего информационных, фармацевтика, биотехнология, электронная промышленность, науко- и техноемкое машиностроение.

По мнению специалистов, сдвиг международных потоков капиталов в сторону высокоразвитых стран — явление временное. И волна трансграничных слияний в развитой части мировой экономики, и последствия финансового кризиса подорвавшие репутацию ряда развивающихся и переходных к рыночной экономике стран, начинают спадать. Вместе с тем все большее количество развивающихся государств в ходе дальнейших экономических реформ повышают свою инвестиционную привлекательность.

Прогнозируется, что борьба за власть между ТНК и принимающими их странами будет продолжаться. Причем население как потребители будет склонно поддерживать ТНК, поскольку они обеспечивают более низкие цены, а как производители — защищать позицию своего государства, покровительствующего отечественным производителям и осуществляющего соответствующие протекционистские меры. И государства, и ТНК будут стремиться к организации наднациональных органов регулирования. Борьба за власть между этими соперниками, по всей вероятности, пройдет, через серию компромиссных решений, но общий ее исход, заключающийся в организации более или менее либеральных и властных органов наднационального управления экономикой, представляется наиболее вероятным.

Вследствие больших объемов производства и реализации продукции, наличия множества филиалов в стране и за рубежом процессы прогнозирования и планирования вплотную зависят от возможности ТНК получать информацию о развитии макроэкономических показателей и перспективах экономической политики государств, их интеграционных блоков. На этой основе устанавливаются тесные взаимоотношения между корпорациями и соответствующими государственными ведомствами для

поиска, исследования и верификации экономической и другой необходимой деловым кругам информации.

Таким образом, можно сделать вывод о сращивании интересов ТНК и политических структур, т.е. ТНК осуществляют политический курс страны базирования, а госструктуры помогают ТНК в осуществлении их интересов. Хотя, все же следует отметить, что экономические интересы корпораций не всегда совпадают с интересами материнской страны. Несмотря на то, что фактический контроль над корпорацией обычно сохраняется за страной базирования, отношения ТНК и материнской страны достаточно сложны и неоднозначны. Это в первую очередь, связано с тем, что действия ТНК, направленные на максимизацию собственных прибылей, а это не всегда соответствуют стратегическим интересам материнской страны, приоритетам ее внешней и внутренней политики.

Монопольное положение на рынке чрезвычайно выгодно для компании: если нет конкурентов, то нет необходимости постоянно совершенствовать свой товар, снижать на него цену, повышать качество, поэтому в проигрыше оказывается потребитель, вынужденный приобретать товары низкого качества или по высокой цене, так как альтернативы им нет. Государство разрешает подобные ситуации путем насильственного разделения компании-монополиста, для создания в отрасли честной конкуренции.

Вышеприведенные примеры показали, что материнская страна в большинстве случаев сохраняет контроль над базирующимися в ее экономике ТНК, поскольку помимо экономических мер воздействия в ее руках сосредоточены такие мощные рычаги влияния, как законодательная власть и многочисленные фискальные институты. Однако во многих случаях интересы материнских стран и ТНК совпадают, поэтому страны принимают целые комплексы мер для поощрения развития уже существующих ТНК и создания новых.

Среди основных воздействий, которые несут ТНК для своей страны можно выделить следующие:

- они позволяют стране осуществлять доступ и приобретать определенный контроль над природными ресурсами принимающих стран. Доступ к природным ресурсам различных стран мира позволяет стране базирования обеспечить гарантированное снабжение своих предприятий сырьем. При этом поставки с зарубежных предприятий ТНК в материнскую страну осуществляются по трансфертным ценам, уровень которых ниже мировых.

- при освоении зарубежных источников сырья на основе прямых инвестиций учитываются различия в экологических нормах и стандартах между странами. При освоении ресурсов зарубежных стран ТНК используют более экологически опасные, но и более дешевые технологии, если законом не ограничивается это воздействие. Это удешевляет стоимость ресурсов для материнских стран. Для принимающих стран это означает рост экологических рисков и вероятности техногенных катастроф.
- капиталовложения в иностранную экономику – активное средство стимулирования спроса на отечественную продукцию. Это достигается за счет того, что, с одной стороны, за рубежом создаются новые рынки, а с другой стороны, часть экспорта ТНК постоянно идет в адрес их зарубежных филиалов. Инвестиции, будучи размещенными внутри хозяйственной территории иностранных государств, позволяют национальной фирме обойти тарифные и нетарифные барьеры. Таким образом, для материнской страны открывается доступ к новым емким рынкам, прежде для нее недоступным.

С точки зрения человеческих ресурсов транснациональный характер деятельности ТНК позволяет переносить простые, но трудоемкие операции в страны с более дешевой рабочей силой, а стране базирования – делать акцент на подготовке высококвалифицированных кадров [18]. Важное значение имеет отток квалифицированных кадров в рамках ТНК, так как в этом случае страна базирования, в которую привлекаются специалисты из принимающих стран, не несет затрат на образование специалистов. Кроме того, приобщение к международным стандартам ведения бизнеса повышает уровень подготовки национальных кадров, а, по словам Лестера Терлоу, профессора экономики Нью-йоркского университета, «в XXI веке образование и квалификация рабочей силы станут доминирующим орудием международной конкуренции».

Используемые источники

1. Абрамова О. Проблема интеграции России в мировую экономику в условиях глобализации // Безопасность Евразии. 2004. № 1. С.247–252.
2. Андрианов В. Россия в глобальной экономике // Маркетинг. 2003. № 6. С. 3–17.
3. Афанасьева Л., Сваровский Н. Транснациональные корпорации – вызов обстоятельствам: ФПП: проблемы, опыт, перспективы // Экономика и жизнь. 1997, июнь. № 23.

4. Беляева И. Ю., Эскиндаров М. А. Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: Теория и практика. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1998.
5. Беспалов М. В. Национальное государство как субъект глобализации в условиях трансформации социально-экономической системы: Автореф. дис. ... канд. эконом. наук. Тамбов, 2006.
6. Вафина Н. Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ. Казань: Изд-во КАГФЭИ, 2002.
7. Владимиров И. Г. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. № 2.
8. Иванов Э. М. «Специфика связей ТНК с государственными структурами США» // Аналитические обзоры РИСИ информационный бюллетень 2004 г. № 2 (5)
9. Казаков И. А. ТНК и элементы регулирования в мировом экономическом пространстве // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2000. № 2.
10. Ленский Е. В. Транснационализация капитала / Под общ. ред. О. Н. Сосковца. Минск: Армита — Маркетинг, Менеджмент, 2008.
11. Миронов А. А. Концепции развития транснациональных корпораций. М: Мысль, 1981.
12. Мовсесян А., Либман А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // «Проблемы теории и практики управления» № 1, 2001.
13. Некипелов А. Д. Процесс глобализации и выбор странами СНГ сценариев социально-экономического развития // Общество и экономика. 2002. № 2.
14. Савин В. Транснациональные компании: как измерить их роль в экономике? // Инвестиции в России. 2002. № 6.
15. Самохвалов В. Глобальный вызов транснациональных корпораций. // Информационное агентство Integrum Techno 2003 г.
16. Современные транснациональные корпорации / Под ред. Г. Солюса. М.: Мысль, 1983.
17. Танци В. Роль государства в экономике: эволюция концепций // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 10.
18. ТНК и рабочий класс / Отв. ред. Р. И. Цвылев. М.: Наука, 1987.
19. Цыганов С. И. Транснациональное предпринимательство в развивающихся странах. М.: ЮНИТИ, 1999.
20. Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. М.: Республика, 1999.

Бобров Е. В.

*кандидат юридических наук, доцент кафедры,
Российская академия предпринимательства*

Залог как акцессорное обязательство

В статье анализируется залог как акцессорное обязательство. На основе обобщения судебной практики раскрыты основные свойства дополнительного обязательства как способа обеспечения исполнения обязательства, а также рассмотрен вопрос возможности обеспечения обеспечительного (акцессорного, дополнительного) обязательства.

Ключевые слова: способ обеспечения исполнения обязательства, залог, обеспечительный интерес, гарантии, возникновение и прекращение залога, должник и кредитор.

Pledge as an accessory obligation

Pledge as an accessory obligation is analysed in the article. On the basis of the generalization of court practice main qualities of ancillary obligation as a method of securing of fulfillment of an obligation are find out. Besides, the question of possibility of securing of security (accessory, ancillary) obligation is considered.

Keywords: method of securing of fulfillment of an obligation, pledge, security interest, guarantee, creation and termination of pledge, debtor and creditor.

Как один из поименованных в Гражданском кодексе РФ способов обеспечения исполнения обязательства, залог представляет собой обязательство, в силу которого кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае невыполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя) (ст. 334 ГК РФ).

Из приведенной дефиниции видно, что главной целью залогодержателя является получение преимущества удовлетворения требований перед другими кредиторами должника. Как справедливо отмечено Мейером Д.И., зависимость от чужой воли в стремлении удовлетворить собственные интересы, говорит о «непрочности» любого обязательственного права ¹, в связи с чем, стремление в получении

¹ Мейер Д.И. Русское гражданское право. В 2-х ч. М., 1997. Ч. 2. С. 179.

дополнительных гарантий исполнения принятого на себя обязательства должником, а также приобретение более выгодного, по сравнению с другими кредиторами должника, положения и составляет сущность залога.

Залог произведен от обеспечиваемого им обязательства. Существование прав залогодержателя находится в зависимости от судьбы обеспечиваемого залогом обязательства (п. 4 ст. 4 Закона РФ «О залоге»)², в связи с чем, имеет очевидные черты (свойства) акцессорности. Так называемый обеспечивательный интерес, присущий любому акцессорному обязательству, в том числе и залоговому, заключается в стремлении создать дополнительную, внешнюю по отношению к основному обязательству, гарантию исполнения³. Создавая своеобразный резерв, дополнительный источник, за счет которого при неисправности должника будет исполнено основное обязательство, стороны реализуют обеспечивательный интерес кредитора.

Таким образом, залог как акцессорное обязательство зависимо от основного и основан на обеспечивательном интересе, который в свою очередь состоит в создании внешнего («резервного») источника исполнения. Рассмотрим акцессорные свойства залога.

1) Согласно п. 3 ст. 329 ГК РФ, недействительность основного обязательства влечет недействительность акцессорного. К основным обязательствам в этом случае применяются общие положения ст. 167 ГК РФ о последствиях недействительности сделки. Недействительность же основной сделки влечет в таких случаях прекращение прав и обязанностей по сделке дополнительной, в т.ч. залоге.

Судебная практика, обобщенная ВАС РФ, выработала следующие рекомендации относительно определенности в договоре залога существа обеспечиваемого залогом обязательства и его действительности: «Суды также должны учитывать, что в силу ст. 337 ГК РФ отсутствие в договоре о залоге условий о размере и/или порядке уплаты процентов за пользование кредитом означает ограничение обеспечиваемых залогом требований уплатой суммы основного долга по кредитному договору, но не влечет за собой незаключенности договора о залоге в целом»⁴.

² Закон РФ от 29.05.1992 г. № 2872-1 «О залоге» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013). РГ. № 129 от 06.06.1992 г.

³ Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 1, отв. ред. Сергеев А.П., Толстой Ю.К. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. С. 685.

⁴ Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 февраля 2011 г. № 10 «О некоторых вопросах применения законодательства о залоге».

2) Прекращение основного обязательства влечет прекращение обеспеченного залогом обязательства (п. 1 ст. 352 ГК РФ). Указанное правило применимо и к иным способам обеспечения исполнения обязательств, в т.ч. прямо указанных в ГК РФ (поручительство (ст. 367 ГК РФ), частично удержание (ст. 359 ГК РФ)), поскольку прекращение основного обязательства ведет к утрате обеспечительного интереса (нельзя обеспечить то, чего нет) и к исчезновению каузы, которая входит *corpus* сделки как основания обязательства⁵.

Однако, расторжение основного договора не всегда влечет прекращение залога, такова позиция Пленума ВАС РФ, направленная на сохранение обеспечительной функции залога и после расторжения основного договора. Таким образом, после расторжения договора, из которого возникли обязательства, обеспеченные залогом, залог продолжает обеспечивать те из них, которые не были исполнены и не прекращаются при расторжении договора (п. 26 Постановления). Подобными обязательствами могут быть обязанность по возврату основной суммы долга и процентов по расторгнутому кредитному договору, задолженность по выплате арендной платы по расторгнутому договору аренды.

В то же время, согласно Информационного письма Президиума ВАС РФ от 21.12.2005 № 104, расторжение договора влечет прекращение обязательства на будущее время и не лишает кредитора права требовать с должника образовавшиеся до момента расторжения договора суммы основного долга и имущественных санкций в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением договора (п. 1 Информационного письма).

Поскольку основное обязательство (например, по уплате арендных платежей), возникшее до расторжения договора, продолжает существовать, логично и сохранение акцессорного обязательства (залога), обеспечивающего его надлежащее исполнение должником.

3) Согласно ст. 384 ГК РФ, переход прав по основному обязательству влечет переход прав и по акцессорному, если иное не предусмотрено прямо законом или договором. Таким образом, какого-либо дополнительного оформления уступки заложенных прав в отношении заложенного имущества не требуется. Согласно прямому указанию Закона к новому кредитору вместе с правом первоначального кредитора переходят и права, обеспечивающие исполнение обязательства. К таким правам относится и право залога, акцессорный характер которого подчеркивается и статьей 355 ГК РФ, в соответствии с частью 2 которой

⁵ Гамбаров Ю.С. Курс гражданского права. Т. 1 Часть общая. СПб., 1911. С. 707.

уступка залогодержателем своих прав по договору о залоге другому лицу действительна, если тому же лицу уступлены права (требования) к должнику по основному обязательству, обеспеченному залогом⁶.

4) Изменение основного обязательства влечет прекращение акцессорного, за исключением случаев, когда должник по акцессорному обязательству согласен нести свою обязанность и дальше. Правило о прекращении акцессорного обязательства в связи с изменением основного прямо предусмотрено в отношении поручительства (п. 1 ст. 367 ГК РФ), однако применяется и к залоговому обязательству.

Исполнение обязанности по договору залога как по акцессорному обязательству должно быть надлежащим в соответствии с условиями того самого залогового обязательства, которые определяются в основном обязательстве (по отношению к дополнительному). В случае изменения основного обязательства, должны измениться условия акцессорного обязательства, поскольку не сохранились те условия, на которых он обязывался. А это, в свою очередь говорит о прекращении залога как акцессорного обязательства.

Дискуссия, относительно судьбы залога вследствие изменения обеспеченного им обязательства была актуальна некоторое время назад ввиду отсутствия ясно выраженной позиции законодателя. Судебная практика в данном вопросе была не однозначна: при изменении процентной ставки по кредитному договору и не включении соответствующих изменений в договор залога, арбитражные суды г. Москвы различных инстанций, указывали на прекращение договора (Постановление Десятого ААС от 16.12.2010 № А41-880/10) либо на его незаключенность (Постановление ФАС МО от 01.06.2010 № КГ-А41/6195-10), в виду чего отказывали в удовлетворении требований кредитора относительно обращения взыскания на предмет залога. В свою очередь, позиция арбитражных судов иных регионов предполагала детальное исследование вопроса об объеме ответственности залогодателя, не считая действие договора залога прекращенным (постановления Восьмого ААС от 06.10.2010 № А70-4123/2010; ФАС ПО от 08.11.2010 № А12-25344/2009; ФАС ЗСО от 18.01.2011 № А70-5570/2009).

Однако, складывающаяся судебная практика сегодня, обобщенная в Постановлении, исходит из того, что изменение размера или срока исполнения обеспеченного залогом обязательства (например, вследствие изменения процентной ставки по кредиту либо изменения срока возврата кредита) по сравнению с тем, как такое условие

⁶ Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 30 октября 2007 г. № 120.

определено в договоре о залоге, само по себе не является основанием для прекращения залога.

Например, при увеличении размера требований по основному обязательству залог продолжает обеспечивать обязательство должника в том размере, в каком оно существовало бы без такого изменения, если стороны договора о залоге не пришли к соглашению о том, что при увеличении размера требований по основному обязательству на согласованную залогодателем и залогодержателем сумму залог обеспечивает обязательство должника в увеличенном в согласованных пределах размере (ст. 337 ГК РФ)⁷.

В банковской практике, если в основном и обеспечительном обязательстве должником является одно и то же лицо, то при согласии этого лица на изменение условий основного договора (например, кредит) предполагается изменение его согласие (клиента — должника) на сохранение и соответствующее изменение акцессорного обязательства. Если же должники по основному и акцессорному обязательствам не совпадают в одном лице, согласие акцессорного должника должно быть прямо выражено в случаях, отличных от описанных выше.

5) Срок исковой давности по акцессорным требованиям истекает с истечением срока исковой давности по требованиям из основного обязательства (ст. 207 ГК РФ).

В свою очередь, Пленум ВАС РФ разъясняет, что в случае увеличения срока исполнения обязательства, обеспеченного залогом, следует иметь в виду, что течение исковой давности по требованию об обращении взыскания на заложенное имущество не ставится в зависимость от течения исковой давности по главному требованию, а определяется исходя из того, когда бы истекла исковая давность по основному обязательству, если бы срок исполнения основного обязательства, указанный в договоре о залоге, не менялся.

6) Пороки залогового обязательства не влияют на действительность основного обязательства. Несмотря на то, что судьба акцессорного обязательства зависит от судьбы основного обязательства, основное обязательство не зависит от акцессорного обязательства. Это правило определено в ст. 329 ГК РФ: «Недействительность соглаше-

⁷ Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 февраля 2011 г. № 10 «О некоторых вопросах применения законодательства о залоге» (п. 13). Указанное разъяснение относится как к случаям, когда залог предоставлен в обеспечение собственных долгов залогодателя, так и к случаям, когда залог предоставлен в обеспечение обязательств иного лица.

ния об обеспечении исполнения обязательства не влечет недействительности этого обязательства (основного обязательства)».

Проанализировав акцессорность как характерную черту залогового обязательства, возникает вопрос: может ли залог как способ обеспечения обязательств гарантировать иной вид обеспечения? Данный вопрос буквально не решен законодателем, однако судебная практика и научные комментарии склоняются к тому, что такое структурирование обеспечения возможно, ибо залоговое обеспечение, облеченное в договорную форму, может быть обеспечено залогом, банковской гарантией и иными способами обеспечения исполнений обязательства, на что указывает отсутствие прямого запрета в российском законодательстве. В дополнение сказанному, на возможность залога служить к обеспечению каждого договора или даже вообще каждого обязательства, например поручительства, указывал заслуженный цивилист Д.И. Мейер⁸.

Используемые источники

1. Мейер Д.И. Русское гражданское право. В 2-х ч. М., 1997. Ч. 2.
2. Закон РФ от 29.05.1992 г. № 2872-1 «О залоге» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013). РГ. № 129 от 06.06.1992 г.
3. Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 1, отв. ред. Сергеев А.П., Толстой Ю.К.М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010.
4. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 февраля 2011 г. № 10 «О некоторых вопросах применения законодательства о залоге».
5. Гамбаров Ю.С. Курс гражданского права. Т. 1 Часть общая. СПб., 1911. С. 707.
6. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 30 октября 2007 г. № 120.

⁸ Мейер Д.И. Русское гражданское право. В 2-х ч. М., 1997. Ч. 2. С. 198.

Ботавина Р. Н.

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

Совокупность факторов, влияющих на развитие инновационной экономики

В статье определяется и анализируется роль и место «человеческого капитала» в совокупности экономических ресурсов.

Ключевые слова: человеческий потенциал, капитал, инвестиции, сфер, менеджмент, экономика, ресурс, страна.

Set of the factors influencing development of innovative economy

In article the role and a place of «the human capital» in aggregate economic resources is defined and analyzed.

Keywords: human potential, capital, investments, spheres, management, economy, resource, country.

Современный научный взгляд на мировое сообщество и его экономику таков: ресурсы мира состоят из природных ресурсов, реально-го и финансового капитала мира и человеческого капитала.

В современной экономической теории с относительно недавнего времени аксиомой стало являться положение о том, что главным экономическим ресурсом любой национальной экономики являются трудовые ресурсы, то есть люди, способные производить тот или иной товар. Во второй половине XX в. в научной литературе и работах, содержащих результаты практических исследований, появился новый термин – человеческий капитал, под которым понимается способность к труду, позволяющая получать доход.

В соответствии с такой точкой зрения, вложения в воспитание человека, образование, здравоохранение, транспорт, жилье, культуру и т.д. следует рассматривать как вложения в человеческий капитал, которые в определенный период времени будут приносить больший или меньший доход.

Однако дать количественную (желательно стоимостную) оценку величине затрат на охрану здоровья человека, образование, культурное развитие и проч. в масштабе страны (не говоря уже о мировом масштабе,

что могло бы быть полезным для сравнительного анализа), чрезвычайно сложно, хотя научные статистические подходы и концепции предполагают вышеперечисленные основными вложениями в человеческий капитал. Тем не менее, такие затраты для индустриально развитых стран, рассматриваемые как накопленный человеческий капитал (за период 13–14 лет – максимальный срок обучения одного работника) могут быть представлены в следующей таблице (см. Табл. 1) ¹.

Таблица 1

Оценка человеческого капитала в ряде стран мира в конце XX в.

Страны и регионы	Человеческий капитал	
	Общий объем трлн. долл.	% к мировому итогу
Мир в целом	365	100
Страны «семерки» и ЕС	215	59
в том числе США	95	26
Страны ОПЕК	45	12
Страны СНГ	40	11
в том числе Россия	30	8
Прочие страны	65	18
в том числе Китай	25	7
в том числе Индия	7	2
в том числе Бразилия	9	2

Хотя, как сказано выше, стоимостная оценка весьма приближительна, но даже будучи таковой, она дает примерное, схематическое представление о затратах индустриально развитых стран, развивающихся и стран с переходной рыночной экономикой (классификация ООН), направленных на вложения в человеческий капитал, признаваемый в современной мировой экономике самым значимым с позиции его эффективности (которая иногда бывает весьма отдаленной по времени от даты вложений).

Как видно из таблицы 1, основная часть человеческого капитала сосредоточена в США и ЕС, хотя по численности населения они составляют 15% от всего населения земного шара.

¹ Цитируется по: Мировая экономика и международные экономические отношения. Под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008.

Способность человеческого капитала давать всё возрастающую отдачу зависит от его качества — возможности превращать с помощью труда и знаний сырье, материалы и проч. в продукцию инновационную.

Человеческий капитал как экономический ресурс в постиндустриальной экономике мира, в том числе в РФ, является ресурсом, объединяющим два главных качества — труд и знания. Таким образом, в современной экономике оценка трудового ресурса производится именно с позиции наличия у него способности к труду и определенного уровня знаний. Именно тогда трудовой ресурс превращается в человеческий капитал, стоимость которого в индустриально развитых странах в последние 2—3 десятилетия быстро растет, — благодаря его (человеческого капитала) способности быть экономическим ресурсом роста уровня прибыли и, следовательно, роста уровня конкурентоспособности. Другими словами говоря, человеческий капитал дает возможность предприятию увеличивать и расширять круг своих конкурентных преимуществ.

Справедливости ради и во избежание ошибки переоценки роли человеческого капитала как экономического ресурса необходимо отметить, что, наряду с человеческим капиталом (объединяющим труд и знания) экономическими ресурсами являются:

- земля с ее недрами;
- капитал — финансовый и реальный;
- предпринимательские ресурсы;
- научные ресурсы;
- образовательные ресурсы;
- информационные ресурсы.

В настоящее время инвестиции, оценка, учет и прогнозирование дальнейшего развития человеческого капитала в РФ затруднена из-за расхождений в статистике затрат, принятых в России, и в соответствующих статистических расчетах в развитых индустриальных странах.

Однако логично предположить дальнейшее развитие человеческого капитала как результат инвестиций, а также большего понимания его роли в росте конкурентоспособности не только отдельных фирм, но и экономики страны в целом. Утверждение аналитиков и практиков инновационного развития о том, что именно человеческий капитал — основа инновационной экономики — в научной экономической среде не вызывает возражений, что приводит к верной оценке необходимости способствованию государством вложениям в человеческий капитал.

Теория человеческого капитала предлагает рассматривать затраты на качественное улучшение человеческого потенциала (то есть форми-



Рис. 1. Роль и место человеческого капитала в совокупности ресурсов мировой экономики

рование новых способностей и потребностей) как инвестирование — с целью получения дополнительной прибыли (по аналогии с инвестициями в землю, производство и др.). Происходящее при этом повышение уровня отдачи (уровня эффективности), соответственно, приводит к росту конкурентоспособности предприятия, отрасли, страны.

В современной экономике, национальной и имеющей международный уровень, развитие происходит не за счет экстенсивных факторов, а за счет инновационных «прорывов». Данный инновационный «прорыв» имеет свой источник не в материальной сфере, а в технологической и в организационно-управленческой сфере.

Следовательно, инвестиции в знания и трудовые способности и навыки работников этих двух сфер и есть инвестиции в человеческий капитал. И если инвестиции в человеческий капитал, находящийся в первой из двух названных сфер, как правило, дает результат относительно быстро, — как в стоимостной форме, так и в форме дополнительных конкурентных преимуществ (а это вещи тесно связанные), то инвестиции во вторую из названных сфер — организационно — управленческую, как правило, ведут не к сиюминутному результату, хотя данный результат чаще всего «работает» долго, дольше, чем результат от смены технологии. Так, например, изменения позитивного свойства в имидже фирмы, распространяются быстрее и удерживаются в сознании потребителей (и не таковых), значительно дольше, чем информация о том, что фирма изменила технологию. Причина проста: в изменении технологий разберется лишь специалист, а в изменении репутации фирмы, как то: «фирме можно доверять», «это (порядочная) ответственная фирма» — такие утверждения может сделать и таким утверждениям будет доверять, поскольку они всем понятны, — практически каждый реальный или потенциальный потребитель продукции данной фирмы. Из сказанного можно сделать вывод, что а) затраты на трудовые способности и знания работников можно рассматривать как инвестиции, приносящие доход, и б) инвестиции, носящие нетехнологический характер, имеют большую вероятность быть успешными, нежели инвестиции в технологические инновации, хотя, чаще всего, они обходятся дешевле.

В условиях отечественной экономики на пути развития теории инвестиции в человеческий капитал возникают трудности, развитие происходит медленно; одна из причин этого состоит в том, что менталитет, частично унаследованный современными менеджерами от советских руководителей (термин «впитанный с молоком матери» в этом случае можно понимать почти дословно), не позволяет мыслить ши-

роко, поскольку советский руководитель ценился лишь по одному качеству — выполняет план или нет.

Вторая трудность состоит в том, что страны ЕС, США, Канады давно освоили и разумно используют данную теорию инвестиций в человеческий капитал, осуществляя большие, по сравнению с СССР и РФ, инвестиции «в человека»; при разработке стратегических направлений ИиР в развитых индустриальных странах направление «человек и его жизнедеятельность» стоит на первом или втором месте в перечне приоритетов не один десяток лет. Россия же сравнительно недавно подключилась к таким стратегическим направлениям.

Логично представить понятие человеческого капитала (являющегося относительно новым в экономической теории), имеющим своим основанием, базовой «точкой роста» другое понятие: человеческий потенциал. Именно из человеческого потенциала появляется и формируется (или *не* формируется, если для этого нет условий) человеческий капитал. В современной научной экономической литературе мнение (разделяемое автором) о том, что понятие человеческого потенциала является экономическим². Такой взгляд на экономические понятия меняет логику и структуру экономической теории и практических экономических расчетов: эффективность экономическая и социальная не только не противопоставляются друг другу, но становятся практически *одним и тем же*, то же самое происходит с критериями — экономическим и социальным — при выборе приоритетов и стратегии в целом — и для отдельно взятого предприятия, и для национальной экономики.

Появляется достаточное основание для перехода от вещных, материальных понятий и критериев к критериям, производным от человека, от человеческой деятельности. Можно пойти дальше по пути вышеуказанных логических связей и утверждать (или хотя бы выдвинуть предположение), что связка «качество — цена» на данном историческом витке устарела и вполне может быть заменена логической последовательностью человеческая потребность (возможно, в форме человеческого потенциала) — человеческая деятельность.

То есть, так же как «если есть *качество* вещи, то будет и *цена* (не равная нулю)», — точно так же — «если есть потребность человека в чем-либо, то будет и деятельность по созданию того, в чем есть потребность».

² Что же касается понятия «человеческий капитал», то оно почти автоматически попадает в число экономических, благодаря тому, что в состав термина входит сакраментальное слово «капитал».

Таким образом, вещный подход к понятийно – терминологическому аппарату, которым оперирует экономическая теория, устарел. Совершается переход к иному составу упомянутого аппарата, и эти изменения носят принципиальный характер, а именно: если ранее во главу угла ставилась вещь (товар) и его полезность и цена, то сегодня все больше сторонников у точки зрения, что первенство должно быть за человеком, – его потребностью, диктующей ту или иную деятельность. Поэтому имеют экономический смысл инвестиции в человека, чья деятельность, благодаря способности к труду и знаниям, приобретает характер человеческого капитала и позволяет удовлетворять его же потребности. При этом потребности должны, просто обязаны быть растущими, так как это ведет к расширению и углублению знаний, совершенствованию менталитета человека и его духовной сферы. Заметим, что рост потребностей понимается при этом не только и не столько как экстенсивный (хотя он тоже необходим), сколько как интенсивный, то есть потребности человека должны становиться все более совершенными, глубоко моральными, отходящими от «голового материалистического подхода».

Таким образом, в настоящее время происходит не радикальное изменение определенных концепций экономической теории, а углубление и уточнение этих положений (через их усложнение); так, в развитых индустриальных странах и в России – с момента вхождения РФ в системы рыночных мирохозяйственных связей – национальную экономику принято делить на сферы материального производства и нематериального (духовного), при этом растет значимость и влияние второго комплекса.

Справедливости ради необходимо отметить, что первые теоретические послы в сферу исследования человеческого фактора, человеческого потенциала и др. были сделаны еще в XX в.³ Исследования инвестиционной сущности затрат на образование в Советском Союзе шли практически одновременно с западными ИиР, хотя и не были так активно восприняты научной общественностью СССР, причиной чего была, скорее всего, разница в принципиальных основах хозяйствования, и даже терминология западной науки – «капитал», «эффективность», «прибыльность», – хотя и была не чужда (или не вполне чужда) терминологии, принятой в советской науке, однако являлась непри-

³ В 1960 г. американский экономист Т. Шульц впервые употребил термин «инвестиции в человека». Почти одновременно с этим появляются расчеты акад. Струмилина (СССР) о ценности вклада образования в национальный доход страны.

вычной или неприветствуемой – в силу социалистической (коммунистической) идеологии.

В заключение следует отметить, что весьма значительный период времени (практически весь XX в.) был потрачен экономической наукой на разработку терминологического аппарата, определение сущности и содержания таких понятий, как основные фонды, оборотные фонды, капиталовложения, капиталоемкость и т.п. Результатом было и полное глубокое описание и рациональное использование терминов и понятий, сохранившееся до сих пор и не вызывающее стремление экономистов к их игнорированию, отрицанию или пересмотру. Теперь перед экономической наукой стоит задача столь же глубокой проработки понятий «человеческий капитал», «человеческий потенциал», «инвестиции в человека», «эффективность инвестирования в человеческий капитал». Хотя появление этих понятий, как указывалось выше, относится к 60–70-м гг. XX в., тем не менее, это были только первые шаги, носящие теоретический характер, а широкого практического применения и использования еще не было. Конец XX в. и начало XXI в. ознаменовались тем, что вышеназванные понятия, термины стали почти привычными, однако широкого спектра применения концепция человеческого капитала все еще не имеет. То есть «в теории» никто из ученого мира не возьмется возразить тому, что инвестиции в человеческий капитал прибыльны. Японские и американские фирмы теоретические разработки по этой проблеме уже несколько десятков лет как трансформировали в практическую деятельность. В России же экономическая практика работы с человеческим капиталом, к сожалению, либо присутствует только в теории, либо вообще отсутствует. Поэтому представляется своевременным и целесообразным появление и внедрение в практику специализированной системы организационного воздействия на человеческий капитал методом, дополняющим число существующих методик.

Предлагаемая система имеет своей целью достижение и поддержание необходимого морально-этического уровня носителей управляющего начала в предпринимательстве, то есть менеджеров. Данную систему целесообразно ввести государственными регламентами, сначала – в форме добровольной сертификации, позже в обязательной форме. Механизмами, проводящими положения упомянутой системы в практику, могут быть этические комитеты, этические комиссии национального и международного масштаба, действующие с помощью соответствующих морально-этических принципов, норм, стандартов, положений. Наличие на разных ступенях управления соответствующей

щих документоуложений, определяющих оценку морально-этических действий корпуса менеджеров, дает предприятию любого масштаба (от индивидуального предпринимательства до транснациональных корпораций) дополнительное конкурентное преимущество, которое можно квалифицировать как высокое преимущество⁴.

Решающую роль в функционировании механизма системы должно играть государство, тем более, что на настоящем историческом этапе развития экономики России основные проблемы носят институциональный характер. Поэтому представляется разумным выполнение государством в данном вопросе регулирующей функции.

Используемые источники

1. Меньшиков С. Анатомия российского капитализма. Изд. 2-е. Гл.3. Государственный капитал, миллионеры и менеджеры. М.: Международные отношения, 2008.
2. Ованесов А., Киселева Е., Петрухин А. Системы управления инновациями в электроэнергетике. Раздел «Управленческие инновации» // Stratequ.ru. М.: Изд. Группы компаний ОАО «Сбербанк России». Зима 2011–2012.
3. Руденский О. В., Рыбак О.П. Инновационная цивилизация XXI века: конвергенция и синергия NBIC-технологии, тенденции и прогнозы 2015–2030 // Информационно-аналитический бюллетень. Раздел 6. Общество и экономика знаний – стимуляторы развития инновационной цивилизации XXI в. М.: Изд. Министерства образования и науки Российской Федерации. Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН). 2010.
4. Игнатов И.И. Развитие инновационного потенциала в США: исторические тенденции, сегодняшняя реальность и грядущая революция//Альманах «Наука, инновации, образование». Выпуск 6. Сентябрь, 2008 г. М.: Изд. Министерства образования и науки Российской Федерации. Федеральное Агентство по науке и инновациям. РИЭПП. 2008 г.
5. Ильюк В.В. Повышение конкурентоспособности персонала: мотивация и внутренний контроль. Ученые записки Российской академии предпринимательства. Выпуск XXIX. М., 2011 г.

⁴ По аналогии с «высокими технологиями».

Бубенок Е. А.

*кандидат экономических наук,
Генеральный директор ООО БТК «60 канал»*

Обоснование роли внутреннего предпринимательства в качестве ведущего фактора обеспечения поступательного развития на основе анализа теорий жизненного цикла компаний

Анализ теорий жизненного цикла организаций убедительно показывает, что, по мере развития многие компании утрачивают предпринимательские качества, которые, в конечном счете, обеспечили само их существование. И если не принять своевременных управленческих мер по преодолению данной тенденции, они обречены на угасание и прекращение деятельности.

Ключевые слова: жизненный цикл организации, рождение компании, прекращение деятельности, предпринимательство, приоритет управления, живой организм.

Justification of the role of internal business as the leading factor of ensuring forward development on the basis of the analysis of theories of life cycle of the companies

The analysis of theories of life cycle of the organizations convincingly shows that, in process of development many companies lose enterprise qualities which, finally, provided their existence. And if not to undertake timely administrative measures for overcoming of this tendency, they are doomed to fading and the activity termination.

Keywords: life cycle of the organization, company birth, activity termination, business, management priority, live organism.

Наблюдая за динамикой возникновения, становления, развития и последующего упадка компаний, ряд зарубежных исследователей пришел к выводу о том, что независимо от различий в отраслевой или национальной принадлежности, возраста и прочих особенностей, проблемы развития, характер и динамика их проявления у тех или иных компаний оказываются очень схожими. В 60-х гг. прошлого века в США появилось и вскоре разошлось по миру представление об организации любого типа (фирме, банке, госучреждении, научном или учебном заведении, политической партии и т.п.) как о «квазиприродной самоорга-

низующейся системе, развивающейся по неким объективным законам» [1]. Динамическое преобразование организационных структур стали сравнивать с развитием живых организмов. Известный американский социолог Дж. Гарднер писал: «Как люди и растения, организации также имеют свой жизненный цикл. Они проходят время зеленой и гибкой юности, расцвета и сучковатой старости... Организации могут преодолеть время от юности до старости за два или три десятилетия, а могут жить веками» [2]. То есть жизнь, функционирование, тенденции развития производственных и социальных организаций любого типа зависят не только от желания и воли руководителей и усилий коллектива, но и от объективных законов эволюции. Со временем, в результате исследований было выдвинуто предположение, что организации, как и продукты / услуги, переживают свои жизненные циклы. Так родилась теория жизненного цикла организации (ЖЦО), которая развивается на протяжении последних десятилетий. Основное назначение теории — объяснение изменений, которые происходят в организации с течением времени. За последние годы разработано и представлено в научной литературе довольно большое количество моделей ЖЦО¹. Каждая из этих моделей предлагает различные основания для изменений в развитии компаний. Кратко рассмотрим некоторые из моделей в их исторической последовательности возникновения.

Первое упоминание понятия ЖЦО встречается в работе английского ученого Р. Дэвиса [4]. Авторству А. Доунса [5] принадлежит одна из самых ранних моделей, возникшая на примере изучения практики формирования правительственных комитетов в США. После исследования различных путей возникновения подобных комитетов, А. Доунс предложил периодизацию трех основных стадий роста и развития организаций. Первая стадия — борьба за автономию — возникает до формального рождения компании или сразу же после него. Она характеризуется стремлением обрести законность и необходимые ресурсы от окружающей среды для достижения «порога выживания». Вторая стадия — стремительного роста — включает быстрое расширение, обеспечиваемое инновационностью и креативностью создателей. Последняя стадия — замедления — характеризуется уточнением и формализацией правил и процедур.

Г. Липпитт и У. Шмидт [6] разработали одну из первых моделей ЖЦО компании, работающей в частном секторе. Они также предположили, что компании проходят три стадии в развитии: рождение —

¹ Подробный сравнительный анализ моделей ЖЦО представлен в монографии [3].

создание управленческих систем и достижение жизнеспособности; юность — развитие устойчивости и репутации; и зрелость — достижение уникальности и способности к приспособлению в изменяющихся областях деятельности.

Модель Б. Скотта [7] описывает три отдельных типа организаций, которые следуют в исторической последовательности. Автор утверждает, что компании развиваются от неформальной до формализованной бюрократии, и затем до разнообразных промышленных конгломератов.

Основная предпосылка создания теории Л. Грейнера [8] состоит в том, что будущее организации определено ее организационной историей в большей степени, чем внешними силами. В доказательство этому Л. Грейнер опирается на теорию в психологии о том, что поведение индивидуума определяется предыдущими событиями, а не будущим. Перенося эту аналогию на организационное развитие, он обсуждает ряд стадий, через которые должны пройти развивающиеся компании. По мнению автора, жизнь организации состоит в продвижении компании через стадии, где каждый эволюционный период создает его собственную революцию. Революция — бурный период в развитии организации, требующий серьезного пересмотра методов управления. Путь организации из одной стадии своего развития к следующей лежит через преодоление соответствующего кризиса данного переходного периода.

В модели У. Торберта [9] организационное развитие тесно связывается с развитием чувства общности персонала. Развитие происходит от индивидуальности и разнообразия групп работников к чувству принадлежности и причастности к коллективу.

Ф. Лиден [10] в своих исследованиях фиксирует, что на стадиях развития организации имеют различные функциональные проблемы: адаптация к окружающей среде, приобретение ресурсов, достижение целей и поддержка образцов поведения. Первое, на чем фокусируется новая организация, по мнению автора, это адаптация и завоевание своей ниши в изменяющейся внешней среде. В основном это достигается через инновации. Второе — это приобретение ресурсов и развитие методов работы, процедур. Третье — выдвигание целей и получение прибыли. На четвертой стадии придается значение поддержанию поведенческих шаблонов и институализации различных структур.

Д. Кац и Р. Кан [11] строят свою модель развития организаций на тщательной разработке вопросов организационной структуры. В соответствии с этим они предлагают три основных стадии развития: стадия простых систем, устойчивая стадия организации и стадия разработки структур. После выхода указанной работы этих авторов,

социальные организации стали рассматривать как «открытые» системы, которые в большой мере характеризуются взаимодействием с внешней средой. Главные предпосылки успеха организации, по мнению авторов, локализуются не внутри, а вовне ее.

Модель И. Адизеса [12] рассматривает организационное развитие как аналог процессов в развитии биологического организма. Данный процесс представляется естественным, поэтапным и запрограммированным, предусматривающим неизбежное и поэтапное прохождение организацией в ходе развития ряда обязательных фаз (стадий). Его теория концентрирует внимание на двух важнейших параметрах жизнедеятельности организации: гибкости и управляемости. В процессе роста любая компания сталкивается с определенными трудностями и проблемами. На каждом этапе развития организации их условно можно разбить на две категории: так называемые болезни роста, т.е. проблемы, обусловленные незрелостью компании и которых трудно избежать (как детские инфекционные болезни); и организационные патологии, или трудности, которые могут относиться на определенных этапах развития компании к болезням роста, но, будучи не преодоленными, превращаются в патологии, излечиться от которых самостоятельно компания уже не может. При правильной стратегии и тактике развития организации она может достигнуть расцвета и, в принципе, находиться в этом состоянии достаточно долго.

Дж. Кимберли [13] на основе изучения практики создания и развития медицинских школ создал свою, отличающуюся от других моделей развития организаций. Он, как в свое время и А. Доунс, утверждает, что первая распознаваемая стадия возникает еще до фактического создания организации. На этой стадии происходит выстраивание ресурсов и формирование будущей идеологии компании. Все это приводит к переходу на вторую стадию развития, включающую выбор направлений деятельности и найм персонала. Третья стадия развития компании включает формирование организационной идентичности. На четвертой стадии правила становятся более определенными, ее структура – формализованной, организация превращается во все более консервативную и предсказуемую.

Р. Куинн и К. Камерон [14] в 1983 г. предложили вариант, обобщающий вышеперечисленные модели. Основной акцент в периодизации стадий развития они делают на эффективности деятельности организации и ее критериях на различных стадиях. Согласно их исследованию, «Изменения, происходящие в организациях, следуют предсказуемой модели, которую можно представить в виде стадий раз-

вития. Эти стадии характеризуются: 1) природной последовательностью; 2) проявлением иерархического прогресса, являющегося трудно обратимым; 3) охватом широкого спектра организационной деятельности и структуры». На основе подробного анализа девяти моделей ЖЦО исследователи разработали интегрированную модель, содержащую четыре стадии раннего организационного развития: предпринимательскую стадию (entrepreneurial stage) – ранние инновации, формирование рыночной ниши, креативность; коллективности (collectivity stage) – высокое единство, обязательства; формализации и контроля (formalization and control stage) – стабильность и институционализация; и стадию разработки структуры и адаптации (structure elaboration and adaptation stage) – расширение области и децентрализация. При этом, из их анализа исключены более поздние этапы развития организации, включающие ее разрушение и смерть. Для анализа организационной эффективности использована модель, созданная на основе сочетания трех групп параметров: 1) внутреннего фокуса против внешнего фокуса (например, удовлетворение индивидуальных запросов против достижения цели организации); 2) значения гибкости против значения контроля (новшества и адаптация против предсказуемости и стабильности); 3) актуальности результата и важности средств достижения результата (например, эффективное производство продукции против планирования и установления целей) [15].

Свой вклад в исследование проблем ЖЦО внесли также: Дж. Гэлбрейт, Д. Лестер, Д. Миллер и П. Фризен, Дж. Парнелл и А. Каррагер, Э. Фламхольц, А. Чандлер и другие. Из российских ученых, посвятивших свои работы данному вопросу, можно назвать С.Д. Бушуева и Н.С. Бушуеву, Е.Н. Емельянова и С.Е. Поварницыну, Е.И. Кушелевич, И.В. Липсица, С.Р. Филоновича, Д.В. Хлебникова, Г.В. Широкову.

Значимость адекватной модели ЖЦО для руководителя компании трудно переоценить. По удачному высказыванию С. Хэнкса: «Она может обеспечить карту пути, идентифицирующую критические организационные переходы, а также ловушки, которых организация должна стремиться избегать во время своего роста в размерах и сложности. Точная модель жизненного цикла может обеспечить график прибавления уровней управления, формализуя организационные процедуры и системы и пересматривая приоритеты организации. Она может помочь менеджменту узнать, когда следует отказаться от заботливо выращенных в прошлом стратегий или процедур, которые только препятствуют будущему росту» [16].

Какие выводы можно сделать из приведенного обзора кратких характеристик моделей ЖЦО?

Во-первых, в каждой из рассмотренных моделей отмечается превалирование предпринимательского начала на первых стадиях существования компании. Качества интрапренерства четко персонифицируются в образе единственного основателя компании или группы лиц, инициировавших ее создание. По мере развития и укрупнения компании эти качества, как правило, становятся менее заметными в силу формализации деятельности, разрастания аппарата управления, распределения функций управления между специалистами, преследующими, зачастую, цели и имеющими мотивы, отличные от целей и мотивов основателей компании.

Во-вторых, нарастание формализации в компании позволяет ей все более успешно решать текущие задачи повышения результативности деятельности, до определенного момента наращивать объемы производства и реализации, иметь удовлетворяющие руководство показатели прибыли и капитализации. Вместе с тем, по мере развития компании, ослабление предпринимательских качеств и их подмена ориентацией на стабильность и тотальную регламентацию деятельности имеет своим следствием тот факт, что компания попадает в зависимость от инерции собственного развития и утрачивает потенциал роста. В дальнейшем, в случае отсутствия надлежащих решений и действий, данная ситуация может привести к снижению эффективности и прекращению деятельности компании.

В-третьих, для сохранения долгосрочной позитивной динамики в деятельности компании требуется постоянный контроль стадии жизненного цикла, на которой она находится, с тем, чтобы своевременно выявить тот круг управленческих проблем, решение которых необходимо именно в тот или иной период.

Как представляется, некоторые полезные рекомендации по решению обозначенных проблем, можно предложить на основе более подробного анализа моделей ЖЦО таких авторитетных в этом вопросе зарубежных исследователей, как Л. Грейнер и И. Адизес. Схематично этапы роста организации по модели Л. Грейнера изображены на рисунке 1.

Согласно этой модели, организации продвигаются из творческой стадии (стадии креативности), преодолевая кризис руководства (управления), который говорит о потребности рационализировать организационные решения. Движение через вторую стадию – направленный рост – осуществляется с помощью преодоления кризиса авто-

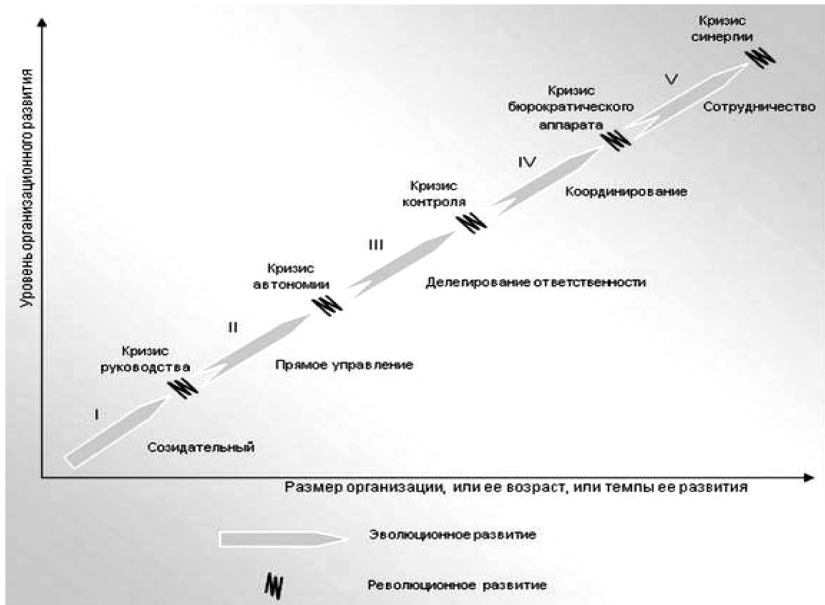


Рис. 1. Этапы развития и кризисы роста организации (по Л. Грейнеру)

номии. Этот кризис является результатом потребности децентрализовать принятие решений. Третья стадия – рост через делегирование – сталкивается с кризисом контроля, когда начинают появляться обособленные, плохо интегрированные цели в автономных подразделениях. Организация преодолевает этот кризис, продвигаясь к четвертой стадии – рост через координацию (например, реструктуризация, формальное планирование, проектные команды), – до кризиса формализации, что побуждает ее двигаться к следующей стадии роста через сотрудничество. Сотрудничество в данной модели предполагает использование матричных организационных структур и ведет к увеличению организационной гибкости. Главный кризис пятой стадии – информационная перегрузка и психологическая насыщенность.

То есть, автор, на основе анализа динамики развития известных ему компаний, утверждает, и с этим нельзя не согласиться, что развитие организации во времени происходит через преодоление череды кризисов и существуют проверенные практикой пути их разрешения, лежащие в плоскости трансформации системы управления. Следует полагать, что, будучи вооруженным знанием данной модели, руководитель компании должен сделать две вещи. Первое – верно квалифи-

цировать положение своей компании с позиции переживаемой ею стадии жизненного цикла, чтобы понять, какие меры и управленческие решения необходимо предпринять для преодоления надвигающегося кризиса роста. И второе — обладать решимостью, способностями и знаниями для того, чтобы эти меры и решения реализовать.

Однако, как показывает практика, именно подобных решительности и способностей оказывается, очень не хватает отечественным руководителям компаний, пребывающих в условиях разнообразных кризисов, не только связанных с проблемами роста организаций. Весьма показательна в этом отношении практика предприятий-банкротов. Выборочный анализ дел о банкротстве, проведенный автором в арбитражных судах различных субъектов Федерации, показал, что причины, приводящие к несостоятельности, а затем и банкротству компаний, как правило, возникают за много лет до фактического возбуждения арбитражного дела. Значительно реже банкротство наступает в результате какого-то внезапного события, вроде ликвидации крупного дебитора, хозяйственного преступления, природной или техногенной катастрофы.

Так, негативная динамика экономического состояния ОАО «Вятско-Полянский машиностроительный завод «Молот» — известного отечественного производителя стрелкового и охотничьего оружия, — на котором в свое время работал легендарный конструктор-оружейник Г.С. Шпагин, обнаружилась еще в 2002 г. Однако, и по прошествии многих лет завод не может восстановить свою платежеспособность, оставаясь на плаву только благодаря массивной поддержке федерального бюджета, как градообразующее предприятие. Также более десяти лет продолжался кризис ОАО «Московский планетарий», завершившийся, сначала возбуждением дела о банкротстве, а затем выкупом Правительством Москвы долгов компании. Трижды в течение одиннадцати лет проходило процедуру банкротства ОАО «Рязанский завод автомобильной аппаратуры», фактически полностью утратившее свой производственный потенциал, но располагающее привлекательным имущественным комплексом в центре города. Весьма характерными примерами непринятия своевременных адекватных мер по выводу компаний из кризиса изобилуют также предприятия отраслей оборонно-промышленного комплекса. Не вдаваясь в подробный анализ причин, вызвавших кризис той или иной компании, следует отметить, что их руководители, в большинстве своем, и не предпринимали практических шагов, направленных на организацию работы предприятий в изменившихся (как правило, в худшую сторону) условиях хо-

зяйствования. Максимум, на что они оказывались способными, — это многочисленные безрезультатные обращения, сначала в отраслевые министерства, затем, в Минэкономразвития РФ с просьбами о предоставлении им государственного заказа на выпускаемую продукцию.

В то же время за последние годы сформировалось целое научное направление, подробно описывающая содержание и последовательность действий компании в условиях кризиса — «антикризисное управление». Накопленные теоретические и практические результаты исследований обобщены в утвержденной Приказом Министерства образования РФ [17] соответствующей учебной специальности (№ 351000 — «Антикризисное управление»). Согласно Государственному образовательному стандарту данная специальность «дает комплекс знаний в области: правовых основ исполнения процедур банкротства и арбитражного процесса, антикризисного управления и финансового оздоровления предприятий и кредитных организаций, антикризисного менеджмента, финансового анализа и мониторинга деятельности предприятия, его диагностики и предупреждения неплатежеспособности и несостоятельности» [18]. Арсенал методов борьбы с кризисными явлениями, разработанный в рамках данного направления, весьма представительен и включает технологии реализации таких мер, как:

- репрофилирование производства и закрытие нерентабельных производств;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажа части имущества;
- уступка прав требования;
- исполнение обязательств должника собственником имущества должника — унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника либо третьим лицом или третьими лицами;
- увеличение уставного капитала за счет взносов участников и третьих лиц;
- размещение дополнительных акций;
- продажа бизнеса;
- замещение активов должника и иных мер [19].

Однако, научные знания и методики пока оказываются мало востребованными в реальных условиях. Главной причиной сложившейся ситуации, как показало исследование, является массовая неготовность первых лиц и функциональных руководителей компаний к проявлению инициативы, взвешенной рискованности хозяйственных решений, поиску «новых комбинаций факторов производства» в изменившихся эко-

номических и общественно-политических условиях. Иными словами, — качеств интрапренера (внутреннего предпринимателя).

Отсюда — важный вывод: для предупреждения и/или преодоления последствий различного рода кризисов, в том числе объективных кризисов, возникающих по мере роста и развития компаний, необходимо создание и поддержание организационно-экономических условий для развития интрапренерства, как среди высшего управленческого персонала, так и основных работников предприятий. Иными словами, на любом, а не только на начальном этапе развития компании необходимы качества интрапренерства, их необходимо научиться развивать и превращать эту неотъемлемую компоненту системы управления и организационной культуры в особенное, «трудно имитируемое» конкурентное преимущество.

Исследования показали, что решению другой из главных задач руководителя — верно квалифицировать положение своей компании с позиции переживаемой ею стадии жизненного цикла, чтобы понять, какие меры и управленческие решения необходимо предпринять для преодоления надвигающегося кризиса роста — может способствовать потенциал, заложенной в модели авторитетного ученого в вопросах теории жизненного цикла и управления организационными изменениями И. Адизеса [20]. Согласно автору, все этапы ЖЦО делятся на две группы: рост и старение. Рост начинается с зарождения и завершается расцветом, после чего наступает путь к старению, идущему от стабилизации к смерти организации. Как показано на рисунке 2, развитие организаций происходит через стадии, на которых изменяются приоритеты четырех видов деятельности — «достижения результатов», «предпринимательства», «управления с помощью формальных правил и процедур — администрирования» и «интеграции компании». Формализации деятельности и интеграции придается особое значение, как только достигается зрелость. Организационный упадок происходит из-за чрезмерного сосредоточения на стабильности, правилах и процедурах. И. Адизес рассматривает процесс организационного упадка как последовательный и предсказуемый. Согласно его модели, в процессе жизнедеятельности организации можно выделить десять последовательных этапов:

1. **Выхаживание.** Этот этап сводится к тому, что основатель компании собирает вокруг себя людей, которые постепенно вникают в его идею, принимают ее и соглашаются гласно (или негласно) рискнуть и попробовать воплотить ее в жизнь.

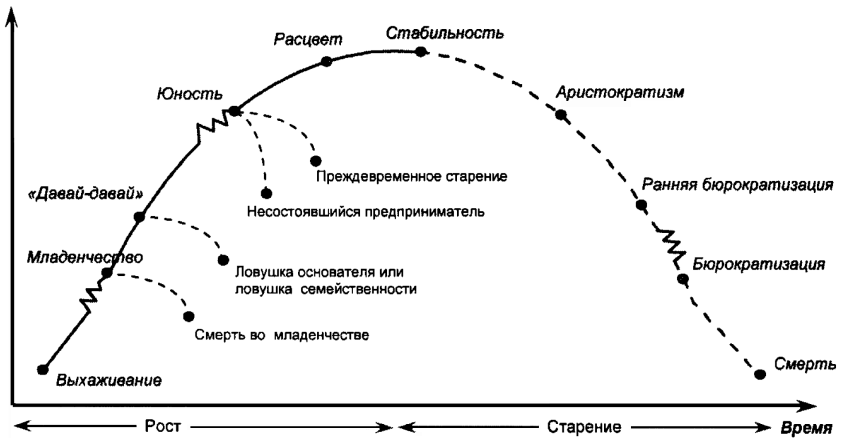


Рис. 2. Кривая жизненного цикла по модели И. Адизеса

2. Младенчество. На данном этапе компания не обладает еще четкой структурой и системой распределения полномочий и ответственности, но в этот период начинается процесс организации, переход от абстрактных идей к практическим действиям. Большое внимание уделяется результатам производства и удовлетворению потребностей конечных потребителей.

3. Детство («давай-давай»). Компания начинает работать все продуктивнее, преодолевая первые препятствия, в том числе и главное — недостаток ликвидности. Люди осознают, что идея начала работать и может быть экономически эффективной. На основании этого меняется представление о будущем компании; видение расширяется и охватывает практически безграничные горизонты. Однако, в компании до сих пор нет ни четкой структуры, ни порядка субординации, ни прописанных функциональных обязанностей.

4. Юность. Компания очень сильно меняется на этом этапе. Самое значимое событие в ее жизни заключается в том, что основатель осознает невозможность руководить растущим бизнесом единолично. Возникает потребность в изменении структуры компании и делегировании полномочий. В компании появляются профессиональные управленцы, которые начинают менять структуру, систему мотивации и контроля. Приходят новые работники, что неизбежно ведет к конфликту двух культур: «старого костяка» и «новых специалистов».

5. Расцвет. На стадии расцвета организация имеет относительно четкую структуру, прописанные функции, системы поощрения и на-

казания. Успешность деятельности организации оценивается по степени удовлетворения потребностей клиентов и достижения поставленных целей. Ценится умение предвидеть будущее. Нередко на этой стадии организация открывает несколько дочерних предприятий, которые также будут проходить все стадии развития с самого начала.

6. Стабилизация. Это первая стадия старения организации, когда компания постепенно отходит от политики быстрого развития, захвата новых рынков и расширения присутствия на существующих. Компания не стремится к изменениям, уделяя большее значение межличностным отношениям в коллективе, нежели рискам, связанным с ведением бизнеса.

7. Аристократизм. Компания владеет значительными финансовыми средствами, которые расходуются на укрепление существующей системы контроля и обустройство собственной деятельности. Появляются негласные формальные правила, связанные в первую очередь со стилем одежды и прочими традициями, которые не имеют рационального обоснования, а существуют просто «в силу того, что они есть». Компания старается «купить» инновационность, новые продукты и идеи, приобретая (поглощая) другие компании, находящиеся на более ранних стадиях развития.

8. Ранняя бюрократизация. Организация постепенно погружается в ряд сложных и порой неразрешимых структурных конфликтов, которые пытается решить, увольняя людей, но, не меняя структуру. Постепенно внутренняя волокита все сильнее отдаляет компанию от удовлетворения потребностей конечного потребителя.

9. Поздняя бюрократизация. Компания полностью сосредоточивается на себе, на внутренних неразрешимых проблемах, пытаясь соблюсти все процедуры, процессы и предписания в надежде, что это поможет в их решении. В компании царят усилия, направленные на достижение результата в структуре, которая все сильнее запутывают внутреннюю организацию. Нет склонности к повышению эффективности, изменениям, теряется ориентация на потребности клиента. Поддерживается громоздкая и сложная система контроля над текущей деятельностью, которая требует от работников соблюдения набора правил и процедур, но не эффективного труда.

10. Смерть. Смерть организации, ориентированной на клиента, происходит сразу же после того, как клиенты массово перестают пользоваться услугами компании. Если же этого не происходит по причине того, что организация предоставляет монопольный продукт или поддерживается государством, то ее смерть может быть отсрочена

во времени. В этом случае степень бюрократизации будет увеличиваться и в итоге все равно достигнет своего апогея, что приведет организацию к неминуемой гибели.

Попытаемся извлечь полезные прикладные элементы из теорий ЖЦО применительно к исследуемым проблемам. Они будут заключаться в том, что верное позиционирование компании на кривой жизненного цикла позволяет предусмотреть соответствующие действия по предотвращению кризисов роста, как уже указывалось, объективно присущих развитию компании. В этом направлении полезным оказался тот раздел теории И. Адизеса, который позволяет определить и охарактеризовать четыре особые роли управления (таблица 1):

Таблица 1

Актуальные роли управления [20]

Роль управления	Делает организацию:
Направляющая – удовлетворение ожидаемых потребностей (Purposeful)	Эффективной в краткосрочном периоде
Административная (Administrative)	Продуктивной в краткосрочном периоде
Предпринимательская (Entrepreneurial)	Эффективной в долгосрочном периоде
Интегрирующая (Integrative)	Продуктивной в долгосрочном периоде

Следует заметить, что термин «роль» управления в трактовке автора не является устоявшимся понятием и, по сути, означает совокупность действий, имеющих конечной целью достижение нового качества состояния организации в обозначенном данным термином направлении. Поэтому, представляется уместнее говорить о «приоритетах» управления, на которые ориентируется руководитель в том или ином случае. Рассмотрим эти приоритеты, адаптировав их к задачам настоящего исследования.

Приоритет «Р» – достижение результатов. Главной функцией руководства организации является достижение результатов «Р», обеспечивающих ее эффективность в краткосрочной перспективе. Приоритет «Р» требует организовать целенаправленную деятельность компании. При этом подчеркнем, что целенаправленная деятельность не предполагает стремление к прибыли, как к конечной цели, а фокусирует внимание на удовлетворении потребностей клиентов-потребителей продукции компании.

Приоритет «А» – администрирование. Чтобы обеспечить продуктивность в краткосрочной перспективе, управление должно обеспечить регламентирование, планирование и организацию деятельности компании. Руководитель должен следить за тем, чтобы нужные

события происходили в нужное время, с нужной интенсивностью и в нужной последовательности. В этом, по мнению автора, заключается суть администрирования. Поэтому руководители должны думать логически строго и уделять внимание деталям. Надлежащее администрирование помогает организации не «изобретать заново колесо» всякий раз, когда ей требуется «объехать» какое-то препятствие на своем пути. Приоритеты «Р» и «А», как полагает автор, могут обеспечить эффективность и продуктивность компании в краткосрочной перспективе. За счет концентрации на этих двух приоритетах организация может стать прибыльной в краткосрочной перспективе.

Приоритет «Е» — предпринимательство. Для того, чтобы стать эффективной и продуктивной в долгосрочной перспективе компания должна обеспечить выполнение двух дополнительных функций, первая из которых «Е». Согласно определению автора: «Роль, которая визуализирует будущее изменение потребностей и проактивно позиционирует организацию с учетом прогнозируемого будущего, называется предпринимательской ролью (приоритет «Е» — в нашей трактовке). Если она исполняется должным образом, то организация становится эффективной в долгосрочной перспективе. Другими словами, организация всегда будет готова реагировать на будущие потребности. Предпринимательство подобно целевому прогнозированию — определяет не то, что надо делать завтра, а то, что надо делать сегодня с учетом того, чего мы хотим от завтрашнего дня» [20].

Приоритет «I» — интеграция. Существуют организации, которые управляются одним человеком, превосходно комбинирующие приоритеты достижения результатов (Р), а также администрирования (А) и предпринимательства (Е). Такие руководители принимают решения, сфокусированные на потребностях покупателей, а их компании демонстрируют высокую эффективность. Эти компании стремятся к повышению продуктивности и отлично управляют своими производственными процессами. Они не допускают бесполезного расходования ресурсов (А). Кроме того, благодаря своим предпринимательским способностям (Е) они умело предвидят потребности рынка и осуществляют упреждающие действия для их удовлетворения. При этом, когда такие руководители покидают компанию, она начинает испытывать серьезные трудности, а иногда даже прекращает свое существование. Поэтому можно утверждать, что для обеспечения своего долгосрочного выживания компания должна иметь культуру ценностей, объединяющую ее с такой силой, которая превосходит силу любого отдельного руководителя. Организации должны обладать видением (цель суще-

ствования), ценностями, философией, ритуалами, моделями поведения и верованиями, которые объединяют людей независимо от выполняемых ими функций. Интегрирующая роль «I» создает атмосферу взаимозависимости и родственности, воспитывающую уникальную организационную культуру.

На практике тот или иной приоритет может преобладать. Наглядно это отражается через высоту букв в «формуле сочетания приоритетов управления». Например, в случае преобладания приоритета «P», оценка управления в компании будет обозначаться как «Paei». Или, если преобладают приоритеты «P» и «A» – «PAei». Для обеспечения эффективной работы компании рекомендуется проводить постоянный контроль сочетания перечисленных приоритетов и своевременное принятие мер для максимального приближения значения формулы к виду «PAEI». Иными словами, та компания будет успешной и не подверженной тенденциям, свойственным нисходящей ветви приведенного на рисунке 2 графика, которая в равной мере будет сочетать в себе: эффективное достижение целей, задаваемых потребителями их продукции/услуг; высокую организованность и управляемость; развитый уровень предпринимательства и адекватный уровень стремления к совершенствованию (интегрированности). Таковы полезные рекомендации автора в отношении комбинации приоритетов управления, которыми должны руководствоваться первое лицо и представители топ-менеджмента компании.

Для целей нашего исследования из приведенного анализа модели ЖЦО следует еще один важный вывод: уровень развития интрапренерства является одним из главных индикаторов потенциала роста и конкурентоспособности компании. Пренебрежение созданием условий для развития данного приоритета в системе управления ведет к замедлению динамики и последующему прекращению деятельности организации.

Используемые источники

1. Щербина В.В. Популяционно-селекционная модель организационного развития // Социология: 4М, 2008, № 26.
2. Моргунов Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение. М.: Издательство: Журнал «Управление персоналом», 2005.
3. Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика. СПб.: Издательство «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петербургского гос. ун-та, 2008.
4. Davis, R.C. The Fundamentals of Top Management. N.Y.: Harper, Row & Brothers, 1951.

5. Downs A. The Life Cycle of Bureaus // Inside Bureaucracy / A. Downs. San Francisco: Little, Brown and Company, 1967.
6. Lippitt, G.L., Schmidt, W.A. 1967. Crisis in developing organization. Harvard Business Review 45 (6).
7. Scott, B.R. Stages of Corporate Development – Part 1. Case No. 9_371_294. Intercollegiate Case Clearing House: Boston, MA. 1971.
8. Greiner, L.E. Evolution and revolution as organizations grow. Harvard Business Review. 1972. 50 (4).
9. Torbert, W.R. Pre-bureaucratic and Post-bureaucratic stages of organization development. Interpersonal Development. 1974. 5 (1)
10. Lyden, F. Using Parsons' functional analysis in the study of public organizations. Administrative Science Quarterly, 1975, 20 (1).
11. Katz, D., Kahn R.L. 1978. The Social Psychology of Organizations. Wiley: N.Y.
12. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации /Пер. с англ. Под науч. ред. А.Г. Сефаряна. СПб: Питер, 2007.
13. Kimberley, J., Miles, R. The Organization Life Cycle. San Francisco, 1980.
14. Quinn, R.E., Cameron, K. Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence // Management Science. 1983. Vol. 29. № 1.
15. Широкова Г.В., Серова О.Ю. Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирические исследования // Вестник СПбУ, 2006, Сер. 8, вып. 1.
16. Hanks S.H. The Organization Life Cycle: Integrating Content and Process // Journal of Small Business Strategy. 1990. № 1.
17. Об утверждении государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования. – Приказ Министерства образования РФ от 2.03.2000 № 686.
18. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования. Специальность 351000 «Антикризисное управление». Квалификация – экономист-менеджер. Утв. Зам. Министра образования РФ В.Д. Шадриковым 10.03.2000, № государственной регистрации 71мжд/сп.
19. О несостоятельности (банкротстве). Федеральный Закон РФ от 26.10.02 № 127-ФЗ (с изменениями на 28.12.10)
20. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ.; Под науч. ред. А.Г. Сефаряна. СПб: Питер, 2007.

Вячина И. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
филиал К(П)ФУ (г. Набережные Челны)*

Майорова О. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
КазГУКИ*

К вопросу прогнозирования в управлении современной организацией

Современные хозяйствующие субъекты находятся в динамичной среде, которая характеризуется высокой степенью неопределенности. Вследствие этого руководство предприятия заинтересовано в уменьшении степени неопределенности и риска, что достигается при помощи прогнозирования. В работе предложены методы финансового прогнозирования, которые помогут выявить ожидаемую в перспективе картину состояния финансовых ресурсов и потребности в них, возможные варианты осуществления финансовой деятельности и представят предпосылку для финансового планирования.

Ключевые слова: финансовое прогнозирование, финансовое планирование, детерминированные методы, метод экспертных оценок, прибыль, прогнозный анализ.

On the issue of forecasting in a present day company management

Present day business entities are developing in dynamic environment which is characterised by a high degree of uncertainty. As a consequence, top management of an enterprise is interested in reducing the degree of uncertainty and risks, which is achieved by forecasting. This paper suggests the methods of financial forecasting that can be of help in identifying of the expected state of financial resources and the demand for them, as well as possible variants of carrying out of financial activity and will provide a background for financial planning.

Keywords: financial forecasting, financial planning, deterministic methods, methods of expert assessment, profit, prognostic analysis.

Предприятие играет особую роль в жизнедеятельности современного общества, поскольку оно служит основным структурообразующим элементом экономики. Предприятие является источником удовлетворения потребностей человека в товарах и услугах, и вместе с тем местом приложения сил большинства трудоспособного населения страны.

Растущая конкуренция между фирмами, технологические усовершенствования, требующие значительных капиталовложений, наличие инфляции, изменение процентных ставок, налогового законодательства, экономической устойчивости в мире, нравственное беспокойство, связанное с ситуацией на финансовых рынках — все это оказало огромное влияние на то, что существенно возрос интерес к методам финансового прогнозирования, применяемым в рамках науки управления. При принятии решения руководитель исходит из допущений, относящихся к условиям в будущем, над которыми руководитель почти не имеет никакого контроля. Ясно, что, чем лучше руководитель сможет предсказать внешние и внутренние условия применительно к будущему, тем выше шансы на составление осуществимых прогнозов. Понятие прогноза употребляется применительно к расчетам, необходимым для составления финансовых планов, например, прогноз объема реализации продукции, прогноз величины затрат и т.п. Это придает расчетам определенную гибкость, позволяет вносить коррективы в зависимости от изменившихся обстоятельств [1].

Современные хозяйствующие субъекты находятся в динамичной среде, которая характеризуется высокой степенью неопределенности, вызванной отсутствием полноты, точности и достоверности информации о множестве факторов внешней и внутренней среды, степени их влияния на хозяйствующие субъекты, его сохранении в будущем.

Вследствие этого руководство каждого предприятия заинтересовано в уменьшении степени неопределенности и риска в хозяйственной деятельности и обеспечении концентрации ресурсов на выбранных приоритетных направлениях, что достигается при помощи внутрифирменного планирования.

Финансовое прогнозирование создает основу для годового и перспективного финансового планирования на тот период, который можно считать подходящим для достоверного плана. В западной практике — это обычно 3–5 лет [7].

При переходе к рыночным отношениям прогнозирование и планирование оказалось практически полузабытым. Это произошло вследствие поверхностного восприятия рыночной экономики, непонимания возникших с ее утверждением проблем и путей их решения, из-за преобладания простейших зарубежных штампов над сложным, многогранным отечественным опытом и забвения национальных экономических традиций. Выявившие несостоятельность такого подхода экономические трудности заставили вспомнить, что прогнозирование и планирование является одной из важнейших функций управле-

ния любым производством. Именно с прогнозирования и планирования начинается как создание, так и функционирование коммерческой организации. Планированием охватывается весь денежный оборот, что позволяет анализировать и оценивать притоки и оттоки денежных средств, принимать решения о способах финансирования дефицита средств. План движения денежных средств считается составленным, если предусмотрены источники покрытия их дефицита [2].

Современный рынок предъявляет серьезные требования к предпринятию. Сложность и высокая подвижность происходящих на нем процессов создают новые предпосылки для более серьезного применения планирования. В западной научной литературе отмечается, что около 50% крупных фирм и около 18% мелких и средних фирм предпочитает ориентироваться на формализованные количественные методы в управлении финансовыми ресурсами и анализе финансового состояния организации. Использование компьютерных технологий позволяет просчитывать несколько вариантов финансового плана и моделировать пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический варианты [4].

Методы прогнозирования отчетности, в свою очередь, делятся на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из ее индивидуальной динамики, и методы, учитывающие существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и из разных форм. Действительно, различные строки отчетности должны изменяться в динамике согласованно, так как они характеризуют одну и ту же экономическую систему.

В зависимости от вида используемой модели все методы прогнозирования можно подразделить на три большие группы (рисунок 1):

- методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработке полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики. Это наиболее простые и достаточно популярные методы, история которых насчитывает не одно тысячелетие. Недостатком является снижение или полное отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз;
- стохастические методы, предполагающие вероятностный характер, как прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза растет с ростом числа эмпирических данных. Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых



Рис. 1. Методы прогнозирования финансового состояния организации

алгоритмов. Результаты прогнозирования, полученные методами статистики, подвержены влиянию случайных колебаний данных, что может иногда приводить к серьезным просчетам. Стохастические методы включают в себя:

1) простой динамический анализ, который исходит из предпосылки, что прогнозируемый показатель (Y) изменяется прямо (обратно) пропорционально с течением времени. Поэтому для определения прогнозных значений показателя строится, например, следующая зависимость, отражающаяся в формуле (1):

$$Y_t = a + b * t, \tag{1}$$

где t – порядковый номер периода;

2) многофакторный регрессионный анализ применяется для построения прогноза какого-либо показателя с учетом существующих

связей между ним и другими показателями. Сначала в результате качественного анализа выделяется k факторов (X_1, X_2, \dots, X_k), влияющих, по мнению аналитика, на изменение прогнозируемого показателя Y , и строится чаще всего линейная регрессионная зависимость, отражающаяся в формуле (2):

$$Y = A_0 + A_1 * X_1 + A_2 * X_2 + \dots + A_k * X_k, \quad (2)$$

где A_i – коэффициенты регрессии, $i = 1, 2, \dots, k$.

Значения коэффициентов регрессии ($A_0, A_1, A_2, \dots, A_k$) определяются в результате сложных математических вычислений, которые обычно проводятся с помощью стандартных статистических компьютерных программ;

3) авторегрессионные зависимости. В метод заложена достаточно очевидная предпосылка о том, что экономические процессы имеют определенную специфику. Они отличаются, во-первых, взаимозависимостью и, во-вторых, определенной инерционностью. Последняя означает, что значение практически любого экономического показателя в момент времени t зависит определенным образом от состояния этого показателя в предыдущих периодах (в данном случае мы абстрагируемся от влияния других факторов), т.е. значения прогнозируемого показателя в прошлых периодах должны рассматриваться как факторные признаки. Уравнение авторегрессионной зависимости в наиболее общей форме имеет вид формулы (3):

$$Y_t = A_0 + A_1 * X_{t-1} + A_2 * X_{t-2} + \dots + A_k * X_{t-k}, \quad (3)$$

где Y_t – прогнозируемое значение показателя Y в момент времени t ;

Y_{t-y} – значение показателя Y в момент времени $(t-i)$;

A_i – i -й коэффициент регрессии.

- детерминированные методы, предполагающие наличие функциональных или жестко детерминированных связей, когда каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака. В качестве примера можно привести зависимости, реализованные в рамках известной модели факторного анализа фирмы Дюпон. Используя эту модель и подставляя в нее прогнозные значения различных факторов, например выручки от реализации, оборачиваемости активов, степени финансовой зависимости и других, можно рассчитать прогнозное значение одного из основных показателей эффективности – коэффициента рентабельности собственного капитала [5].

Другим весьма наглядным примером служит форма отчета о прибылях и убытках, представляющая собой табличную реализацию жестко детерминированной факторной модели, связывающей результативный признак (прибыль) с факторами (доход от реализации, уровень затрат, уровень налоговых ставок и др.).

Детерминированные методы включают:

1) метод пропорциональных зависимостей, основой для разработки которого послужили две основные характеристики любой экономической системы – взаимосвязь и инерционность;

2) балансовую модель прогноза, суть которой в том, что баланс предприятия может быть описан различными балансовыми уравнениями, отражающими взаимосвязь между различными активами и пассивами предприятия. Базовые методы в составе комбинированных взаимодополняют друг друга. Зачастую один из них рассматривается как инструмент дополнительного контроля результатов, полученных другими методами [6].

Прогнозирование служит важной основой для выявления тенденций развития организации в условиях непрерывного изменения и воздействия факторов внешней и внутренней среды, а также поиска рациональных мероприятий по поддержке необходимой устойчивости ее экономического положения. В сложившейся экономической ситуации возрастает роль прогнозов и основанной на них сигнальной, предупреждающей информации, способствующей принятию научно обоснованных управленческих решений. Наиболее важной проблемой, которую можно успешно решить с помощью современных методов, является прогнозирование выручки от продажи товаров.

Проведем прогнозный анализ выручки от реализации продукции используя метод линейного и сезонного экспоненциального сглаживания – метод Винтера – является трехпараметрическим, так как включает три сглаживающие константы. Он содержит три уравнения: к двум уравнениям, сглаживающим наблюдения и тренд, добавляется уравнение для сглаживания сезонных изменений.

Уравнение для сглаживания наблюдений имеет вид:

$$St = A(yt/Ft - L) + (1 - A)(St - 1 + bt - 1),$$

$$t = L + 1, L + 3, \dots \quad (4)$$

Уравнение, сглаживающее сезонность:

$$Ft = B(yt/St) + (1 - B)Ft - L,$$

$$t = L + 1, L + 2, L + 3, \dots \quad (5)$$

Уравнение для тренда:

$$b_t = C(S_t - S_{t-1}) + (1 - C)b_{t-1},$$

$$t = L + 1, L + 2, L + 3, \dots \quad (6)$$

где S_t – сглаженное наблюдение на период t ;

F_t – сглаженный сезонный фактор;

b_t – сглаженная оценка тренда;

L – число периодов в году, характеризующих сезонность;

A, B, C – сглаживающие константы.

Прогноз на заданный месяц включает эффект от сглаживания по трем уравнениям. Прогноз на m периодов вперед задается уравнением:

$$y_{t+m} = (S_t + mb_t) F_{t+mL} \quad (7)$$

Выражение $(S_t + mb_t)$ характеризует сглаженную десезонализованную оценку и учитывает сглаженный тренд. Оно умножается на сглаженную оценку сезонности F_{t+mL} месяца, предыдущего периоду осуществления прогноза.

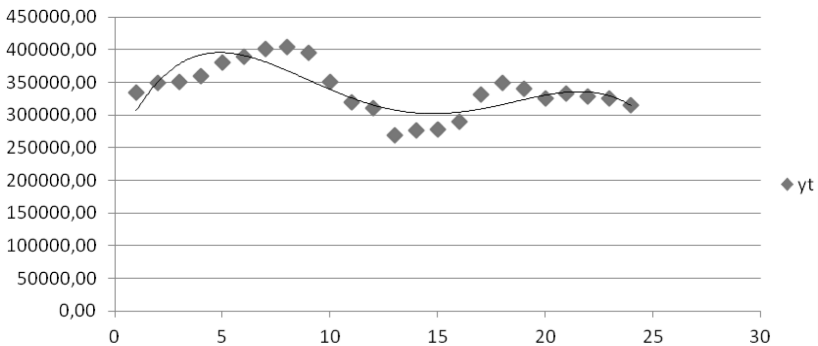


Рис. 2. Уравнение тренда для расчет b_t

Используя линейное и сезонное экспоненциальное сглаживание, определим сглаженные величины S_t и прогнозные оценки y_t для всех периодов, полагая $A = 0,1$, $B = 0,3$ и $C = 0,2$.

Покажем на диаграмме прогнозные выручки от реализации продукции, полученные на основе метода линейного и сезонного экспоненциального сглаживания в организации

Финансовое прогнозирование представляет собой исследование конкретных перспектив развития финансов субъектов хозяйствования в будущем, научно обоснованное предположение об объемах и направлениях использования финансовых ресурсов на перспективу. Финан-

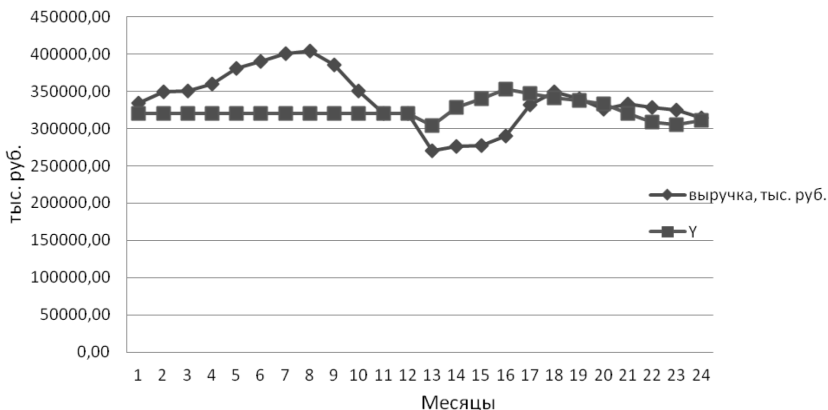


Рис. 3. Трендовый анализ выручки от реализации продукции

совое прогнозирование выявляет ожидаемую в перспективе картину состояния финансовых ресурсов и потребности в них, возможные варианты осуществления финансовой деятельности и представляет собой предпосылку для финансового планирования. В основном на предприятиях целесообразно вводить краткосрочные бюджеты, и иметь дело с плановым периодом, равным одному году. Это объясняется тем, что за период такой протяженности, как можно предположить, происходят все типичные для жизни предприятия события, поскольку за этот срок выравняются сезонные колебания конъюнктуры. В условиях, когда предприятиям предоставлена самостоятельность, они могут представлять бюджеты в любой форме, которую они считают более приемлемой для себя. Кроме того, необходимо помнить, что в условиях современной российской действительности ничего нельзя решать автоматически, поскольку для этого просто нет устоявшихся предпосылок. Поэтому, слепое копирование западного опыта может только навредить, нежели помочь [3].

Используемые источники

1. Бархатов В. И. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / В.И. Бархатов [и др.]. Челябинск: ЮУрГУ, 2008. С. 95–108.
2. Борисевич В.И. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / В.И. Борисевич, Г.А. Кандаурова. М.: Эксперспектива, 2009. С. 118–122.
3. Бородина А. Н. Финансы предприятия: учебное пособие / А.Н. Бородина. М.: ЮНИТИ, 2008.

4. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент / В.В. Бочаров. СПб: Питер, 2009. С. 404–406.
5. Дубров А.М. Многомерные статистические методы / А.М. Дубров, В.С. Мхитарян, Л.И. Трошин. М.: Финансы и статистика, 2006. С. 67–71.
6. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование / Е.А. Черныш, В.Н. Молчанова. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 111–117.
7. Кудинов А. П. Прогнозирование финансового состояния и результатов деятельности промышленных и торговых предприятий / А.П. Кудинов // ВКГ Profit Technology. 2009. № 1.

Глуховский Д. А.

*аспирант,
ГБОУ ВПО «Сургутский государственный
университет ХМАО – Югры»*

Особенности балансового обобщения информации об эффективности предпринимательской деятельности управляющих компаний в системе регионального управления предприятиями ЖКХ

В статье приводятся основные авторские положения по совершенствованию инструментария балансового обобщения информации в экономическом механизме регионального управления предприятиями ЖКХ в части управления управляющими компаниями.

Ключевые слова: предприятия жилищно-коммунального хозяйства, баланс, предпринимательская деятельность.

Features balance compiling information on the effectiveness of business management companies in the system of regional management of utilities

In the article the author's main position on improving the balance tools summarize the information in the economic mechanism of regional management of utilities in terms of managing asset managers.

Keywords: enterprises of housing and communal services, balance, entrepreneurship.

Как и любая деятельность, предпринимательская деятельность должна быть эффективной. Эффект от осуществления предпринимательской деятельности, как известно, складывается из очень многих компонентов: желаний и возможностей предпринимателя, его знаний и умений, возможностей ведения бизнеса по законодательным ограничениям, наличия ресурсов, возможностей информационной базы для расчета показателей и т.д. И все-таки основным компонентом является возможность соизмерения фактически понесенных затрат и экономических выгод, которые может получить предприниматель, в результате осуществления той или иной деятельности. Для того чтобы процесс предпринимательства был эффективным и управляемым не-

обходимо создавать возможности для развития предпринимательства путем совершенствования существующих и внедрения новых экономических механизмов управления, среди которых особое место занимает учет и анализ.

Для осуществления предпринимательской деятельности и ее оценки со стороны органов регионального управления необходима информация. Основным источником данной информации был и остается бухгалтерский учет. Основной целью организации бухгалтерского учета и отчетности предприятий ЖКХ является развитие функции формирования информации о деятельности хозяйствующих субъектов полезной для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями. В соответствии с теорией бухгалтерского учета слагаемыми системы являются наблюдение, измерение, регистрация результатов наблюдения и измерения, обобщение полученных данных. Слагаемые учета практически везде одинаковы, меняются объекты учетной системы и учетные процедуры, обеспечивающие обобщение полученных данных в соответствующих формах бухгалтерской отчетности. Кроме этого, набор учетных процедур, методы обобщения объектов учета в отчетности определяется целями и задачами управления.

В связи с этим целью предоставления информации путем ее балансового обобщения предприятий ЖКХ и представления ее в систему регионального управления является раскрытие своевременной и полезной информации, в частности о:

- финансовом положении, финансовых ресурсах и формах привлечения в оборот собственного и заемного капитала;
- финансовом результате деятельности за отчетный период, размерах и формах экономических выгод, добавленной стоимости, рассчитанного по общей методике;
- изменение финансового положения, изменении источников финансирования и направлениях их использования, движении потоков за отчетный период;

Важно иметь в виду, что системные данные бухгалтерского учета являются основой составления отчетности по любой из существующих отечественных и зарубежных концепций. Однако в силу специфики обобщения показателей для тех или иных целей необходимо к системным данным обобщения на счетах бухгалтерского учета дополнительно приводить внесистемные показатели бухгалтерского характера, отражаемые в основных формах бухгалтерской отчетности — балансе, что дает определенную возможность оценить достоверность информации.

Практически все отечественные экономисты, занимающиеся разработкой методологии и методики бухгалтерского учета, отчетности и экономического анализа, обращались в своих трудах к вопросам достоверности бухгалтерской отчетности. Написанное Н.А. Блатовым в 1927 году «Балансоведение» стало первой попыткой систематического изложения тех вопросов, которые в совокупности создали законченную самостоятельную счетную дисциплину — общее балансоведение. Н.А. Блатов много внимания в своей работе уделил вопросам вуалирования и фальсификации баланса, поскольку всякое нарушение требований, определяющих правильность баланса, делает баланс неправильным. Н.А. Блатов рассмотрел формальные и материальные приемы вуалирования в отчетности. Так, проблема достоверности оценки показателей финансовой отчетности нашла отражение во многих международных стандартах бухгалтерского учета. Российские стандарты, несмотря на их сближение с международными, по-нашему мнению, на данный момент не способны в полной мере отражать действительное финансовое состояние предприятия ЖКХ. Проблемой остается и формирование показателей баланса, которые необходимо направлять региональным контролирующим органам. В зарубежных балансах значительно меньше групп статей, активы баланса, как правило, представлены в порядке убывания ликвидности. Зарубежным компаниям дано право самостоятельного выбора отчетного периода. Различаются методы и виды оценки основных средств, отражения амортизации. Баланс по стандартам US GAAP отражает финансовое положение предприятия на определенную дату, в основу баланса положено основное уравнение бухгалтерского баланса, показывающее взаимосвязь между активами, пассивами и собственным капиталом. Сравнивая балансы, выполненные по российским и американским стандартам, мы определили следующие отличия:

1. Формы балансов.

2. В соответствии с US GAAP активы и пассивы расположены в порядке убывания ликвидности, в то время как в балансе России — в порядке возрастания.

3. Классификация статей. По российским стандартам баланс имеет наибольшую детализацию.

При разработке основных методических подходов к формированию балансового обобщения информации предприятий ЖКХ были использованы основные методические подходы, накопленные бухгалтерской наукой. Балансоведение, как наука, зародилась в начале 20 века. Бухгалтерский баланс представляет собой одну из наиболее зна-

чимых категорий бухгалтерского учета, которая одновременно является и методом бухгалтерского учета и отчетной формой, обобщающей информацию практически по всем объектам учета. На основании проведенного анализа различных методов балансового обобщения нами предлагается использование классификации балансов по 7 основным признакам.

1. По учетной процедуре: инвентарные (составленные на основе данных инвентаризации) и учетные (формируемые на основе данных бухгалтерского учета). На практике балансы, составляемые в течение года, являются учетными, а годовые подтверждаются данными инвентаризации.

2. По непрерывности деятельности предприятия: текущие и чрезвычайные. Текущие балансы формируются в регулярные промежутки времени в течение всей деятельности предприятия (квартал, полугодие, год). Чрезвычайные балансы являются разовыми – вступительные, составляются в момент организации предприятий; ликвидационные – необходимы при ликвидации предприятия. Ликвидационные балансы составляются в несколько этапов: на начало ликвидации, в процессе и при ее завершении). Разделительные и объединительные балансы составляются при реорганизации предприятия – разделении и объединении.

3. По статусу: *самостоятельные балансы* (составляемые предприятиями, обладающими правами юридического лица); *отдельные* (составляются структурными подразделениями в составе юридического лица); балансы связанных сторон, подготовленные для консолидации; *сводные* (балансы, составляемые по группе предприятий простым суммированием одноименных показателей, используются для статистического обобщения); *консолидированные* (отражают положение группы юридически самостоятельных предприятий, связанных совместным контролем имущества). Такие балансы составляются по определенному алгоритму (с исключением – инвестиций материнской компании; остатков по взаимным расчетам внутри группы; дивидендов, выплаченных внутри группы; капиталов связанных сторон; расчет «гудвилла» и доли меньшинства).

4. По способу представления информации: *балансы-брутто* включают регулирующие статьи; *балансы-нетто* исключают их, и балансовые статьи отражаются по остаточной стоимости.

5. По информационной емкости: *пробные* (опись дебетовых – оборотов); *оборотные* (свод счетов, в котором, кроме сальдо приведены и обороты по счетам); *сальдовые* (опись сальдо часов).

6. По формату представления: *двусторонние* (форма бухгалтерского счета: в левой части — актив, в правой — пассив) *односторонние* (форма отчета: актив — сверху, пассив под активом).

7. По управленческому менеджменту: отчетные (составленные по отчетным данным) и *прогнозные* (по прогнозным данным).

По нашему мнению, приведенные принципы классификации имеют универсальность подхода, в соответствии с которым не акцентируется внимание на отдельное предприятие и форму собственности (в МСФО и мировой отчетной практике эти различия потеряли свою актуальность).

Классификация балансов является инструментом представления информации в её логическом порядке, хотя современный менеджмент и пользователь отчетности могут вносить изменения в классификацию и терминологию баланса. Пользователи бухгалтерской отчетности довольно часто придерживаются одного из двух полярных мнений относительно ее содержания. Ученых, придерживающихся одной точки зрения условно можно назвать пессимистами. Мнение пессимистов состоит в том, что бухгалтерской отчетности ни в коем случае и ни при каких обстоятельствах нельзя верить. Отчетность любого предприятия нереальна и завуалирована. Оптимисты — это специалисты, скажем так, западной ориентации в бухгалтерии, считают, что бухгалтерской отчетности можно и нужно верить. Вера эта здесь, как правило, основывается на использовании Международных стандартов финансовой отчетности. На наш взгляд, второй подход является гораздо опасней первого. В первом случае мы вообще не принимаем бухгалтерскую отчетность во внимание, не рассчитывая при принятии управленческих решений на ее данные. Во втором случае наши управленческие решения основываются на данных бухгалтерской отчетности, в которые мы безоговорочно верим, ни на секунду в них не сомневаясь. Хотя, безусловно, на деле такая вера является ошибочной. Ошибочность эта состоит в том, что мы не принимаем во внимание многие аспекты возможной методики формирования бухгалтерской информации, заключенной в отчетности. В действительности самая «честная» и достоверная бухгалтерская отчетность как итог балансового обобщения отражает далеко не все, что происходит на предприятии, и могло бы быть интересным для пользователей отчетности. А те данные, которым находится место в бухгалтерской отчетности, содержат только определенную часть информации о событиях, влияющих на финансовое положение. Реальность или достоверность отчетности обеспечивается лишь ее соответствием предписаниям действующих бухгалтер-

ских нормативов. Таким образом, балансовое обобщение необходимой для регионального управления информации составляется на основе отчетности каждого предприятия ЖКХ, в том числе и управляющей компании, при помощи определенных учетных процедур, которые представляют собой, в сущности, сводную информацию об активах, обязательствах, доходах и расходах. Эта информация дает возможность судить о степени экономической эффективности предпринимательской деятельности в данной сфере.

Используемые источники

1. Соловьева В.М., Луговой В.А., Карсакова К.М. Бухгалтерский учет на предприятиях коммунального хозяйства. М.: Стройиздат, 1982.
2. Бетге И. Балансоведение. М.: Бухгалтерский учет, 2000.

Дмитриева Е. В.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Сущность и классификация инвестиций

В данной статье проведен сравнительный анализ существующих подходов к сущности и классификации инвестиций на основе различных отечественных и зарубежных источников.

Ключевые слова: инвестиции, классификация инвестиций, критерии классификации инвестиций, финансовые и реальные инвестиции; прямые и непрямые инвестиции.

The nature and classification of investments

In this paper, a comparative analysis of existing approaches to the nature and classification of investments based on various domestic and foreign sources.

Keywords: investment, investment classification criteria for the classification of investment, financial and real investment, direct and indirect investments.

Считается, что понятие «инвестиции» произошло от латинского «investire» — «облагать». Понятие инвестиций в мировой экономике известно давно. Вложение средств, имущества и других активов с целью извлечения выгоды производились всегда. При этом ученые и аналитики до сих пор не пришли к согласию относительно сути инвестиций. Данным финансовым инструментом пользуются и экономисты, и праведы, но общего единого вывода пока нет.

Понятие инвестиций достаточно сложный инструмент как на микроуровне (финансово-экономическая деятельность организации), так и на макроуровне (экономика страны в целом). В связи с этим данная финансово-экономическая категория требует дальнейшего изучения. При наличии законодательно закреплённой базы определенных тех или иных понятий проблема споров об их содержании не является приоритетной.

Кроме того, необходимо отметить, что для российской экономики проблема изучения категории инвестиций имеет особое значение, так как ее масштабное изучение началось относительно недавно. В рамках централизованной плановой системы вместо понятия инвестиций использовалось одно понятие — «капитальные вложения». При

этом под капитальными вложениями понимались все затраты на воспроизводство основного фонда. В современной научной литературе понятия инвестиций и капитальных вложений трактуются по-разному. Тем не менее понятие экономической сущности инвестиций для российских экономистов и аналитиков имеет особое значение, так как им необходимо совершенствовать навыки управления инвестициями. Чем больше знаний о них имеется, тем больше возможностей принять правильные управленческие решения для дальнейшего развития финансово-экономической деятельности организации¹.

В период централизованной экономики под инвестициями понимались капитальные вложения, произведенные в воспроизводство основного фонда. При этом в современной экономике согласно указанному Закону² капитальные вложения – это инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Четкое знание данных понятий, знание об экономической сущности и природе инвестиций дают возможность руководителям организаций и их финансовым аналитикам возможность оптимального управления инвестициями, снижения инвестиционных рисков, построения оптимальных инвестиционных проектов и пр. Следует отметить, что различные правовые акты во многом противоречат друг другу в определении понятия инвестиций. Данный факт также следует учитывать, так как такая несогласованность может привести к неясностям и недоразумениям в правоприменительной, а также правореализационной практике и вместе с тем снизить инвестиционную активность.

Инвестиции и инвестиционная деятельность, содержащие определение и сущность инвестиций, регламентируются четырьмя нормативными правовыми актами, среди которых два Закона, регулирующие инвестиционную деятельность внутри страны, Закон об иностранных инвестициях и акт международного права.

К финансовым или портфельным инвестициям относят вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, активы предприятий.

¹ Харсева А.В. Сравнительный анализ существующих подходов к классификации инвестиций//Теория и практика общественного развития. 2010. № 3. С. 225-228.

² Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 12.12.2011).

По характеру участия в инвестировании выделяют прямые и непрямые инвестиции. Под прямым инвестированием понимается непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств. Под непрямым инвестированием подразумевают инвестирование, опосредуемое другими лицами (инвестиционными или финансовыми посредниками).

По периоду инвестирования различают краткосрочные и долгосрочные инвестиции. Под краткосрочными понимаются вложения на период менее года, под долгосрочными — более года.

По формам собственности инвесторов выделяют частные, государственные, иностранные и совместные инвестиции.

Частные инвестиции — это вложения средств, осуществляемые гражданами, а также предпринимателями негосударственных форм собственности.

Государственные инвестиции осуществляют федеральные и местные органы власти и управления за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и государственного кредита.

Под иностранными инвестициями понимаются вложения, осуществляемые иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами.

Совместные инвестиции — это вложения средств, осуществляемые субъектами данной страны и иностранных государств. По региональному признаку различают инвестиции внутри страны и за рубежом.

Под инвестициями внутри страны подразумевают вложения средств в объекты инвестирования, размещенные в территориальных границах данной страны.

Под инвестициями за рубежом, понимают вложения средств в объекты инвестирования, размещенные за пределами территориальных границ данной страны.

Несколько иной подход к классификации инвестиций встречается в иностранной экономической литературе. Данный подход отличается большим числом признаков классификации. Одна из наиболее полных классификаций, приводится немецким ученым В. Керном. Он выделяет различные критерии (признаки), которые в свою очередь подразделяются на главные и второстепенные³.

Выделение главных критериев классификации обусловлено, по мнению В. Керна, экономическим содержанием инвестиций, второстепенные же критерии характеризуют их внешнее проявление.

³ Kern W. Investitionsrechnung. Stuttgart, 2005.

Подобный подход представляется, на наш взгляд, полезным с практической точки зрения. Так, классификация инвестиций с помощью второстепенных критериев может использоваться, прежде всего, для характеристики и однозначного разграничения конкретных инвестиционных проблем. В отличие от этого, классификация на основании главных критериев служит выбору целесообразных способов инвестирования при планировании и обосновании инвестиций.

Итак, согласно В. Керну, классификация на основе второстепенных критериев может производиться: по инвестиционным объектам; по причине инвестиций; по сфере инвестиций.

Главные критерии классификации включают в себя: количественное рассмотрение; качественное рассмотрение; рассмотрение в аспекте времени; степень взаимозависимости инвестиций.

Классификация инвестиций на основе второстепенных критериев представлена на рисунке 1.

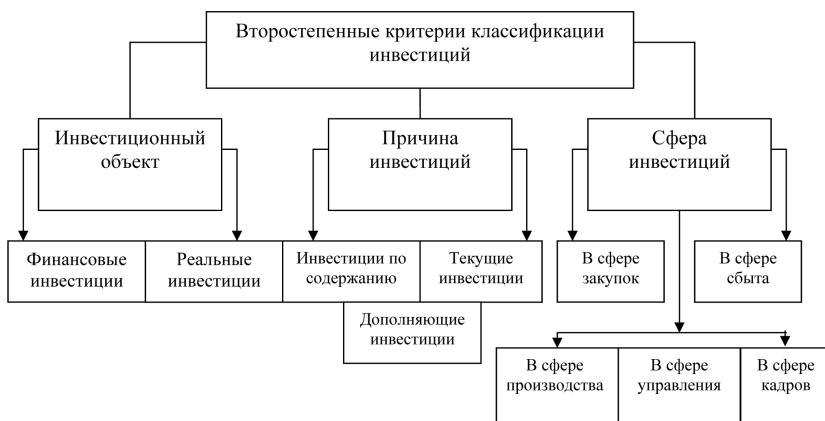


Рис. 1. Классификация инвестиций на основе второстепенных критериев

По критерию «инвестиционный объект», В. Керн выделяет следующие виды инвестиций (рисунок 2).

Приведенная на основании второстепенных критериев классификация инвестиций может быть детализирована по критерию «причина инвестиций». Здесь выделяют следующие виды инвестиций (рис. 3).

Приведенная на рисунке 3 классификация относится к реальным инвестициям. С инвестиций по созданию начинается деятельность любого предприятия, при этом речь может идти о создании нового предприятия или филиала уже существующего предприятия.

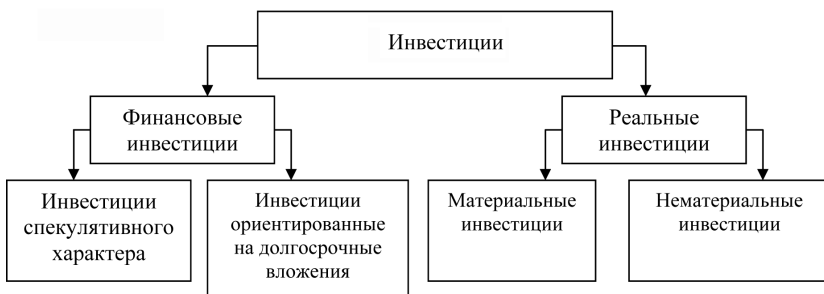


Рис. 2. Виды инвестиций по критерию «объект инвестиций»

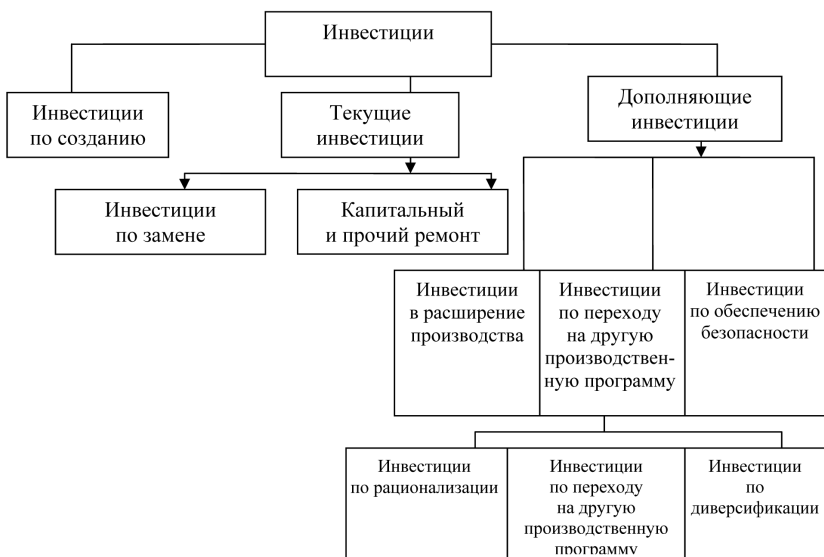


Рис. 3. Виды инвестиций классифицируемых по критерию «причина инвестиций»

Текущие инвестиции включают капитальный и текущий ремонт, а также инвестиции по замене устаревшего и изношенного оборудования.

Инвестиции по замене имеют место тогда, когда имеющиеся средства производства заменяются идентичными объектами.

К дополняющим инвестициям относят инвестиции по расширению производственных мощностей, по внесению изменений в производственную программу, по обеспечению безопасности производства.

Характерной особенностью инвестиций по внесению изменений в производственную программу предприятия является какая-либо рациональная модификация в деятельности предприятия. Так, инвестиции по рационализации направлены на снижение издержкоемкости выпускаемой предприятием продукции, инвестиции по переходу на новую производственную программу включают в себя затраты по внедрению новой технологии в производственный процесс, инвестиции по диверсификации – это затраты на освоение новых рынков сбыта и по продвижению на традиционный или новый рынок нового вида продукции.

Выделение признака классификации инвестиции «по обеспечению безопасности» обусловлено следующей целью инвестирования: упреждение производственных простоев, снижения объемов деятельности и других негативно влияющих на деятельность предприятия факторов. По данному признаку инвестиции можно разделить на: направляемые на приобретение долей участия в предприятиях обеспечивающих основными видами сырья; затраты на приобретение необходимых для нормального функционирования производственных запасов; реклама; маркетинговые исследования; переквалификация персонала.

Далее рассмотрим выделяемые В. Керном главные критерии классификации инвестиций. В основе классификации инвестиций по признаку «количественное рассмотрение» лежит их деление с точки зрения форм инвестиционных потоков, то есть в денежной (стоимостной) или материально-вещественной форме осуществляются инвестиционные затраты и ожидается результат от вложения.

Критерий качественное рассмотрение инвестиций позволяет учитывать качественные характеристики результатов инвестирования, то есть безопасность, безотходность производства, качество продукции, социальный эффект.

При рассмотрении инвестиций в аспекте времени, представляется возможным, классифицировать их, в зависимости от срока эксплуатации объекта инвестирования. По данному критерию инвестиции классифицируются на определенные и неопределенные.

Важной, с практической точки зрения, является классификация инвестиций по критерию степени их взаимозависимости. Любой отдельно взятый инвестиционный проект может экономически зависеть от другого инвестиционного проекта. Если денежные потоки, ожидаемые от вложения в инвестиционный проект, не изменяются в зависимости от того, будут ли осуществлены другие проекты, то такое

инвестирование называют независимым. В противном случае, инвестиции являются взаимозависимыми.

По степени взаимозависимости инвестиции классифицируют на: независимые; взаимозависимые; взаимодополняющие; взаимоисключающие.

Если рассматривать приведенные выше подходы к классификации инвестиций через призму выделяемых В Керном главных и второстепенных критериев, можно сделать вывод о том, что наиболее комплексный из отечественных подходов, а именно И.А. Бланка, включает лишь второстепенные критерии классификации. По этой причине зарубежный подход, представленный в работе В. Керна, является более полным и полезным с практической точки зрения. Подобный подход может использоваться при планировании и анализе эффективности инвестиций. По нашему мнению, подход В. Керна целесообразно брать за основу при формировании классификации инвестиций в рамках конкретных субъектов хозяйствования, что позволит учитывать специфику их деятельности, а также цели классификации.

Не отрицая определенной ценности и прикладного значения приведенных выше классификаций, хотелось бы отметить, что постоянное развитие и усложнение экономических отношений приводит к появлению все новых форм, видов и направлений инвестиций и, соответственно, новых подходов к их классификации. Анализ существующих подходов к классификации инвестиций, на наш взгляд, представляется полезным как с точки зрения теории, так и с точки зрения конкретного субъекта хозяйствования, то есть практики.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 12.12.2011)
2. Харсеева А.В. Сравнительный анализ существующих подходов к классификации инвестиций//Теория и практика общественного развития. 2010. № 3. С. 225-228.
3. Kern W. Investitionsrechnung. Stuttgart, 2005.

Дроздова Н. В.

аспирант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ»», филиал (г. Смоленск)

Инструменты стимулирования развития нетрадиционной энергетики

В статье рассматриваются проблемы и перспективы нетрадиционной энергетики, показано ее место в общей структуре энергетики России. При этом особое внимание уделяется возможностям использования электрохимических систем с твердым полимерным электролитом (топливных элементов и электролизеров), в которых в качестве восстановителя используется водород. Систематизированы инструменты государственного стимулирования использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: нетрадиционная энергетика, возобновляемые источники энергии, инструменты стимулирования.

Instruments stimulating the development of non-conventional energy

The article considers the problems and prospects of non-conventional energy, shown its place in the overall structure of the power industry of Russia. At the same time special attention is paid to the possibilities of the use of electrochemical systems with solid polymer electrolyte (fuel cells, and cells), in which as a reducing agent uses hydrogen. Systematized instruments of state promoting the use of non-traditional renewable sources of energy.

Keywords: alternative energy, renewable sources of energy, instruments of stimulation.

Среди альтернативных инновационных источников энергии наиболее важную роль играют нетрадиционные возобновляемые источники энергии (НВИЭ), такие как торф, биомасса, энергия малых рек, ветра, солнца, геотермальных источников и др.¹ В концепции устойчивого развития Российской Федерации использование НВИЭ рассматривается в качестве одного из важнейших путей обеспечения сбалансированного социально-экономического развития страны и решения ее экологических проблем. Это связано, прежде всего, с не-

¹ Дли М.И., Михайлов С.А., Какатунова Т.В. Функциональные когнитивные карты для моделирования процессов энергосбережения на региональном уровне // Путеводитель предпринимателя. 2010. Вып. VIII. С. 41–50.

исчерпаемостью ресурсов нетрадиционной энергетики, ее безопасностью, автономностью и экологичностью. Развитие нетрадиционной энергетики позволит повысить энергетическую безопасность, обеспечить приемлемое состояние окружающей природной среды и необходимые меры защиты в случае климатических изменений. Использование нетрадиционных источников энергии особенно актуально в тех случаях, когда предъявляются повышенные требования к экологичности источников энергии в том или ином регионе или муниципальном образовании; при значительной удаленности потребителя от электро- и теплосетей и незначительных объемах потребления энергии. При использовании потенциала НВИЭ особое внимание уделяется обеспечению электрической энергией, теплом и горячей водой малых и удаленных поселений, объектов различных отраслей экономики и непроизводственной сферы, а также энергообеспечению технологических линий крупных предприятий и больших городов. Среди НВИЭ наибольшее распространение получают ветровая энергия, гидроэнергия малых ГЭС, солнечная и геотермальная энергия, а также энергия биомассы². Согласно прогнозу развития энергетического сектора России к 2015 году доля нетрадиционных возобновляемых энергоресурсов может составить от 0,53 до 0,72% в общем объеме производства первичных энергоресурсов, а к 2020 году — от 0,78 до 1,15%³. В то же время выделяют следующие проблемы нетрадиционной энергетики, затрудняющие ее развитие:

- высокая степень зависимости энергоустановок, работающих на НВИЭ от географических и климатических условий, возможности контроля которых практически отсутствуют и, соответственно, нерегулярность производства энергии;
- высокая стоимость нетрадиционных энергоустановок и необходимость выделения для них больших площадей;
- рынок альтернативных источников энергии находится еще на стадии формирования;
- программы развития нетрадиционной энергетики разрабатываются государством в основном для обеспечения энергосбе-

² Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 г. № 2446-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года».

³ Инновационная энергетика как ресурс развития // Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы», № 5, 2003. [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.rosteplo.ru>

режения и в меньшей степени НВИЭ рассматриваются как альтернатива традиционной энергетике.

Перечисленные проблемы нетрадиционной энергетики могут быть частично решены за счет резервирования НВИЭ, которое может осуществляться, например, с помощью электрохимических систем с твердым полимерным электролитом, среди которых наиболее известны топливные элементы и электролизеры. Развитие технологий использования топливных элементов осуществляется в нескольких направлениях: создание стационарных электростанций на топливных элементах (для централизованного и децентрализованного энергоснабжения); энергетических установок транспортных средств; источников питания различных мобильных устройств и т.д. Перспективным направлением применения топливных элементов является использование их совместно с НВИЭ, например, фотоэлектрическими панелями или ветроэнергетическими установками, что позволит полностью избежать загрязнения атмосферы. Значение топливных элементов и НВИЭ для современной энергетики показано на рисунке 1.

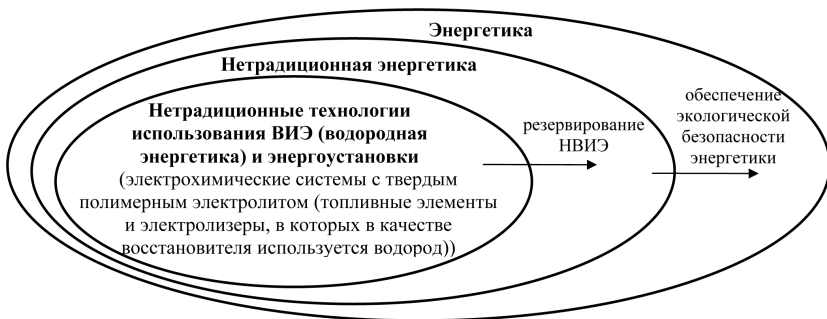


Рис. 1. Значение топливных элементов и НВИЭ в энергетике России

Уже сейчас необходимы изменения в сложившейся традиционной структуре энергетики, направленные на снижение непроизводительных потерь энергии и сокращение использования нефти и угля.

Основой энергетики в настоящее время являются запасы углеводородного сырья (около 90% получаемой энергии). При этом увеличение доли природного газа в структуре энергетики связано с возрастанием напряженности экологических проблем. По некоторым оценкам при использовании потенциала НВИЭ к 2020 году за счет них можно будет покрыть до 20% всех мировых потребностей в энергии. В дальнейшем этот показатель может достичь 50%. В настоящее время за счет НВИЭ покрывается около 2% мировых потребностей в первичных энергорес-

сурсах. Согласно сценарию развития, при котором использование НВИЭ будет минимальным, доли источников энергии в структуре НВИЭ распределятся следующим образом: биомасса – 45%, солнечная энергия – 20%, ветровая энергия – 16%, энергия малых водотоков – 9%, геотермальная энергия – 7%, океаническая энергия – 3%. При этом мировая потребность в первичных энергоресурсах будет удовлетворена за счет НВИЭ на 3-4%. При реализации сценария максимального использования НВИЭ прогнозируется следующая структура НВИЭ: биомасса – 42%, солнечная энергия – 26%, ветровая энергия – 16%, геотермальная энергия – 7%, энергия малых водотоков – 5%, океаническая энергия – 4%. Мировая потребность в первичных энергоресурсах будет удовлетворена за счет НВИЭ при максимальном сценарии их использования на 8–12%⁴. Что касается механизмов стимулирования нетрадиционной энергетики и использования НВИЭ, то они не получили еще достаточного развития, что обуславливает необходимость разработки соответствующих стимулирующих мер на федеральном уровне⁵. На рисунке 2 представлены основные инструменты государственного стимулирования использования НВИЭ и субъекты, на которые в большей степени могут быть направлены эти меры.

Необходимо комплексное стимулирование использования НВИЭ, направленное на обеспечение экономических интересов производителей и потребителей энергии и государства, а также улучшение состояния окружающей природной среды. При управлении проектами развития нетрадиционной энергетики представляется целесообразным создавать структуры, которые будут обеспечивать комплексную поддержку использования НВИЭ (организации, оказывающие услуги энергетического сервиса). Возникновение и функционирование таких структур возможно при инициировании управления проектами по использованию НВИЭ со стороны государства. При этом необходимо совершенствование соответствующих государственных и муниципальных программ развития и управления нетрадиционными источниками энергии, содержащих в себе инструменты стимулирования промышленных и бытовых потребителей энергии, производителей энергетического оборудования и энергокомпаний, в направлении расширения возможностей энергетического сервиса.

⁴ Инновационная энергетика как ресурс развития // Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы», № 5, 2003. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.rosteplo.ru>

⁵ Дли М.И., Прудников С.А. Основные подходы к формированию инновационной инфраструктуры электроэнергетического предприятия// Инновации. 2007. № 1(99).



Рис. 2. Инструменты стимулирования использования НВИЭ

Егорушкин П. А.

*аспирант,
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Алгоритм как метод управления конкурентоспособностью предпринимательских структур на основе форсайт-проектов

В статье рассматривается алгоритм управления конкурентоспособностью предпринимательских структур на основе форсайт-проектов, который включает ряд последовательных шагов, имеющих аналитико-прогностический характер.

Ключевые слова: алгоритм управления, предпринимательские структуры, конкурентоспособность, форсайт-проекты.

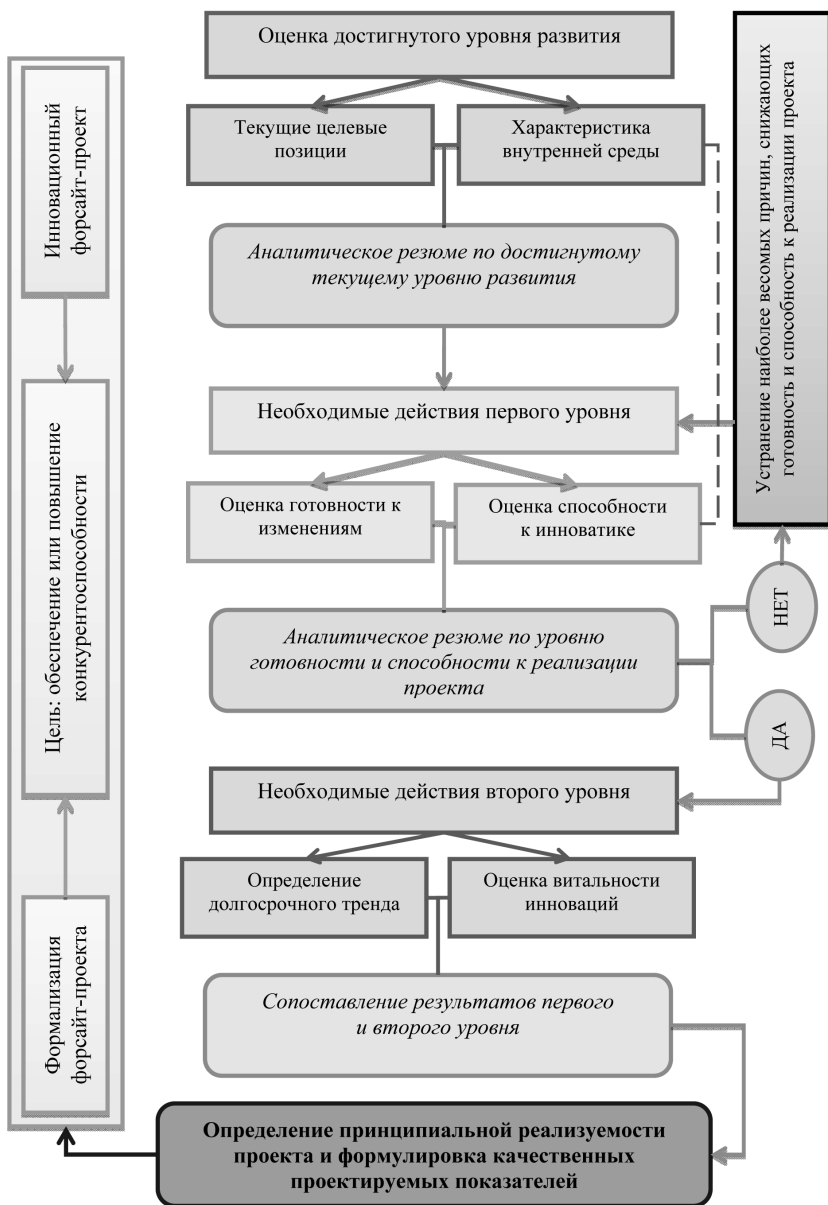
An algorithm as a method of controlling the competitiveness of the entrepreneurial structures on the basis of the foresight projects

Is considered in the article the algorithm of control of the competitiveness of the entrepreneurial structures on the basis of the foresight project, which includes a number of sequential steps, with analytical and prognostic nature.

Keywords: the algorithm of management, business structures, competitiveness, foresight projects.

Под алгоритмом(1) управления конкурентоспособностью предпринимательских структур с использованием инновационных форсайт-проектов мы предлагаем понимать определенный порядок действий, направленных на активное конструирование будущего развития указанных структур. Будущее конкурентоспособное развитие предпринимательских структур основывается на накоплении конкурентных преимуществ, созданных посредством организационных знаний и путем практического использования результатов современных научных исследований в области управления. Основываясь на вышесказанном, мы предлагаем собственный взгляд на алгоритм управления конкурентоспособностью предпринимательских структур, представленный на рисунке.

Представленный на рисунке (2) алгоритм управления конкурентоспособностью предпринимательских структур на основе форсайт-проектов включает ряд последовательных шагов, которые имеют аналитико-прогностический характер.



Отправной точкой в данном алгоритме являются оценочные процедуры, направленные на изучение достигнутого уровня развития предпринимательской структуры, в этом аспекте изучаются текущие целевые позиции, а также состояние и динамика развития внутренней среды. Текущие целевые позиции предпринимательской структуры исследуются в аспекте поставленной цели инновационного форсайт-проекта. В нашем случае — это обеспечение или повышение конкурентоспособности предпринимательских структур. Следовательно, оценка текущих целевых позиций и будет показывать текущий уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры. Для оценки текущего уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры, как системного показателя, отражающего положение предприятия и его продукта в данный момент времени, можно использовать несколько основных подходов (3).

Мы считаем, что наиболее правильным будет оценка текущих целевых позиций предпринимательской структуры (её конкурентоспособности), основанная на комплексном интегральном подходе. И, поскольку не существует единого перечня показателей, определяющих уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры, считаем необходимым отметить, что для инновационного форсайта необходимо выбирать только те показатели, которые характеризуют реализацию стратегии развития в предшествующие периоды. Среди некоторого множества показателей, характеризующих реализацию стратегии развития, а, следовательно, накопленный уровень конкурентоспособности, мы выделяем следующие основные показатели: во-первых, рыночная стоимость бизнеса, в том числе и стоимость деловой репутации (goodwill), если таковая оценивается предприятием в качестве нематериального блага. Рассчитывается любым из методов оценки, в том числе, доходным, затратным или сравнительным способом, либо принимается равный данным аудиторской оценки; во-вторых, устойчивость роста (SustainableGrowthRate) предпринимательской структуры за прошедший период. Рассчитывается как произведение рентабельности собственного капитала и нормы накопления(4); в-третьих, привлекательность для стратегических инвесторов (собственников и/или акционеров), т.е. способность создавать экономическую добавленную стоимость (EVA)(5) на инвестированный в создание предпринимательской структуры капитал; в-четвертых, операционная эффективность, тождественная темпам прироста реализации продукта в условно-натуральном и стоимостном выражении. Сопоставление двух значений темпов прироста может стать экспресс-показателем экстенсивности или интенсивности роста продаж предприятия. Экстенсивность имеет мес-

то быть, если темпы прироста реализации продукта за период (несколько периодов) в условно-натуральном выражении превышают темпы прироста реализации продукта за период (несколько периодов) в стоимостном выражении; в-пятых, рыночная позиция – доля рынка, занимаемая предпринимательской структурой с данным продуктом или с данной номенклатурой продукции (показатель может быть рассчитан как среднее значение за несколько периодов); в-шестых, удельный вес добавленной стоимости в цене продукта, сформированной за счет инновационной активности или доходность эксплуатации результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, прочих нематериальных активов.

Перечисленные выше семь показателей (операционная эффективность измеряется в двух выражениях) могут быть сравнены между собой за несколько периодов функционирования предпринимательской структуры, либо сопоставлены с аналогичными показателями предприятий-конкурентов (или лучшими показателями в отрасли). Интегральный показатель стратегической конкурентоспособности ($IC_{\text{стр}}$) предпринимательской структуры рассчитывается по формуле:

$$IC_{\text{стр}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{k_{ij}}{k_{is}}\right)^2}$$

где: k_{ij} – i -ый показатель конкурентоспособности у j -го предприятия (в j -том периоде оценки);

k_{is} – i -ый показатель конкурентоспособности у эталонного предприятия (лучшего показателя по отрасли, эталонного показателя за несколько периодов оценки)

n – число показателей, задействованных в оценке стратегической конкурентоспособности предпринимательской структуры.

Второй процедурой в рамках оценки достигнутого уровня развития предпринимательской структуры к моменту анализа является процедура составления характеристики внутренней среды. Состояние внутренней среды предпринимательской структуры это, в сущности, и есть внутренняя конкурентоспособность (конкурентоспособность, образуемая за счет организационных знаний и ключевых компетенций менеджмента). Кроме этого состояние внутренней среды определяет и наличие у предпринимательской структуры способностей к инноватике, т.е. наличие инновационного потенциала. Под инновационным потенциалом предпринимательской структуры мы понимаем способ-

ность предприятия достигать целей инновационного развития при наличии совокупности необходимых для этого ресурсов в условиях сложившихся возможностей внешней среды.

Следовательно, внутреннюю конкурентоспособность и способность к инноватике (инновационный потенциал) определяют одни и те же факторы или элементы оценки. И, поскольку все системные элементы управления предпринимательскими структурами взаимосвязаны между собой, и изменение в одной подсистеме влечет за собой преобразования в другой подсистеме, следовательно, реализация инновационного форсайт-проекта возможна только при наличии способностей к инноватике (инновационного потенциала), образованных организационными знаниями и ключевыми компетенциями. Два фактора (организационное знание и ключевые компетенции) позволяют преобразовывать отдельно взятые ресурсы в отдельно взятых подсистемах управления, что в итоге ведет к получению совокупного эффекта, выражающегося в виде устойчивости роста и стратегической конкурентоспособности предпринимательской структуры. Подсистемы управления это одновременно и динамические компоненты, обеспечивающие накопление конкурентоспособности и формирующие основу устойчивого развития предпринимательских структур. Нами было выделено пять таковых компонент и соответственно подсистем управления предпринимательской структурой: кадровая, финансовая, операционная, организационная, рыночная (деловая)(6).

В свете рассматриваемой нами проблемы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур за счет использования инновационного форсайта, мы считаем необходимым, во-первых, расширить перечень динамических компонент, обеспечивающих, посредством эффективного преобразования ресурсов, устойчивость развития и накопление конкурентных преимуществ. Во-вторых, сформулировать методику оценивания состояния внутренней среды, которая образует способность к инноватике (инновационный потенциал) предпринимательской структуры.

В первом аспекте – мы считаем, что состояние внутренней среды предпринимательской структуры необходимо оценивать по следующим основным подсистемам:

1. Производственная подсистема. Данная подсистема характеризуется двумя показателями: обеспеченность основными средствами и технологиями; современность используемых основных средств и технологий.

2. Финансовая подсистема. Данная подсистема характеризуется двумя основными показателями в аспекте рассматриваемой нами темы: общей платежеспособностью и достаточностью покрытия стратегических финансовых потребностей собственными и заемными финансовыми ресурсами.

3. Кадровая подсистема. Данная подсистема рассматривается в двух основных ракурсах: с точки зрения общей обеспеченности персоналом, а также с точки зрения обеспеченности инженерными и/или научно-техническими кадрами.

4. Операционная (маркетинговая) подсистема. Данная подсистема рассматривается в двух направлениях: интенсификация продаж и интенсивность маркетинга инноваций.

5. Информационная подсистема. Данная подсистема рассматривается через наличие в предприятии корпоративной информационной системы и наличие аналитико-прогностических модулей и модулей для построения моделей процессов, трендов, вариантов развития.

6. Знаниевая подсистема. Данная подсистема характеризуется ведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также сформированных по результатам НИОКР нематериальных активов.

Во втором аспекте для оценки качественной динамики внутренней среды, а также способностей предприятия к инноватике мы предлагаем использовать систему показателей, раскрывающих качественное состояние вышеуказанных основных подсистем за определенный период времени(7).

Совокупность полученных аналитических данных по оценке достигнутого уровня развития предпринимательской структуры составляют аналитическое резюме, которое является первым исходным документом, формализующим дальнейшие решения в рамках инновационного форсайт-проекта. После того как сформулировано аналитическое резюме по текущему уровню развития предпринимательской структуры далее следуют необходимые действия первого уровня, которые включают в себя два вида оценки:

- оценку готовности предпринимательской структуры к изменениям, которые непременно последуют при реализации инновационного форсайт-проекта;
- оценку способности предпринимательской структуры к инноватике, т.к. данная способность является обязательным условием создания инновационного форсайт-проекта.

Для оценки способностей предпринимательской структуры к инноватике используется инструментарий оценивания, который представляет собой расчет средней геометрической суммы баллов по каждой подсистеме, образующей внутреннюю среду указанной структуры, а значит и способность предпринимательской структуры продуцировать/приобретать и внедрять нововведения в бизнес-процессах и/или в технологиях производства продукта. В свою очередь готовность предпринимательской структуры к изменениям можно оценивать с различных позиций: организационных, системных, структурных, экономических и т.д. Мы считаем, что наиболее оптимальной является подход, предложенный Д. Ульрихом. В данном подходе используется семь основных показателей, характеризующих готовность предпринимательских структур к изменениям: руководство изменениями; создание потребностей в изменениях; мобилизация приверженцев; разработка видения будущего; изменения в структурах и системах; мониторинг результатов; закрепление результатов. Из указанного перечня в целях оценки готовности предпринимательской структуры к реализации инновационного форсайт-проекта мы считаем необходимым выделить четыре параметра, которые аутентичны первому уровню необходимых действий для формализации указанного проекта – это первый, второй, третий и пятый параметр. Поэтому для оценки готовности предпринимательской к изменениям мы предлагаем использовать следующую систему показателей, которые агрегируются в комплексный показатель, характеризующий уровень готовности (таблица).

Необходимо дать некоторые комментарии к представленному подходу оценки готовности предпринимательской структуры к изменениям. Во-первых, управление изменениями можно рассматривать как проактивное, основывающееся на собственной инициативе руководства предпринимательской структуры, либо как активное – основанное на инициативе собственников или акционеров. И тот и другой вариант управления изменениями приемлем, поскольку эти варианты означают, что руководство и собственники (акционеры) признают неотвратимость изменений в обществе, экономике, технологиях и предвидят данные изменения. Реактивный вариант управления изменениями нельзя считать приемлемым, поскольку он является следствием уже наступивших изменений, как правило, негативных следствий, поскольку позитивные следствия образуются у предпринимательских структур, проактивно или активно управляющих изменениями. Во-вторых, создание потребностей в изменениях может быть четко или нечетко осознанной, но при этом основанной на объективной необходимости, которую не игнорирует руководство предпринимательской структуры, либо соб-

Таблица

Показатели, используемые в оценки готовности предпринимательской к изменениям (7)

<i>Параметр оценки</i>	<i>Вариативность параметра</i>	<i>Оценка</i>
Управление изменениями (MC)	Проактивное управление (собственная инициатива руководства предприятия)	5 баллов
	Активное управление (инициатива собственников или акционеров предприятия)	3 балла
	Реактивное управление (под воздействием негативных факторов внешней среды)	1 балл
Создание потребностей в изменениях (RC)	Четко осознанная потребность, основанная на объективной необходимости	5 баллов
	Нечетко осознанная потребность, основанная на объективной необходимости	3 балла
	Неосознанная потребность, инерционная необходимость	1 балл
Мобилизация приверженцев (MA)	Персонал полностью готов к изменениям, изменения понимают и поддерживают более 80% сотрудников	5 баллов
	Персонал частично готов к изменениям, изменения понимают и поддерживают от 50% до 80% сотрудников	3 балла
	Персонал не готов к изменениям, изменения понимают и поддерживают менее 50% сотрудников	1 балл
Изменение систем и структур (SC)	Эволюционные изменения организационной структуры и системы управления	5 баллов
	Революционные изменения структуры и системы управления	3 балла
	Не предусмотрено изменение организационной структуры или системы управления	1 балл
Комплексный показатель готовности предпринимательской структуры к изменениям: $RDC = MC + RC + MA + SC$		
Интерпретация значения комплексного показателя готовности предпринимательской структуры к изменениям		
Полная готовность	От 16 до 20 баллов (от 80% до 100%)	
Средняя готовность	От 12 до 16 баллов (от 60% до 80%)	
Минимальная готовность	Менее 12 баллов (менее 60%)	

ственники (акционеры) предприятия. Либо создание потребностей в изменениях может быть неосознанным и инерционным, как правило, основанным на вышеуказанных негативных эффектах уже произошедших изменений. В-третьих, наиболее сложное в любых организационных изменениях – это мобилизация приверженцев и готовность персонала. Оптимальным показателем мобилизации приверженцев считается готовность более 50–60% и выше сотрудников к изменениям. Если менее чем 50% сотрудников понимают предстоящие изменения и разделяют их, тогда можно говорить о том, что мобилизации приверженцев

для реализации инновационного форсайт-проекта не произошло. В-четвертых, любое изменение, в том числе и активное конструирование будущего предпринимательской структуры, аксиоматично означает наличие преобразований во внутренней среде, а это значит, что изменится либо организационная структура, либо система управления, либо и тот и другой аспект внутренней среды.

Изменения внутренней среды, т.е. организационной структуры или системы управления, могут быть либо эволюционными, либо революционными. Эволюционные изменения более предпочтительны, поскольку данные изменения означают, что прогресс и интенсификация развития предпринимательской структуры уже имеет место, требуются лишь улучшения и совершенствование процессов и технологий производства. Революционные изменения менее предпочтительны, поскольку данные изменения означают разрушение ранее сложившегося порядка, либо такие кардинальные трансформации, которые в случае негативного стечения обстоятельств сами по себе могут стать причиной появления энтропийных процессов. В частности, стоит вспомнить, что реинжиниринг, как мощное средство трансформации внутренней среды предпринимательской структуры, дает положительный эффект лишь в 10 случаях из 100 (8). Однако, стоит обратить внимание на то, что полное отсутствие преобразований внутренней среды в результате инновационного форсайт-проекта вероятнее всего будет снижать достигаемый положительный эффект. Кроме этого, отсутствие преобразований внутренней среды – это однозначная неготовность предпринимательской структуры к изменениям, а значит к активному конструированию будущего, повышению конкурентоспособности. Суммирование баллов по каждому параметру оценки дает итоговый комплексный показатель готовности предпринимательской структуры к изменениям, данный показатель может быть выражен либо в баллах, либо в процентах.

Итогом действий первого уровня рассматриваемого нами алгоритма повышения конкурентоспособности предпринимательской структуры за счет реализации инновационного форсайт-проекта, является аналитическое резюме по готовности и способности предпринимательской структуры к реализации указанного проекта. Могут быть два основных варианта аналитического резюме: характеризующего относительно полную готовность и способность и характеризующего неготовность (не полную готовность и способность) предприятия к реализации форсайт-проекта. Мы считаем, что если аналитическое резюме характеризует неготовность и неспособность предпринимательской структуры к реализации инновационного форсайт-проекта,

то прежде чем переходить к необходимым действиям второго уровня, важно устранить имеющиеся основные недостатки. Устранение недостатков необходимо провести до перехода к следующему шагу алгоритма, поскольку в дальнейшем такие недостатки могут снизить эффективность реализации проекта и/или дать эффект противоположный ожидаемому (например, критически снизить конкурентоспособность).

В том случае, если аналитическое резюме по уровню готовности и способности предпринимательской структуры к реализации инновационного проекта является положительным, далее идут необходимые действия второго уровня, направленные на формулирование долгосрочного инновационного тренда в четырех основных средах: политической, экономической, социальной, технической.

Используемые источники

1. Алгоритмизация представляет собой совокупность формализованных способов, инструментов и средств, используемых в определенном порядке последовательности действий, направленных на достижение необходимого результата путем решения поставленных задач.
2. Разработано автором.
3. См.: Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. М.: РАП Наука и образование, 2008; Гапоненко Н.В. Форсайт. Теория. Методология. Опыт. М. 2008; Воронцов Ю.П. Форсайт как инструмент. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010; Дудин М.Н., Лясников Н.В., Поляков В.Л. Управление инновационным развитием предпринимательских структур производственной сферы в контексте обеспечения их конкурентоспособности. М.: Издательский дом «Экономический журнал», 2012.
4. Норма накопления – это отношение инвестированного капитала к действующему капиталу предпринимательской структуры
5. Показатель EVA рассчитывается как разность между чистой прибылью предпринимательской структуры (прибылью, зарабатываемой для собственников или акционеров) и величиной используемого для этих целей капитала, умноженного на стоимость его привлечения
6. См.: Дудин М.Н. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур: теория, методология и практика. Монография. М.: Институт международных социально-гуманитарных связей ИМСГС, 2011.
7. Разработано автором.
8. Нужнова И.С. Эволюция понятия «реинжиниринг бизнес-процессов» // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2010. №1 (3). С. 133–140.

Елистратова Е. Ю.

аспирант,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Анализ расходов федерального бюджета на образование и их эффективность в условиях реализации программы по модернизации системы образования в РФ

В статье представлен анализ расходов бюджета РФ на образование и дана их оценка. А также представлена сравнительная характеристика положений Закона №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» и Закона № 3266-1.

Ключевые слова: система образования, расходы на образование, федеральный бюджет.

The analysis of expenses of the federal budget on education and their efficiency in the conditions of implementation of the program on education system modernization in the Russian Federation

The analysis of expenses of the budget of the Russian Federation is presented in article on education and their assessment is given. And also the comparative characteristic of provisions of the Law No. 273-FZ «About education in the Russian Federation» and the Law No. 3266-1 is submitted.

Keywords: education system, expenses for education, federal budget.

Образование является одной из приоритетных социальных отраслей, финансированию которой государство уделяет значительное внимание. В 2001 году в Российской Федерации была начата реализация масштабной программы по модернизации системы образования. Основной целью модернизации отрасли является повышение доступности качественного образования и повышение эффективности функционирования системы в целом, в соответствии с которой в число основных задач входит увеличение уровня финансирования системы образования, развитие механизма управления финансами, привлечение дополнительных финансовых источников в отрасль для расширения спектра востребованных образовательных услуг и повышения их качества.

29 декабря 2012 года Президентом РФ подписал и опубликован Федеральный закон № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее – Закон № 273-ФЗ), который вступает в силу с 1 сентября 2013 года. Он заменяет действующие сегодня законы РФ «Об образовании» от 10 июля 1992 г. № 3266-1 (далее Закон № 3266-1) и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ. Эти законодательные акты, принятые в самом начале экономических реформ в стране качественно устарели и сдерживали процессы реформирования образовательной отрасли.

Проект закона был подготовлен ещё в 2009 году, однако, этот значимый для образования документ имел множество недостатков и неоднократно направлялся на доработку. С учетом внесенных многочисленных поправок был принят и на этом этапе развития должен способствовать проведению дальнейшего развития системы образования.

Целью Закона № 273-ФЗ является обеспечение комплексной модернизации законодательства Российской Федерации в области образования. В Законе прописываются нормы по всем уровням образования – от дошкольного до послевузовского, включая дополнительное образование. Это позволяет реализовать принцип непрерывного образования, т.е. обеспечить возможность получения образования на протяжении всей жизни граждан РФ. При сравнении Законов № 3266-1 и № 273-ФЗ необходимо обратить внимание на то, что в новом законе заложена преемственность действующих сегодня норм и в то же время реализуются новые подходы, дающие возможность использования более эффективных финансовых инструментов.

Далее, в таблице 1 представлена сравнительная характеристика в регулировании образовательной деятельности по отдельным критериям в соответствии с законодательными нормами Федеральных законов № 3266-1 и № 273-ФЗ.

Таблица 1

Сравнительная характеристика законодательных норм Федеральных законов № 3266-1 и № 273-ФЗ регулирования образовательной деятельности РФ в соответствии с критериями

Закон № 3266-1	Закон № 273-ФЗ
По уровням образования включают:	
<ul style="list-style-type: none"> - основное общее образование; - среднее (полное) общее образование; - начальное профессиональное образование; - среднее профессиональное образование; - высшее профессиональное образование (бакалавриат); - высшее профессиональное образование 	<ul style="list-style-type: none"> Уровни общего образования: - дошкольное образование; - начальное общее образование; - основное общее образование; - среднее общее образование. Уровни профессионального образования: - среднее профессиональное образование;

Продолжение таблицы 1

Закон № 3266-1	Закон № 273-ФЗ
По уровням образования включают:	
<p>(подготовка по программам специалитета или магистратуры); - послевузовское профессиональное образование.</p>	<p>- высшее образование (по программе бакалавриата); - высшее образование (по программам специалитета, магистратуры); - высшее образование (подготовка кадров высшей квалификации)</p>
По классификации образовательных программ выделяются:	
<p>1. Общеобразовательные программы: а) основные общеобразовательные программы: - дошкольного образования; - начального общего образования; - основного общего образования; - среднего (полного) общего образования. б) дополнительные общеобразовательные программы</p> <p>2. Профессиональные программы: а) основные профессиональные программы: - начального профессионального образования; - среднего профессионального образования; - высшего профессионального образования (программы бакалавриата, программы подготовки специалиста и программы магистратуры); - послевузовского профессионального образования (аспирантура (адъюнктура), ординатура и интернатура, докторантура). б) дополнительные профессиональные образовательные программы: - программы профессиональной переподготовки; - программы повышения квалификации; - программы стажировки.</p>	<p>1. Основные образовательные программы: а) основные общеобразовательные программы: - дошкольного образования; - начального общего образования; - основного общего образования; - среднего общего образования. б) основные профессиональные образовательные программы: - среднего профессионального образования (программы подготовки квалифицированных рабочих, программы подготовки специалистов среднего звена); - высшего образования (программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры, программы подготовки научнопедагогических кадров в аспирантуре (адъюнктура), программы ординатуры, ассистентуры-стажировки; в) программы профессионального обучения</p> <p>2. Дополнительные образовательные программы: а) дополнительные общеобразовательные программы: - общеразвивающие; - предпрофессиональные; б) дополнительные профессиональные программы: - повышения квалификации; - профессиональной переподготовки.</p>
По формам обучения:	
<p>1. В образовательном учреждении: - очная; - очно-заочная; - заочная. 2. Семейное образование 3. Самообразование 4. Экстернат</p>	<p>1. Обучение в организациях, осуществляющих образовательную деятельность: - очная; - очно-заочная; - заочная. 2. Обучение вне организаций, осуществляющих образовательную деятельность: - семейное образование; - самообразование.</p>

Источник: составлено автором.

Таким образом, система уровней образования претерпела значительные изменения. В новом Законе выделены два образовательных уровня: общего и профессионального образования.

Предполагается проведение реорганизации системы профессионального образования. В новом Законе отсутствует понятие начального профессионального образования, данный уровень включен в среднее профобразование. Образовательные программы среднего профессионального образования включают два вида программ: подготовки квалифицированных рабочих, служащих, что соответствует программе начального профессионального образования и специалистов среднего звена — соответствует программе среднего профессионального образования. Это должно обеспечить высокий уровень подготовки рабочих кадров. Важно отметить, что в соответствии с Законом № 273-ФЗ среднее профессиональное образование становится общедоступным и бесплатным в большей мере для граждан РФ. Таким образом, повышается статус начального профессионального образования и его привлекательность для молодежи, что особенно актуально.

В уровень профессионального образования в соответствии с новым Законом включаются бакалавриат, специалитет, магистратура и подготовка кадров высшей квалификации. Из числа образовательных программ исключаются и становятся самостоятельными программы подготовки научных кадров (докторантура).

Дошкольное образование входит в систему общего образования в качестве отдельного уровня и включает не только присмотр и уход за детьми, но и предоставление образовательных услуг. Сравнительная характеристика законодательных норм регулирования деятельности дошкольных учреждений по отдельным критериям в соответствии с Федеральными законами №3266-1 и №273-ФЗ представлена в таблице 2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика законодательных норм Федеральных законов №3266-1 и №273-ФЗ регулирования деятельности дошкольных учреждений в соответствии с критериями

Закон № 3266-1	Закон № 273-ФЗ
По видам оказываемых услуг	
Образовательная программа фактически включает в себя «присмотр и уход за детьми»	Разделяется непосредственно дошкольное образование и сопровождающие его уход и присмотр за детьми
Плата, взимаемая с родителей (законных представителей) за содержание ребенка (присмотр и уход)	
	За присмотр и уход за ребенком учреждение образовательной организации вправе установить плату, взимаемую с родителей (за-

<p>Размер родительской платы за содержание ребенка (присмотр и уход за ребенком) не может превышать 20 процентов затрат на содержание ребенка (присмотр и уход за ребенком) в соответствующем образовательном учреждении, а с родителей (законных представителей), имеющих трех и более несовершеннолетних детей, – 10 процентов указанных затрат.</p> <p>С отдельных категорий граждан родительская плата не взимается.</p>	<p>конных представителей). Учредитель вправе снизить размер родительской платы или не взимать ее с отдельных категорий родителей (законных представителей).</p> <p>Родителям (законным представителям) выплачивается компенсация в размере, устанавливаемом нормативными правовыми актами субъектов РФ, но не менее двадцати процентов среднего размера родительской платы за присмотр и уход за детьми в государственных и муниципальных образовательных организациях, находящихся на территории соответствующего субъекта РФ, на первого ребенка, не менее пятидесяти процентов размера такой платы на второго ребенка, не менее семидесяти процентов размера такой платы на третьего ребенка и последующих детей.</p> <p>С отдельных категорий граждан родительская плата не взимается.</p>
--	--

Источник: составлено автором.

Как уже отмечалось, в системе дошкольного образования Закон № 273-ФЗ разграничивает виды услуг на образование, включающее в себя обучение и воспитание; «присмотр, и уход за детьми».

Заметим, что в новом законе положение об оплате родителями не более 20% затрат на содержание ребенка не предусмотрено. Теперь родителям придется платить за присмотр и уход 100%. Правда, в законе прописано, что родителям выплачивается компенсация, размер которой устанавливает региональное законодательство, но не менее 20% на первого ребенка, не менее 50% на второго ребенка, не менее 70% на третьего и последующих детей среднего размера родительской платы. Таким образом, по сравнению с существующим порядком родительская плата за присмотр и уход за ребенком может быть существенно увеличена. Оказание образовательных услуг в дошкольных образовательных организациях осуществляется бесплатно для родителей, а финансовое обеспечение осуществляется за счет региональных бюджетов.

В соответствии с новым Законом устанавливаются типы образовательных организаций. Их характеристика представлена в таблице 3.

Из нового Закона исключено понятие «образовательное учреждение». Организации, осуществляющие образовательную деятельность, называются «образовательными организациями» и являются формой некоммерческой организации. Принятие данной нормы Закона повлечет за собой проблемы технического характера: образовательным орга-

Типы организаций, осуществляющих образовательную деятельность

Закон № 3266-1	Закон № 273-ФЗ
Совершенствуются типы образовательных организаций	
<p>К образовательным относятся учреждения следующих типов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дошкольные; - общеобразовательные (начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования); - начального, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования; - дополнительного образования взрослых; - специальные (коррекционные) для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья; - учреждения для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей; - дополнительного образования детей; - другие учреждения. 	<p>Устанавливаются следующие типы образовательных организаций, реализующих основные образовательные программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дошкольная образовательная организация; - общеобразовательная организация; - профессиональная образовательная организация; - образовательная организация высшего образования. <p>Устанавливаются следующие типы образовательных организаций, реализующих дополнительные образовательные программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организация дополнительного образования; - организация дополнительного профессионального образования.

Источник: составлено автором.

низациям вновь придется поменять уставы, печати, вывески. Эта норма так же не согласуется с Федеральным законом № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»¹, что существенно усложняет ее использование и вносит путаницу в нормативно закрепленные понятия вышеуказанных законов.

Кроме того, Законом №273-ФЗ расширен перечень государственных гарантий профессиональным работникам образовательной сферы. В таблице 4 представлена сравнительная характеристика государственных гарантий для ППС и направления социальной поддержки для этих категорий специалистов.

В новом Законе зафиксировано, что норматив финансирования образовательной организации должен предусматривать расходы на заработную плату педагогических работников, при этом предусматривается привязка средней заработной платы педагогов к размеру средней заработной платы в соответствующем регионе. Что должно создать условия для привлечения в отрасль профессиональных кадров и обеспечить повышение мотивации работников сферы образования.

¹ Федорова И.Ю. Новые организационно-правовые формы (типы) организаций в бюджетном секторе экономики. Путеводитель предпринимателя. Вып. XVII. М., 2013 г.

**Сравнительная характеристика государственных гарантий
и направлений социальной поддержки для руководителей,
профессорско-педагогического состава и учителей образовательных
организаций**

Закон № 3266-1	Закон № 273-ФЗ
<ul style="list-style-type: none"> - Сокращенная продолжительность рабочего времени; - ежегодный удлиненный основной оплачиваемый отпуск; - ежемесячная денежная компенсация в целях содействия обеспечению книгоиздательской продукцией и периодическими изданиями; - компенсация расходов на оплату жилых помещений, отопления и освещения (для сельской местности); - длительный отпуск сроком до одного года не реже, чем через каждые 10 лет непрерывной педагогической работы; - право на повышение квалификации не реже одного раза в пять лет; - пенсия за выслугу лет до достижения пенсионного возраста; - первоочередное предоставление жилой площади в порядке, установленном законодательством РФ 	<ul style="list-style-type: none"> - Сокращенная продолжительность рабочего времени; - ежегодный основной удлиненный оплачиваемый отпуск; - компенсация расходов на оплату жилых помещений, отопления и освещения (для сельской местности); - длительный отпуск сроком до одного года не реже, чем через каждые 10 лет непрерывной педагогической работы; - дополнительное профессиональное образование по профилю педагогической деятельности не реже чем один раз в три года; - досрочное назначение трудовой пенсии по старости; - предоставление педагогическим работникам, состоящим на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, вне очереди жилых помещений по договорам социального найма, право на предоставление жилых помещений специализированного жилищного фонда
Отсутствуют	Вводятся гарантии оплаты труда педагогических работников: государство признает особый статус педагогических работников в обществе и создает условия для осуществления профессиональной деятельности.
Установление заработной платы работников образовательного учреждения, в том числе надбавок и доплат к должностным окладам, порядок и размер их премирования относится к компетенции образовательного учреждения.	Средний уровень заработной платы педагогических работников определяется в соответствии с решениями Президента РФ, Правительства, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.
Отсутствует	Устанавливается запрет на платную индивидуальную педагогическую деятельность педагогического работника организации, осуществляющей образовательную деятельность, с лицами, обучающимися в данной организации, если это приводит к конфликту интересов педагогических работников.

Источник: составлен автором.

В новом Законе сохранены практически все права и меры социальной поддержки педагогов, за исключением ежемесячной денежной компенсации педагогам расходов на методическую литературу. Вместе с тем введены нормы несуществующие ранее, а также закрепляются дополнительные полномочия субъектов РФ по установлению мер социальной поддержки работников.

Таблица 5

Законодательные инициативы в сфере финансового обеспечения деятельности образовательных организаций и прав граждан РФ на получение образования

Закон № 3266-1	Закон № 273-ФЗ
Права граждан на получение образования за счет бюджетных средств в образовательных организациях различных форм собственности и организационно-правовых форм	
Не предусмотрено	Закрепляются права граждан на получения образования за счет бюджетных средств в негосударственных организациях, реализующих основные общеобразовательные пределах соответствующих федеральных государственных образовательных стандартов. Предусматривается возможность финансового обеспечения за счет бюджетных средств образовательной деятельности негосударственных организаций, реализующих основные профессиональные образовательные программы, в пределах соответствующих федеральных государственных стандартов.
Вводятся новые экономические институты в сфере образования	
Меры государственной поддержки образовательного кредитования не были разработаны и установлены на законодательном уровне.	Образовательное кредитование

Источник: составлено автором.

В рамках проведенного исследования были рассмотрены лишь некоторые нововведения Закона №273-ФЗ. Принятие нового Закона можно рассматривать как положительный шаг в развитии правового регулирования российской системы образования. В целом Закон отражает тенденции, которые уже сформировались. В системе финансового обеспечения образовательных организаций это преобладание бюджетных средств над всеми другими источниками финансирования их деятельности.

На рисунке 1 представлены итоги проведенного анализа уровня бюджетного финансирования и динамики бюджетных расходов за 2009–2012 гг.



Примечание: значения расходов на образование в 2012 г. представлено с учетом плановых показателей.

Источник: составлено автором.

Рис. 1. Динамика расходов федерального бюджета на образование в 2009–2012 гг.

На графике можно увидеть, что финансовое обеспечение деятельности отрасли за счет бюджетных средств постоянно увеличивается.

В таблице 6 представлена динамика расходов Федерального бюджета РФ по уровням образования за 2009–2012 гг.

Таблица 6

Динамика расходов Федерального бюджета РФ на образование за 2009–2012 гг.

Наименование расходов	2009 г., млн. руб.	2010 г., млн. руб.	2011 г., млн. руб.	2012 г., млн. руб.	Темпы роста 2012 г. к, %:			Темпы прироста в 2012 г. к, %:		
					2009 г.	2010 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Образование – всего	418005,77	442805,65	553368,71	586295,08	140,26	132,40	105,95	40,26	32,40	5,95
в том числе:										
Дошкольное образование	4034,88	4332,02	5556,75	6553,56	162,42	151,28	117,94	62,42	51,28	17,94
Общее образование	5083,13	5800,50	56057,29	91514,04	1800,35	1577,69	163,25	1700,35	1477,69	63,25
Начальное профессиональное образование	13163,51	3067,21	3916,50	4665,25	35,40	152,10	119,12	-64,60	52,10	19,12

Продолжение таблицы 6

Наименование расходов	2009 г., млн. руб.	2010 г., млн. руб.	2011 г., млн. руб.	2012 г., млн. руб.	Темпы роста 2012 г. к. %:			Темпы прироста в 2012 г. к. %:		
					2009 г.	2010 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Среднее профессиональное образование	37642,78	32094,28	35200,23	5072,63	13,48	15,81	14,41	-86,52	-84,19	-85,59
Переподготовка и повышение квалификации	4798,51	5485,31	6936,38	6606,55	137,68	120,44	95,24	37,68	20,44	63,32
Высшее профессиональное образование	334795,31	364475,93	402357,02	421505,96	125,90	115,65	104,76	25,90	15,65	4,76
Молодежная политика и оздоровление детей	863,08	648,96	609,83	5454,70	632,00	840,53	894,46	532,00	740,53	794,46
Прикладные научные исследования в области образования	5944,14	15646,04	20086,52	20567,88	346,02	131,46	102,40	246,02	31,46	2,40
Другие вопросы в области образования	11680,43	11255,40	22648,20	24374,50	208,68	216,56	107,62	108,68	116,56	7,62

Примечание: значения расходов Федерального бюджета РФ на образование в 2012 г. представлено с учетом плановых показателей.

Источник: составлено автором.

По данным ранее проведенного анализа видно, что в 2009–2012 гг. расходы федерального бюджета на образование возросли соответственно с 418 млрд. рублей до 586 млрд. рублей. Их рост составил 140%. Такое увеличение объясняется все еще значительным уровнем инфляции (от 12% в 2009 г. до 6,5% – в 2012 г.), а также тем, что система образования в последние годы признана одной из приоритетных отраслей.

По некоторым образовательным уровням наблюдается снижение расходов – так, расходы на начальное профессиональное образование в 2012 году по отношению к 2009 году сократились более чем в 2 раза, но, в то же время увеличились на 16% по отношению к 2011 году. Та же тенденция прослеживается и в среднем профессиональном образовании. В частности, по данному направлению в 2011 году расходы бюджета сократились на 7% по отношению к 2009 году, но в то же время возросли на 8,8% по отношению к 2010 году.

Следует отметить, что в структуре расходов федерального бюджета на образование наибольший удельный вес занимают расходы на высшее и послевузовское образование – более 70%, представленные на рисунке 2. Это обусловлено тем, что большинство государственных учреждений высшего профессионального образования находится в ведении федеральных органов власти и их финансовое обеспечение осуществляется в основном из средств федерального бюджета.

Состав и структура расходов федерального бюджета на образование за 2009–2012 гг.

Наименование расходов	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г. (плановые значения)	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %
Образование – всего	418005,77	100,00	442805,65	100,00	553368,71	100,00	586295,08	100,00
в том числе:								
Дошкольное образование	4034,88	0,96	4332,02	0,98	5556,75	1,00	6553,56	1,11
Общее образование	5083,13	1,22	5800,50	1,31	56057,29	10,13	91514,04	15,60
Начальное профессиональное образование	13163,51	3,15	3067,21	0,69	3916,50	0,71	4665,25	0,80
Среднее профессиональное образование	37642,78	9,01	32094,28	7,25	35200,23	6,36	5072,63	0,87
Переподготовка и повышение квалификации	4798,51	1,15	5485,31	1,24	6936,38	1,25	6606,55	1,13
Высшее профессиональное образование	334795,31	80,09	364475,93	82,31	402357,02	72,71	421505,96	71,89
Молодежная политика и оздоровление детей	863,08	0,21	648,96	0,15	609,83	0,11	5454,70	0,93
Прикладные научные исследования в области образования	5944,14	1,42	15646,04	3,53	20086,52	3,63	20567,88	3,51
Другие вопросы в области образования	11680,43	2,79	11255,40	2,54	22648,20	4,09	24374,50	4,16

Примечание: значения расходов Федерального бюджета РФ на образование в 2012г. представлено с учетом плановых показателей.

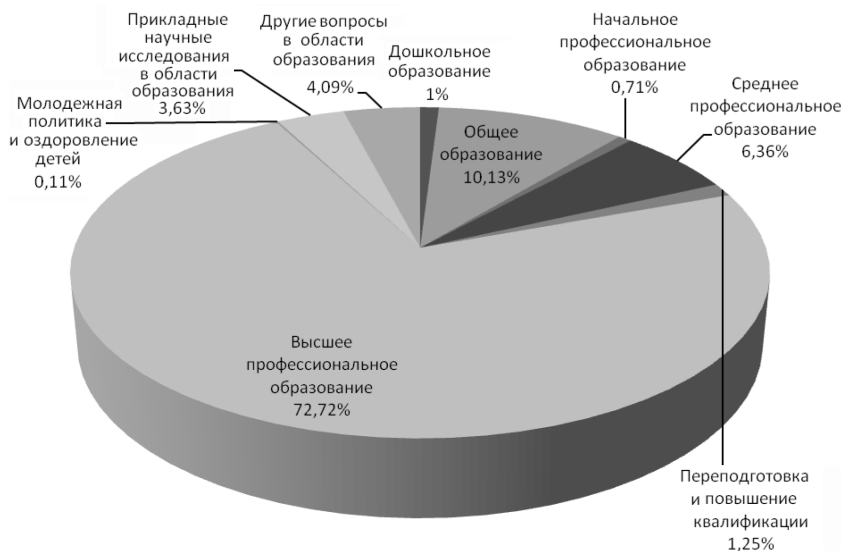
Источник: составлено автором.

Полномочия по финансированию системы образования распределены между различными уровнями государственной власти и органами местного самоуправления. Участие бюджетов разных уровней в финансировании различных образовательных учреждений неравнозначно. Так, за федеральными органами государственной власти закреплены полномочия по предоставлению профессионального образования, в большей степени, высшего и послевузовского профессионального образования. Их финансирование на 96% осуществляется за счет средств федерального бюджета и лишь на 4% из территориальных. В свою очередь средние образовательные организации финансируются только в размере 1% из федерального бюджета и на 99% за счет бюджетов субъектов Российской Федерации.

В ходе анализа проводится исследование структуры расходов федерального бюджета по уровням в системе образования. Рассматривает-

ся динамика в структуре расходов, которая отражает их увеличение в системе дошкольного и общего образования и их снижение на начальное и среднее профессиональное образование, высшее профессиональное образование. В то же время наблюдается наращивание расходов по направлению молодежной политики и оздоровлению детей и по прикладным научным исследованиям в области образования. Эти перекосы в финансовом обеспечении повлияли на возникновение диспропорций в структуре подготовки специалистов разного уровня квалификации для отраслей промышленного производства и ознаменовали наличие острого дефицита рабочих кадров практически во всех отраслях промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг.

В работе представлена структура расходов Федерального бюджета на образование по уровням бюджетной системы за 2011 г. (рис. 2).



Источник: составлено автором.

Рис. 2. Структура расходов Федерального бюджета РФ на образование по уровням образовательных услуг за 2011 г.

В последние годы происходит интеграция начального и среднего профессионального образования. В целом, если рассматривать начальное и среднее профессиональное образование как единую систему, в исследуемом периоде ее финансирование из федерального бюджета в 2011 году сократилось на 29,9% по отношению к 2009 году. Это, несмот-

ря на то, что на рынке труда наблюдается дефицит специалистов с начальным и средним профессиональным образованием. И даже положительная динамика расходов на начальное профессиональное образование в целом не исправляет ситуации и не удовлетворяет растущий спрос на рынке труда в отношении категории рабочих профессий.

Очевидно, что достижение основной цели реформы отрасли – повышение качества и доступности образования – невозможно без увеличения бюджетных расходов. Однако, рост бюджетных расходов должен сопровождаться выработкой четких критериев оценки эффективности бюджетных затрат, развитием финансовых инструментов, которые позволили бы обеспечить доступность образования для различных групп населения, а также повышение эффективности функционирования системы в целом – все это является невозможным без качественного изменения законодательной базы и должно быть всецело направлены на модернизацию образовательной отрасли.

Используемые источники

1. Закон РФ от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант плюс».
2. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант плюс».
3. Федорова И.Ю. Новые организационно-правовые формы (типы) организаций в бюджетном секторе экономики. Путеводитель предпринимателя. Вып. XVII. М., 2013 г.

Жакипбеков Д. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Учет и аудит»,
ЮКГУ им. М. Ауезова*

Налоговый анализ корпоративного подходного налога

В статье рассмотрена методика расчета корпоративного подходного налога с учетом корректировок, удержаний, уменьшений связанных с его расчетом. Представлены расчетно-аналитические таблицы, позволяющие произвести структурный, математический и статистический анализ изменений сумм корпоративного подходного. Автором предложены формулы, позволяющие определить эффективность налогового управления корпоративного подходного налога.

Ключевые слова: налоговый анализ, анализ корпоративного подходного налога, расчетно-аналитические таблицы, расчет налогов, удержание, уменьшение корпоративного подходного налога, эффективность налогового управления.

Tax analysis of the Corporate Income Tax

This article considers the method of calculation of the corporate income tax taking into account adjustments, deductions, reductions connected with its calculation. It also provides settlement and analytical tables, allowing to make the structural, mathematical and statistical analysis of changes of the amounts of the corporate income. The author offered formulas allowing to determine efficiency of tax management of the corporate income tax.

Keywords: tax analysis, corporate income tax analysis, settlement and analytical tables, calculation of taxes, deduction, corporate income tax reduction, efficiency of tax management.

Изучая налоговое законодательство Республики Казахстан, в статьях 81–82 Налогового Кодекса дается определение корпоративному подходному налогу, как налогу на налогооблагаемый доход, доход, облагаемый у источника выплаты, чистый доход юридического лица-нерезидента, осуществляющего деятельность в Республике Казахстан через постоянное учреждение ¹[1].

¹ Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изменениями и дополнениями на 01.01.2012), С. 357, <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/Pages/default.aspx>

После исчисления налогооблагаемой базы по корпоративному подоходному налогу необходимо произвести расчет налогового обязательства по корпоративному подоходному налогу. Для расчета необходимо учитывать несколько параметров: во-первых, сколько видов деятельности осуществляет компания, во-вторых, если компания осуществляет несколько видов деятельности, какими ставками они облагаются (таблица 1).

Таким образом, если компания ведет один вид деятельности, облагаемый единой ставкой налога, тогда корпоративный подоходный налог с абсолютного налогооблагаемого дохода будет исчисляться по следующей формуле 1:

$$\sum \text{КПН}_{\text{Дно}} = |\sum_{i=1}^n D_{i_{\text{но}}}| \times C (\%), \quad (1)$$

где $C (\%)$ – ставка корпоративного подоходного налога.

Таблица 1

Ставки корпоративного подоходного налога

	Определение налогооблагаемой базы	Ставка процента (%)
1.	Налогооблагаемый доход налогоплательщика, уменьшенный на сумму доходов и расходов, предусмотренных статьей 133 налогового Кодекса, и на сумму убытков, переносимых в порядке, установленном статьей 137 налогового Кодекса, если иное не установлено пунктом 2 данной таблицы.	20
2.	Налогооблагаемый доход юридических лиц – производителей сельскохозяйственной продукции, уменьшенный на сумму доходов и расходов, предусмотренных статьей 133 налогового Кодекса, и на сумму убытков, переносимых в порядке, установленном статьей 137 налогового Кодекса, если такой доход получен от осуществления деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, производству продукции пчеловодства, а также переработке и реализации указанной продукции собственного производства.	10
3.	Доходы, облагаемые у источника выплаты, за исключением доходов нерезидентов из источников в Республике Казахстан	15
4.	Доходы нерезидентов из источников в Республике Казахстан, определяемые подпунктами 1)-8), 10)-29) пункта 1 статьи 192 налогового Кодекса, не связанные с постоянным учреждением таких нерезидентов, а также доходы, указанные в подпункте 9) пункта 1 статьи 192 налогового Кодекса:	

Продолжение таблицы 1

	Определение налогооблагаемой базы	Ставка процента (%)
	1) доходы, определенные статьей 192 НК, за исключением доходов, указанных в подпунктах 2) - 6) данного пункта;	20
	2) доходы, указанные в подпункте 4) пункта 1 статьи 192 налогового Кодекса;	20
	3) страховые премии по договорам страхования рисков ;	15
	4) страховые премии по договорам перестрахования рисков;	5
	5) доходы от оказания услуг по международной перевозке;	5
	6) доходы от прироста стоимости, дивиденды, вознаграждения, роялти.	15
5.	В дополнение к корпоративному подоходному налогу чистый доход юридического лица-нерезидента, осуществляющего деятельность в Республике Казахстан через постоянное учреждение, в порядке, установленном статьей 199 НК.	15
	*согласно статьи 147 НК РК [1]	

Если компания ведет несколько видов деятельности, облагаемые различными ставками налога, тогда корпоративный подоходный налог с абсолютного налогооблагаемого дохода будет исчисляться по формуле 2:

$$\sum_{g=1}^n \text{КПН}g_{\text{Дно}} = \sum \text{КПН}1_{\text{Дно}} + \sum \text{КПН}2_{\text{Дно}} + \sum \text{КПН}3_{\text{Дно}} + \sum \text{КПН} \dots_{\text{Дно}} + \sum \text{КПН}g_{\text{Дно}} =$$

$$(|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но}1}| \times C_1 (\%)) + (|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но}2}| \times C_2 (\%)) + (|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но}3}| \times C_3 (\%)) +$$

$$+ (|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но} \dots}| \times C_{\dots} (\%)) + (|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но} n}| \times C_n (\%)) , \quad (2)$$

где $\sum_{g=1}^n \text{КПН}g_{\text{Дно}}$ – сумма корпоративного подоходного налога $\text{КПН}g_{\text{Дно}}$, где g принимает значение от 1 до n ;

$\sum \text{КПН}1_{\text{Дно}}$, $\sum \text{КПН}2_{\text{Дно}}$, $\sum \text{КПН}3_{\text{Дно}}$, $\sum \text{КПН} \dots_{\text{Дно}}$, $\sum \text{КПН}n_{\text{Дно}}$ – элемент ряда $\sum_{g=1}^n \text{КПН}g_{\text{Дно}}$;

$|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но}1}|$, $|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но}2}|$, $|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но}3}|$, $|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но} \dots}|$, $|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но} n}|$ – эле-

мент ряда $|\sum_{i=1}^n \text{Д}i_{\text{но} \text{общ}}|$ по видам деятельности;

C_1 , C_2 , C_3 , ..., C_n – ряд ставок корпоративного подоходного налога, соответствующих виду деятельности.

В таблице 2 представлен анализ абсолютных налогооблагаемых доходов и корпоративного подоходного налога по видам деятельности компании.

Таблица 2 «Анализ абсолютных налогооблагаемых доходов и корпоративного подоходного налога по видам деятельности компании» позволит управленческому персоналу и бухгалтерско-аналитической структуре произвести параллельный ретроспективный анализ, позволяющий изучить динамику изменений абсолютных налогооблагаемых доходов и соответствующей суммы корпоративного подоходного налога по видам деятельности.

Также таблица 2 позволит:

- изучить изменения и динамику абсолютных налогооблагаемых доходов по видам деятельности;
- изучить изменения и динамику корпоративного подоходного налога по видам деятельности;
- принять управленческие решения для назначения дополнительных процедур по расчету налогового обязательства по корпоративному подоходному налогу;
- принять управленческие решения по вопросу целесообразности осуществления деятельности по наименее эффективной деятельности;
- принять управленческие решения по вопросу расширения, реструктуризации, переоснащению, модернизации осуществляемой деятельности;
- определить который из видов деятельности приносит большую выгоду, не только в размере дохода в виде денежных поступлений, но и меньшую расходную часть в виде налогов;
- изучить влияния корпоративного подоходного налога по каждому виду на общую сумму корпоративного подоходного налога, а также на доход после налогообложения.

После вычисления суммы начисленного корпоративного подоходного налога при применении одной или несколько ставок налога необходимо рассчитать сумму корпоративного подоходного налога, подлежащего уплате (формула 3).

$$\sum \text{КПН}_{\text{пу}} = \sum \text{КПН}_{\text{Дно}} (\sum_{g=1}^n \text{КПН}_{g\text{Дно}}) - \sum_{u=1}^n \text{У}_{u\text{удерКПН}} - \sum_{u=1}^n \text{У}_{u\text{уменКПН}}, \quad (3)$$

где $\sum \text{КПН}_{\text{пу}}$ – сумма корпоративного подоходного налога подлежащего уплате в бюджет;

Таблица 2

Анализ абсолютных налогооблагаемых доходов и корпоративного подоходного налога по видам деятельности компании

Показатель	Текущий налоговый период (т.н.п.)				Предыдущий налоговый период (п.н.п.)				Отклонение (т.н.п.-п.н.п.)	
	Сумма дохода	Доля в общем абс.нало обл.дох	Сумма КПП	Доля в общей сумме КПП	Сумма дохода	Доля в общем абс.нало обл.дох	Сумма КПП	Доля в общей сумме КПП	Сумма абс.налообл дох	Сумма КПП
$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}1} $	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}1} $ 1 т.н.п.	$X_{D_{i\text{но}1}}$ т.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}1}}$ т.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}1}}}$ но1 т.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}1} $ п.н.п.	$X_{D_{i\text{но}1}}$ п.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}1}}$ но1 п.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}1}}}$ но1 п.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}1} $ т.н.п. - $ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}1} $ п.н.п.	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}1}}$ т.н.п. - $\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}1}}$ п.н.п.
$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}2} $	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}2} $ 2 т.н.п.	$X_{D_{i\text{но}2}}$ т.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}2}}$ т.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}2}}}$ но2 т.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}2} $ п.н.п.	$X_{D_{i\text{но}2}}$ п.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}2}}$ но2 п.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}2}}}$ но2 п.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}2} $ т.н.п. - $ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}2} $ п.н.п.	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}2}}$ т.н.п. - $\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}2}}$ п.н.п.
$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}3} $	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}3} $ 3 т.н.п.	$X_{D_{i\text{но}3}}$ т.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}3}}$ т.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}3}}}$ но3 т.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}3} $ п.н.п.	$X_{D_{i\text{но}3}}$ п.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}3}}$ но3 п.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}3}}}$ но3 п.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}3} $ т.н.п. - $ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}3} $ п.н.п.	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}3}}$ т.н.п. - $\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}3}}$ п.н.п.
$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}...} $	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}...} $... т.н.п.	$X_{D_{i\text{но}...}}$ т.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}...}}$ но... т.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}...}}}$ но... т.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}...} $... п.н.п.	$X_{D_{i\text{но}...}}$ п.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}...}}$ но... п.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}...}}}$ но... п.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}...} $ т.н.п. - $ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}...} $ п.н.п.	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}...}}$ т.н.п. - $\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}...}}$ п.н.п.
$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}n} $	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}n} $ n т.н.п.	$X_{D_{i\text{но}n}}$ т.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}n}}$ т.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}n}}}$ но n т.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}n} $ п.н.п.	$X_{D_{i\text{но}n}}$ п.н.п. (%)	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}n}}$ но n п.н.п.	$X_{\text{КПП}_{D_{i\text{но}n}}}$ но n п.н.п. (%)	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}n} $ т.н.п. - $ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}n} $ п.н.п.	$\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}n}}$ т.н.п. - $\sum \text{КПП}_{D_{i\text{но}n}}$ п.н.п.
$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}общ} $	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}общ} $ общ т.н.п.	100%	$\sum_{g=1}^n \text{КПП}_{D_{ноg}}$ Дно т.н.п.	100%	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}общ} $ общ п.н.п.	100%	$\sum_{g=1}^n \text{КПП}_{D_{ноg}}$ Дно п.н.п.	100%	$ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}общ} $ т.н.п. - $ \sum_{i=1}^n D_{i\text{но}общ} $ п.н.п.	$\sum_{g=1}^n \text{КПП}_{D_{ноg}}$ т.н.п. - $\sum_{g=1}^n \text{КПП}_{D_{ноg}}$ п.н.п.

$\sum_{u=1}^n Y_{u \text{ удерКПН}}$ – сумма удержаний КПН у источника выплат, где u принимает значение от 1 до n ;

$\sum_{u=1}^n Y_{u \text{ уменКПН}}$ – сумма уменьшений КПН, где u принимает значение от 1 до n .

Сумма дохода после налогообложения будет рассчитываться путем уменьшения суммы абсолютного налогооблагаемого дохода на сумму корпоративного подоходного налога, подлежащего перечислению в бюджет:

- если компания осуществляет один вид деятельности, сумма дохода после налогообложения рассчитывается по формуле 4:

$$\sum D_{\text{пно}} = |\sum_{i=1}^n D_{i \text{ но}}| - \sum \text{КПН}_{\text{пу}}, \quad (4)$$

где $\sum D_{\text{пно}}$ – сумма дохода после налогообложения;

- если компания осуществляет несколько видов деятельности дохода после налогообложения рассчитывается по формуле 5:

$$\sum_{i=1}^n D_{i \text{ пно общ}} = |\sum_{i=1}^n D_{i \text{ но общ}}| - \sum \text{КПН}_{\text{пу}}, \quad (5)$$

где $\sum_{i=1}^n D_{i \text{ пно общ}}$ – сумма общего дохода после налогообложения по всем видам деятельности.

Сумма удержаний с корпоративного подоходного налога в Республике Казахстан рассчитывается путем сложения сумм зачета иностранного КПН, удержанного у источника выплаты с дохода в виде выигрыша, вознаграждения, переносимого из предыдущих и текущих налоговых периодов и в соответствии с Налоговым Кодексом (формула 6).

$$\begin{aligned} \sum_{u=1}^n Y_{u \text{ удерКПН}} = & \sum Y_{\text{зач ин удер}} + \sum Y_{\text{выиг удер}} + \sum Y_{\text{т.н.п возн удер}} + \\ & + \sum Y_{\text{п.н.п возн удер}} + \sum Y_{\text{НК удер}} + \sum Y_{\dots \text{ удер}} + \sum Y_{\text{п удер}}, \end{aligned} \quad (6)$$

где $\sum Y_{\text{зач ин удер}}$ – сумма удержанного с КПН, по ранее зачисленного иностранного налога;

$\sum Y_{\text{выиг удер}}$ – сумма удержанного с КПН, у источника выплат с дохода в виде выигрыша;

$\sum Y_{\text{т.н.п возн удер}}$ – сумма удержанного с КПН, у источника выплат с дохода в виде вознаграждения, удержанного в текущем налоговом периоде;

$\sum Y_{\text{п.н.п возн удер}}$ – сумма удержанного с КПН, у источника выплат с дохода в виде вознаграждения, переносимого из предыдущих налоговых периодов;

$\sum U_{\text{НК удер}}$ – сумма удержанного с КПН в соответствии с НК РК;

$\sum U_{\dots \text{удер}}, \sum U_{\text{n удер}}$ – элементы ряда $\sum_{u=1}^n U_{u \text{удерКПН}}$.

Зачисленный иностранный налог – это сумма уплаченных за пределами Республики Казахстан налогов на доходы или идентичного вида подоходного налога с доходов, полученных налогоплательщиком-резидентом из источников за пределами Республики Казахстан, которая зачитывается при уплате корпоративного подоходного налога в Республике Казахстан в соответствии со статьей 223 Налогового кодекса.

КПН, удержанный у источника выплаты с дохода в виде выигрыша – это сумма корпоративного подоходного налога, удержанного в налоговом периоде у источника выплаты с дохода в виде выигрыша, которая в соответствии с пунктом 2 статьи 139 Налогового кодекса уменьшает сумму корпоративного подоходного налога, подлежащего уплате в бюджет.

КПН, удержанный у источника выплаты с дохода в виде вознаграждения, переносимый из предыдущих налоговых периодов – это сумма корпоративного подоходного налога, удержанного у источника выплаты с дохода в виде вознаграждения, и перенесенная из предыдущих налоговых периодов в соответствии с пунктом 3 статьи 139 Налогового кодекса.

КПН, удержанный у источника выплаты с дохода в виде вознаграждения, удержанный в налоговом периоде – это сумма корпоративного подоходного налога, удержанного в налоговом периоде у источника выплаты с дохода в виде вознаграждения, которая в соответствии с пунктом 2 статьи 139 Налогового кодекса уменьшает сумму корпоративного подоходного налога, подлежащего уплате в бюджет.

КПН в соответствии с НК РК – это сумма корпоративного подоходного налога, удержанного у источника выплаты дохода в соответствии со статьей 200 Налогового кодекса².

Для анализа структуры удержаний с корпоративного подоходного налога, автором предлагается аналитическая таблица 3, в которой рассмотрены возможные виды удержаний.

² Правила составления налоговой отчетности (декларации) по корпоративному подоходному налогу (Форма 100.00). Утверждены постановлением Правительства Республики Казахстан от « 8 » ноября 2011 года, № 1310 <http://www.salyk.gov.kz/ru/Taxaccounting/2012g/Pages/kpn12.aspx>

Анализ структуры удержаний с корпоративного подоходного налога

Показатель	Текущий налоговый период (т.н.п.)		Предыдущий налоговый период (п.н.п.)		Отклонение (т.н.п.-п.н.п.)	
	Сумма	Доля в сумме удерж	Сумма	Доля в сумме удерж	Сумма	Процент (%)
$\sum U_{\text{зач ин удер}}$	$\sum U_{\text{зач ин удер т.н.п.}}$	$X_{\text{у зач ин удер т.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{зач ин удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у зач ин удер п.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{зач ин удер т.н.п.}} - \sum U_{\text{зач ин удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у зач ин удер т.н.п.}} (\%) - X_{\text{у зач ин удер п.н.п.}} (\%)$
$\sum U_{\text{выиг удер}}$	$\sum U_{\text{выиг удер т.н.п.}}$	$X_{\text{у выиг удер т.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{выиг удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у выиг удер п.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{выиг удер т.н.п.}} - \sum U_{\text{выиг удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у выиг удер т.н.п.}} (\%) - X_{\text{у выиг удер п.н.п.}} (\%)$
$\sum U_{\text{т.н.п возн удер}}$	$\sum U_{\text{т.н.п возн удер т.н.п.}}$	$X_{\text{у т.н.п возн удер т.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{т.н.п возн удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у т.н.п возн удер п.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{т.н.п возн удер т.н.п.}} - \sum U_{\text{т.н.п возн удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у т.н.п возн удер т.н.п.}} (\%) - X_{\text{у т.н.п возн удер п.н.п.}} (\%)$
$\sum U_{\text{п.н.п возн удер}}$	$\sum U_{\text{п.н.п возн удер т.н.п.}}$	$X_{\text{у п.н.п возн удер т.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{п.н.п возн удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у п.н.п возн удер п.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{п.н.п возн удер т.н.п.}} - \sum U_{\text{п.н.п возн удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у п.н.п возн удер т.н.п.}} (\%) - X_{\text{у п.н.п возн удер п.н.п.}} (\%)$
$\sum U_{\text{НК удер}}$	$\sum U_{\text{НК удер т.н.п.}}$	$X_{\text{у НК удер т.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{НК удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у НК удер п.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{НК удер т.н.п.}} - \sum U_{\text{НК удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у НК удер т.н.п.}} (\%) - X_{\text{у НК удер п.н.п.}} (\%)$
$\sum U_{\dots \text{ удер}}$	$\sum U_{\dots \text{ удер т.н.п.}}$	$X_{\text{у } \dots \text{ удер т.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\dots \text{ удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у } \dots \text{ удер п.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\dots \text{ удер т.н.п.}} - \sum U_{\dots \text{ удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у } \dots \text{ удер т.н.п.}} (\%) - X_{\text{у } \dots \text{ удер п.н.п.}} (\%)$
$\sum U_{\text{п удер}}$	$\sum U_{\text{п удер т.н.п.}}$	$X_{\text{у п удер т.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{п удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у п удер п.н.п.}} (\%)$	$\sum U_{\text{п удер т.н.п.}} - \sum U_{\text{п удер п.н.п.}}$	$X_{\text{у п удер т.н.п.}} (\%) - X_{\text{у п удер п.н.п.}} (\%)$
$\sum_{\text{и}=1}^{\text{н}} U_{\text{удерК ПН}}$	$\sum_{\text{и}=1}^{\text{н}} U_{\text{удерК ПН т.н.п.}}$	100%	$\sum_{\text{и}=1}^{\text{н}} U_{\text{удерК ПН п.н.п.}}$	100%	$\sum_{\text{и}=1}^{\text{н}} U_{\text{удерК ПН т.н.п.}} - \sum_{\text{и}=1}^{\text{н}} U_{\text{удерК ПН п.н.п.}}$	

Таблица 3 «Анализ структуры удержаний с корпоративного подоходного налога» позволит визуализировать и расширенно рассмотреть все удержания, производимые с корпоративного подоходного налога.

В частности, данный анализ позволит:

- изучить каждое удержание с корпоративного подоходного налога;
- рассмотреть динамику изменений каждого удержания с КПП;
- выявить закономерности применения какого-либо удержания;
- принять управленческие решения по назначению дополнительных процедур по законности и правильности использования какого-либо удержания;
- произвести ретроспективный анализ удержаний.

Расчет уменьшений корпоративного подоходного налога производится путем сложения сумм всех уменьшений КПП при применении налоговых льгот, в соответствии с контрактами и налоговым Кодексом (формула 7).

$$\sum_{u=1}^n Y_{уменКПП} = \sum Y_{НКумен} + \sum Y_{налЛумен} + \sum Y_{Кумен} + \sum Y_{...умен} + \sum Y_{пумен}, (7)$$

где $\sum Y_{НКумен}$ – сумма уменьшений КПП в соответствии с НК РК;

$\sum Y_{налЛумен}$ – сумма уменьшений КПП, при применении стандартных налоговый льгот;

$\sum Y_{Кумен}$ – сумма уменьшений КПП, в соответствии с контрактом заключенного с уполномоченным государственным органом по инвестициям до 1 января 2009 года в соответствии с Законом об инвестициях;

$\sum Y_{...умен}$, $\sum Y_{пумен}$ – элементы ряда $\sum_{u=1}^n Y_{уменКПП}$.

Анализ структуры уменьшений корпоративного подоходного налога, которые возможно применить при определении корпоративного подоходного налога к уплате, рассмотрен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ структуры уменьшений корпоративного подоходного налога

Показатель	Текущий налоговый период (т.н.п.)		Предыдущий налоговый период (п.н.п.)		Отклонение (т.н.п.-п.н.п.)	
	Сумма	Доля в сумме удерж	Сумма	Доля в сумме удерж	Сумма	Процент (%)
$\sum Y_{НКумен}$	$\sum Y_{НКуме}$ н т.н.п.	$X_{уНКуме}$ т.н.п. (%)	$\sum Y_{НКумен}$ п.н.п.	$X_{уНКуме}$ п.н.п. (%)	$\sum Y_{НКумен}$ т.н.п. - $\sum Y_{НКумен}$ п.н.п.	$X_{уНКуме}$ т.н.п. (%) - $X_{уНКуме}$ п.н.п. (%)
$\sum Y_{налЛумен}$	$\sum Y_{налЛу}$ мен т.н.п.	$X_{уналЛу}$ мен т.н.п. (%)	$\sum Y_{налЛу}$ мен п.н.п.	$X_{уналЛу}$ мен п.н.п. (%)	$\sum Y_{налЛу}$ мен т.н.п. - $\sum Y_{налЛу}$ мен п.н.п.	$X_{уналЛу}$ мен т.н.п. (%) - $X_{уналЛу}$ мен п.н.п. (%)
$\sum Y_{Кумен}$	$\sum Y_{Кумен}$ т.н.п.	$X_{уКумен}$ т.н.п. (%)	$\sum Y_{Кумен}$ п.н.п.	$X_{уКумен}$ п.н.п. (%)	$\sum Y_{Кумен}$ т.н.п. - $\sum Y_{Кумен}$ п.н.п.	$X_{уКумен}$ т.н.п. - $X_{уКумен}$ п.н.п. (%)
$\sum Y_{...умен}$	$\sum Y_{...умен}$ т.н.п.	$X_{у...умен}$ т.н.п. (%)	$\sum Y_{...умен}$ п.н.п.	$X_{у...умен}$ п.н.п. (%)	$\sum Y_{...умен}$ т.н.п. - $\sum Y_{...умен}$ п.н.п.	$X_{у...умен}$ т.н.п. (%) - $X_{у...умен}$ п.н.п. (%)

Показатель	Текущий налоговый период (т.н.п.)		Предыдущий налоговый период (п.н.п.)		Отклонение (т.н.п.-п.н.п.)	
	Сумма	Доля в сумме удерж	Сумма	Доля в сумме удерж	Сумма	Процент (%)
$\sum Y_{\text{НКумен}}$	$\sum Y_{\text{НКуме}}$ т.н.п.	$X_{\text{НКумен}}$ т.н.п. (%)	$\sum Y_{\text{НКумен}}$ п.н.п.	$X_{\text{НКумен}}$ п.н.п. (%)	$\sum Y_{\text{НКумен}}$ т.н.п. - $\sum Y_{\text{НКумен}}$ п.н.п.	$X_{\text{НКумен}}$ т.н.п. (%) - $X_{\text{НКумен}}$ п.н.п. (%)
$\sum Y_{\text{налЛумен}}$	$\sum Y_{\text{налЛу}}$ мен т.н.п.	$X_{\text{налЛу}}$ мен т.н.п. (%)	$\sum Y_{\text{налЛу}}$ п.н.п.	$X_{\text{налЛу}}$ мен п.н.п. (%)	$\sum Y_{\text{налЛумен}}$ т.н.п. - $\sum Y_{\text{налЛу}}$ п.н.п.	$X_{\text{налЛумен}}$ т.н.п. (%) - $X_{\text{налЛу}}$ п.н.п. (%)
$\sum Y_{\text{Кумен}}$	$\sum Y_{\text{Кумен}}$ т.н.п.	$X_{\text{Кумен}}$ т.н.п. (%)	$\sum Y_{\text{Кумен}}$ п.н.п.	$X_{\text{Кумен}}$ п.н.п. (%)	$\sum Y_{\text{Кумен}}$ т.н.п. - $\sum Y_{\text{Кумен}}$ п.н.п.	$X_{\text{Кумен}}$ т.н.п. (%) - $X_{\text{Кумен}}$ п.н.п. (%)
$\sum Y_{\dots\text{умен}}$	$\sum Y_{\dots}$ умен т.н.п.	$X_{\text{умен}}$... умен т.н.п. (%)	$\sum Y_{\dots\text{умен}}$ п.н.п.	$X_{\text{умен}}$... умен п.н.п. (%)	$\sum Y_{\dots\text{умен}}$ т.н.п. - $\sum Y_{\dots\text{умен}}$ п.н.п.	$X_{\text{умен}}$... умен т.н.п. (%) - $X_{\text{умен}}$... умен п.н.п. (%)
$\sum Y_{\text{пумен}}$	$\sum Y_{\text{пумен}}$ т.н.п.	$X_{\text{пумен}}$ т.н.п. (%)	$\sum Y_{\text{пумен}}$ п.н.п.	$X_{\text{пумен}}$ т.н.п. (%)	$\sum Y_{\text{пумен}}$ т.н.п. - $\sum Y_{\text{пумен}}$ п.н.п.	$X_{\text{пумен}}$ т.н.п. (%) - $X_{\text{пумен}}$ п.н.п. (%)
$\sum_{u=1}^n Y_{u\text{уме}}$ нКПН	$\sum_{u=1}^n Y_u$ уменКПН	100%	$\sum_{u=1}^n Y_{u\text{у}}$ менКПН	100%	$\sum_{u=1}^n Y_{u\text{умен}}$ КПН т.н.п. - $\sum_{u=1}^n Y_{u\text{умен}}$ КПН п.н.п.	

Таблица 4 «Анализ структуры уменьшений корпоративного подоходного налога» позволит визуализировать и расширенно рассмотреть все уменьшения, производимые с корпоративного подоходного налога. В частности, данный анализ позволит:

- изучить каждое уменьшение корпоративного подоходного налога;
- рассмотреть динамику изменений каждого уменьшения КПН;
- выявить закономерности применения какого-либо уменьшения;
- принять управленческие решения по назначению дополнительных процедур по законности и правильности использования какого-либо уменьшения;
- произвести ретроспективный анализ уменьшений.

В целях определения эффективности налогового управления корпоративного подоходного налога менеджерами компании предлагаются формулы для исчисления эффективности, представленные в таблице 5.

**Эффективность налогового управления корпоративного
подходного налога**

№ п/п	Наименование показателя	Формулы	Определения	Примечания
1.	Эффективность налогового управления КПП (ETM – efficiency of tax management)	$ETM = \frac{\sum \text{КПП}_{\text{пу}}}{\sum \text{КПП}_{\text{Дно}}}$	Сумма КПП подлежащего уплате по одному виду деятельности, разделенную на сумму начисленного КПП	если $ETM = 1$ – не эффективная система управления КПП; если $0,7 > ETM > 1$ – малая эффективность система управления КПП; если $0,4 > ETM > 0,7$ – средняя эффективность система управления КПП; если $0 > ETM > 0,4$ – высокая эффективность система управления КПП; если $AETI \leq 0$ – компания не получила доход.
2.	Эффективность общего налогового управления КПП (ETTM – efficiency of total tax management)	$ETTM = \frac{\sum \text{КПП}_{\text{пу}}}{\sum_{g=1}^n \text{КПП}_{\text{гДно}}}$	Сумма КПП подлежащего уплате по нескольким видам деятельности, разделенную на общую сумму начисленного КПП по всем видам деятельности	если $ETM = 1$ – не эффективная система управления КПП; если $0,7 > ETM > 1$ – малая эффективность система управления КПП; если $0,4 > ETM > 0,7$ – средняя эффективность система управления КПП; если $0 > ETM > 0,4$ – высокая эффективность система управления КПП; если $AETI \leq 0$ – компания не получила доход.
3.	Эффективное управление уменьшениями и удержаниями с КПП (EMRD – effective management of reduction and deduction)	$EMRD = \frac{\sum_{i=1}^n \text{УуудерКПП} + \sum_{i=1}^n \text{УууменКПП}}{\sum \text{КПП}_{\text{Дно}} (\sum_{g=1}^n \text{КПП}_{\text{гДно}})}$	Сумма удержаний с КПП плюс сумма уменьшений КПП, разделенная на сумму начисленного КПП	

Таблица 5 «Эффективность налогового управления корпоративного подоходного налога» позволит определить:

- эффективность налогового управления корпоративного подоходного налога путем разделения суммы КПП, подлежащего уплате по одному виду деятельности, на сумму начисленного КПП;
- эффективность общего налогового управления КПП путем разделения суммы КПП, подлежащего уплате по нескольким видам деятельности, на общую сумму начисленного КПП по всем видам деятельности;
- эффективное управление уменьшениями и удержаниями с КПП путем разделения суммы удержаний с КПП плюс сумма уменьшений КПП, на сумму начисленного КПП.

Определив результат расчетов эффективности налогового управления, можно сопоставить с измерительной графой, предложенной в графе «Примечание».

Используемые источники

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изменениями и дополнениями на 01.01.2012), С. 357, <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/Pages/default.aspx>
2. Правила составления налоговой отчетности (декларации) по корпоративному подоходному налогу (Форма 100.00). Утверждены постановлением Правительства Республики Казахстан от «8» ноября 2011 года, № 1310 <http://www.salyk.gov.kz/ru/Taxaccounting/2012g/Pages/kpn12.aspx>

Казаченко Л. Д.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Институциональные ориентиры развития предпринимательства в регионах России

В статье анализируются современное состояние институциональных ориентиров развития малого предпринимательства в регионах РФ, исходя из необходимости сочетания интересов, как государства, так и субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство; инвестиционный и бизнес-климат; регионы; индекс; рейтинг.

Institutional reference points of development of business in regions of Russia

In article are analyzed a current state of institutional reference points of development of small business in regions of the Russian Federation, proceeding from need of a combination of interests, both the states, and subjects of business.

Keywords: business; investment and business climate; regions; index; rating.

Определение институциональных ориентиров развития малого предпринимательства в регионах РФ должно предусматривать необходимость соблюдения интересов государства и субъектов малого и среднего предпринимательства с учетом состояния инвестиционного климата и бизнес климата региональной экономики.

В настоящее время регулирование и поддержка малого предпринимательства предполагает стимулирование развития предпринимательства государством для достижения определенных целей и в соответствии с определенными принципами осуществления такой поддержки. При этом, на наш взгляд, важно, в первую очередь, осуществлять не столько прямую поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, сколько создавать благоприятный предпринимательский климат в регионах РФ, который пока находится на достаточно низком уровне.

Как совершенно справедливо отмечает Хейфец Б., задача улучшения инвестиционного климата для российской экономики является центральной. Об этом постоянно пишут российские и зарубежные

эксперты, неоднократно заявляли российские руководители ¹. Важность решения этой задачи особо обозначалась на недавних авторитетнейших экономических форумах ².

С 2003 года специалисты Всемирного банка и Международной финансовой корпорации ежегодно оценивают рейтинг условий ведения бизнеса и публикуют его в соответствующем докладе (Doing Business). Хотя этот рейтинг имеет определённую субъективную составляющую, он признаётся во всех государствах мира, является ориентиром для национальной экономической политики и учитывается предпринимателями зарубежных стран в процессе принятия инвестиционных решений.

В таблице 1 ³ мы приведены результаты рейтинга условий ведения бизнеса в крупнейших развивающихся странах мира ⁴.

Таблица 1

**Рейтинг условий ведения бизнеса в России и других странах в 2012 году
(среди 183 стран мира)**

Оценочные категории	Россия	Китай	Азербайджан	Аргентина	Вьетнам	Белоруссия	Казахстан
Качество среды развития предпринимательства (в целом)	120 (96)	91 (93)	66 (99)	113 (101)	98 (104)	69 (129)	47 (63)
Создание новых компаний	111 (33)	151 (128)	18 (96)	146 (106)	103 (97)	9 (148)	57 (40)
Получение разрешения на строительство	178 (163)	179 (153)	172 (162)	169 (125)	67 (25)	44 (84)	147 (119)
Защита инвесторов	111 (60)	97 (83)	24 (118)	111 (99)	166 (170)	79 (142)	10 (46)
Простота уплаты налогов	105 (98)	122 (168)	81 (136)	144 (161)	155 (120)	156 (175)	13 (66)
Доступность кредитов	98 (159)	67 (101)	48 (21)	67 (48)	24 (83)	98 (117)	78 (48)
Условия для экспорта и импорта	160 (143)	60 (38)	170 (158)	102 (71)	68 (75)	152 (113)	176 (172)

¹ Хейфец Б. Климат для предпринимателей//Прямые инвестиции. № 3(119) 2012. С. 42–45.

² Путин В.В. Выступление на инвестиционном форуме «Россия–2012» [http://premier.gov.ru/events/news/17938/].

Медведев Д.А. Выступление на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России 24 января 2012 г. [http://kremlin.ru/]

³ Doing Business. 2007. Washington: The World Bank. 2006. P. 119–162; Doing Business. 2012. Washington: The World Bank. 2011. P. 77–139.

⁴ Прим. автора в скобках указано место в рейтинге 2007 года среди 181 страны.

Так, например, Казахстан планировал присоединиться к группе 50 стран с самым благоприятным инвестиционным климатом к 2020 году, а фактически достиг этой цели уже в 2012 году. Белоруссия планировала войти в группу 30 стран с наиболее благоприятным для бизнеса климатом и приближается к этой цели. У Казахстана и Белоруссии положение в рейтинге значительно лучше, чем у России. Поэтому России для решения поставленной задачи – (подняться со 120 места на 20 место⁵), нужно будет только догонять многие другие страны, но идти к этой цели более быстрыми темпами, чем они.

Глубокий научный интерес вызывают также исследования инвестиционного климата и бизнес климата, проводимые российскими экспертами по отдельным регионам России. Так, согласно, проведенному очередному раунду опроса представителей российского бизнеса в сентябре 2012 года⁶, сводный индекс деловой среды Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) находится в негативной зоне, хотя в сравнении с положением в августе наметились некоторые сдвиги в сторону улучшения – с 45,7 пункта до 47,7 пункта. В августе продолжалось торможение некоторых макроэкономических показателей, таких как показатели промышленного производства, зафиксированное индексом деловой среды. Некоторое улучшение по сводным оценкам в сентябре может стать основанием для сдержанного оптимизма. Отрицательной остается субъективная оценка делового климата уже в течение 9 месяцев, однако здесь также имеют место небольшие позитивные изменения: в августе – 39,2 пункта, в сентябре – 45,1 пункта.

Значение индекса социальной и инвестиционной активности находится в слабopоложительной зоне – 50,4 пункта. Немного снизилась доля компаний, которые занимаются реализацией инвестиционных проектов (менее 50% опрошенных). Более половины компаний осуществляли наём новых работников – 61,1%, одновременно снова увеличилась доля компаний, которые заявили о некотором сокращении сотрудников – 27,8%.

В таблице 2 приведены агрегированные данные по индексу деловой среды (по оценкам РСПП) за июль–сентябрь 2012 года.

Анализ в региональном аспекте показал, что при прочих равных условиях наиболее пессимистичная оценка делового климата дана ком-

⁵ Прим.автора. Именно такую задачу поставил Путин В.В. по итогам проведенного международного форума. Путин В.В. Выступление на инвестиционном форуме «Россия–2012» [<http://premier.gov.ru/events/news/17938/>].

⁶ Индекс деловой среды в сентябре 2012 года по данным РСПП РФ [<http://xn--o1aabe.xn--p1ai/library/view/62?s=5>].

Таблица 2

**Агрегированные данные по индексу деловой среды (по оценкам РСПП)
за июль–сентябрь 2012 года**

Наименование индекса	июль	август	сентябрь
Индекс рынка производимой продукции	47,8	47,6	51,7
Индекс логистики и инфраструктуры	44,1	44,6	45,8
Индекс B2B	47,3	46,3	48,8
Индекс B2G etc.	50,6	47,7	52,1
Индекс Финансовых рынков	37,6	38,7	40,0
Индекс личной оценки делового климата	37,0	39,2	45,1
Индекс инвестиционной и социальной активности	49,4	55,5	50,4
Индекс деловой среды (РСПП)	44,8	45,7	47,7

паниями Уральского федерального округа, наиболее оптимистичная – Северо-Западного федерального округа.

Аналогичный опрос регулярно проводится ассоциацией предпринимателей «Опора России». В основном он рассчитан на анализ ситуации в регионах и позволяет выявить основные тенденции и возможности развития малого и среднего предпринимательства в нашей стране. Кроме того он является исследовательским проектом, выполняемым Евразийским институтом конкурентоспособности и консультационной компанией «Группа стратегических партнеров» по заказу ассоциации «Опора России». Согласно данным проведенного последнего исследования за период 2010–2011 гг. ⁷, безусловным лидером по всем рассматриваемым в рейтинге ассоциации «Опора России» показателям стала Московская область. Не менее значимые результаты были продемонстрированы Краснодарским краем и Челябинской областью. Если в Краснодаре предпринимательство развивается достаточно успешно благодаря сложившейся годами инфраструктуре и благоприятному геоэкономическому положению, то в Челябинской области активное развитие предпринимательства в последние годы,

⁷ Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2010–2011/Результаты исследовательского проекта [<http://opora.ru/legal/analysis>].

многие эксперты связывают с активной политикой региональных властей, что безусловно способствует поддержке малого бизнеса.

Лидерство Московской области в первую очередь, обусловлено близостью к столичной агломерации, а также наличием стабильной ценовой политики по основным группам товаров. Не менее существенным фактором является и достаточно емкий рынок труда, а также наличие на нем высококвалифицированных кадров в условиях жесткой конкуренции. Совокупность данных факторов обеспечивает успешное развитие предпринимательства в Московской области, а также позволяет год от года снижать издержки предпринимателей.

В целом, как отмечают предприниматели, рассмотренные результаты рейтинга являются полезными инструментами, с помощью которых можно выявить сильные и слабые стороны бизнес климата в регионах, разработать специальные программы и формировать политику развития предпринимательства. В основе приведенного рейтинга лежат результаты крупномасштабного опроса, проведенного среди руководства предприятий, относящихся к малому и среднему бизнесу и среди индивидуальных предпринимателей. Рейтинг регионов составлен на основе индекса условий развития малого и среднего бизнеса, включающего 5 элементов, включая показатели недвижимости и инфраструктуры; людских ресурсов; финансовых ресурсов; административного климата и безопасности; системы поставщиков. Эти элементы включают индикаторы, представляющие собой данные, которые были получены при опросе более чем 6 000 респондентов, при этом упор делался на малое и среднее предпринимательство производственной сферы.

В этой связи считаем, что важнейшим элементом и даже базой научных исследований в области оптимизации институциональной среды предпринимательства должны стать независимые рейтинговые оценки качества инвестиционного климата и бизнес климата, а также материалы, представленные в правительственных докладах. С нашей точки зрения, доклады Правительства РФ должны были не только служить основой анализа процессов, связанных с развитием малого и среднего предпринимательства, но и выявлять и устранять основные барьеры, препятствующие развитию таких субъектов.

Какатунова Т. В.

*доктор экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ»», филиал (г. Смоленск)*

Жужгина И. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ»», филиал (г. Смоленск)*

Модели для системного анализа региональных инновационных процессов

Определены особенности моделирования региональных инновационных процессов. Предложена трехуровневая когнитивная модель региональной инновационной системы Смоленской области, отличающаяся использованием нового вида нечеткой когнитивной карты.

Ключевые слова: региональные инновационные процессы, когнитивная модель.

Model for systems analysis of regional innovation

The features of modeling regional innovation processes. Proposed a three-level cognitive model of regional innovation system Smolensk region, characterized by the use of a new kind of fuzzy cognitive map.

Keywords: regional innovation processes, cognitive model.

Эффективность управления инновационной деятельностью в регионе определяется реализацией стратегического подхода к разработке инновационных программ и конкретных мероприятий, направленных на развитие основных элементов региональной инновационной среды, а также установлением четких взаимосвязей с целевыми ориентирами программ социально-экономического развития региона. Как показывает практика разработка и реализация как социально-экономических, так и инновационных региональных стратегий развития требует значительных инвестиционных и иных ресурсов. При этом внесение существенных изменений на этапе реализации указанных стратегий и программ представляется достаточно затруднительным. В связи с этим возникает потребность в выборе и применении инструмента моделирования инновационной деятельности в регионе, в качестве которого можно рассмотреть

многоуровневые когнитивные модели, представляющие собой разновидностью математических моделей для описания сложной системы в виде множества концептов, отображающих ее системные факторы, и выявления причинно-следственных отношений между ними с учетом воздействия на эти факторы или изменения характера отношений. Как представляется, использование данного математического аппарата на основе определения взаимного влияния показателей реализации стратегий социально-экономического развития региона, инновационных стратегий развития региона и стратегий развития региональной инновационной инфраструктуры, позволит в итоге сформировать перечень конкретных мероприятий, характеризующихся необходимой силой воздействия на целевые показатели инновационного развития региона и, соответственно, показатели эффективности инновационной и социально-экономической стратегий развития региона ¹.

Анализ показывает, что результативность применения существующих методов построения когнитивных карт в качестве моделей слабо сложных систем определяется возможностями наглядного представления изучаемой системы и моделирования в условиях отсутствия статистической информации о состояниях системы. Важнейшим направлением развития методов когнитивного моделирования является использование методов нечеткой логики ². В соответствии с данным подходом связи между концептами исследуемой системы представляются в виде термов нечетких множеств. Однако существующие процедуры когнитивного моделирования при использовании процедур нечеткой логики не учитывают ряд особенностей инновационной деятельности в регионах. Первая особенность связана с необходимостью определения таких традиционных системных показателей, как консонанс, диссонанс, взаимное влияние и т.д. Вторая особенность вызвана тем, что связи между концептами изменяются во времени, при этом может поменяться не только значение, но и характер влияния. Для учета первой особенности моделирования инновационной деятельности предлагается новая разновидность нечетких когнитивных карт, отличающаяся тем, что отношения влияния между концептами представлены нечеткими множествами; для решения задачи аккумуляции влияния нескольких входных концептов на один выходной концепт, а также для определения опосредованного влияния концеп-

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В. Нечеткие когнитивные модели региональных инновационных систем // Интеграл. 2011. № 2 (58). С. 16–18.

² Круглов В.В., Дли М.И., Голунов Р.Ю. Нечеткая логика и искусственные нейронные сети. М.: Физматлит, 2001.

тов друг на друга используется интервальный метод с реализацией операций над интервалами α -уровней нечетких множеств, представляющих состояния концептов и отношения их влияния друг на друга; системные характеристики нечеткой когнитивной карты определяются на основе транзитивно замкнутой матрицы взаимовлияний, элементы которой представляют нечеткие множества, заданные на областях положительных и отрицательных значений базовых множеств. Для учета второй особенности (изменение во времени связей между концептами) при анализе динамики построенной модели предлагается использовать следующие модифицированные выражения:

$$K_j(t+1) = K_j(t) \oplus \sum_{i=1}^N \text{sign}(\Delta K_i(\Delta t)) \tilde{w}_{ij} \otimes \Delta K_i(\Delta t), \quad (1)$$

$$K_j(t+1) = K_j(t) \oplus \sum_{i=1}^N \tilde{w}_{ij}(\Delta K_i(\Delta t), t) \otimes \Delta K_i(\Delta t), \quad (2)$$

где K_i и K_j – значения i -го и j -го узлов (концептов) когнитивной карты, \tilde{w}_{ij} – вес влияния концептов K_i и K_j друг на друга; $t, t+1$ – дискретные моменты времени; N – число концептов; sign – функция знака, \oplus и \otimes – операции аддитивной и мультипликативной свертки соответственно.

Выражение (1) используется для описания связей, характер которых изменяется во времени. Выражение (2) учитывает сложные типы связей, величина и характер которых зависит от значений выходного концепта.

Рассмотрим особенности построения и анализа трехуровневой когнитивной модели управления инновационными процессами в региональном промышленном комплексе (РПК) Смоленской области, приведенной на рисунке 1, в виде совокупности трех взаимосвязанных когнитивных карт: карты социально-экономического развития Смоленской области; карты инновационной деятельности в РПК Смоленской области и карты развития инновационной инфраструктуры РПК Смоленской области (концепты a_i, e_j, c_i соответственно). Список концептов когнитивной модели управления инновационными процессами в РПК Смоленской области был сформирован в результате опроса и согласования мнений группы экспертов, в которую были включены сотрудники профильных подразделений Администрации Смоленской области, а также представители промышленных предприятий и ряда других субъектов инновационной деятельности. Также с применением процедур экспертного опроса были определены отношения влияния между концептами нечеткой когнитивной карты, представленные в виде нечетких множеств.

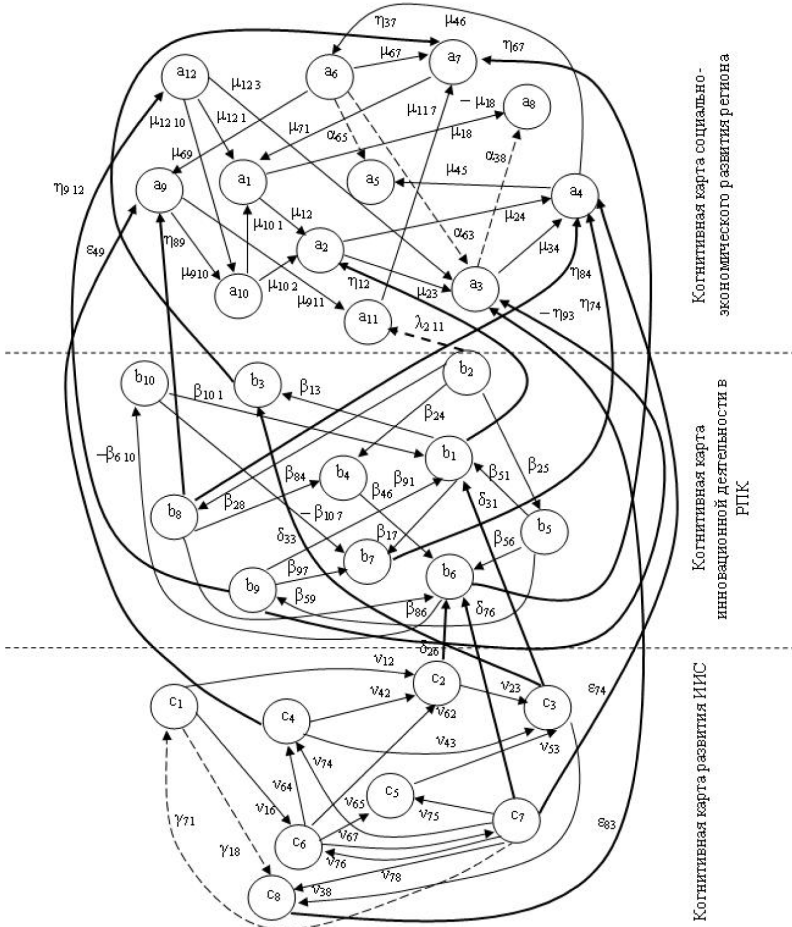


Рис. 1. Трехуровневая когнитивная модель управления инновационными процессами в РПК Смоленской области

(где – конценты (узлы) карты социально-экономического развития Смоленской области: a_1 – объем регионального промышленного производства; a_2 – объем ВРП; a_3 – поступление в бюджет; a_4 – уровень занятости; a_5 – уровень доходов населения; a_6 – затраты на образование; a_7 – уровень конкурентоспособности регионального продукта; a_8 – показатели состояния окружающей среды; a_9 – уровень инновационной активности; a_{10} – объем инвестиций; a_{11} – рентабельность продукции/услуг; a_{12} – уровень налогов; **конценты карты инновационной деятельности в РПК Смоленской области:** b_1 – объем выпуска наукоемкой продукции предприятиями РПК; b_2 – объем инвестиций в инновации; b_3 – доля инновационной продукции в общем объеме производства; b_4 – инновационный потенциал

РПК; b_3 – степень реализации инновационного потенциала РПК; b_6 – уровень конкурентоспособности инноваций РПК; b_7 – занятость на предприятиях, которые осуществляют НИОКР и НИР; b_8 – уровень подготовки инновационных кадров; b_9 – меры бюджетного стимулирования инноваций; b_{10} – объем заимствованных инноваций; – **концепты карты развития инновационной инфраструктуры РПК Смоленской области**: c_1 – общий объем инвестиций в инновационную инфраструктуру РПК; c_2 – потенциал инновационной инфраструктуры РПК; c_3 – количество идей, доведенных до уровня конкретных инновационных проектов в результате поддержки организаций инновационной инфраструктуры РПК; c_4 – скорость передачи и распространения инноваций в РПК; c_5 – широта охвата этапов инновационного процесса предприятиями инновационной инфраструктуры РПК; c_6 – степень развития механизмов взаимодействия элементов инновационной инфраструктуры РПК при сопровождении и реализации инновационных проектов; c_7 – уровень виртуализации инновационной инфраструктуры; c_8 – рентабельность предприятий инновационной инфраструктуры; – $\mu, \beta, \eta, \nu, \delta, \varepsilon$ – **стационарные связи между концептами соответствующих карт**; α, λ, γ – **изменяющиеся связи между концептами соответствующих карт**).

Учитывая инновационный потенциал региона для Смоленской области в качестве стратегического направления развития инновационной сферы можно рекомендовать ориентацию на подготовку инновационных кадров на основе использования современных информационно-коммуникационных технологий. С учетом указанных стратегических ориентиров можно сформировать перечень целевых концептов когнитивной модели, к которым следует отнести: a_2 – объем ВРП; a_3 – поступление в бюджет; a_4 – уровень занятости; b_1 – объем выпуска наукоемкой продукции предприятиями РПК; c_8 – рентабельность предприятий инновационной инфраструктуры.

Анализ когнитивной модели управления инновационными процессами в РПК Смоленской области, проведенный с помощью информационно-аналитической системы поддержки принятия решений по формированию и управлению инновационной инфраструктурой региона, и расчет системных показателей (взаимного консонанса, диссонанса, положительного и отрицательного влияния концептов друг на друга и на систему в целом) показывает, что рассматриваемая система в целом не содержит лишних элементов и является сбалансированной, т.е. выбранные инновационные стратегические ориентиры согласованы со стратегией социально-экономического развития региона и обеспечат повышение эффективности инновационной деятельности в регионе. В результате анализа данных, полученных с помощью информационно-аналитической системы поддержки принятия решений по формированию и управлению инновационной инфраструктурой региона, были определены концепты, оказывающие наибольшее влияние на целевые концепты (таблица 1).

Влияние концептов на целевые концепты

Целевые концепты	Концепты, оказывающие наибольшее влияние
a_2 – объем ВРП	b_1 – объем выпуска наукоемкой продукции предприятиями РПК; b_5 – степень реализации инновационного потенциала РПК; b_8 – уровень подготовки инновационных кадров;
a_3 – поступление в бюджет	a_7 – уровень конкурентоспособности регионального продукта; a_9 – уровень инновационной активности; b_3 – доля инновационной продукции в общем объеме производства; c_8 – рентабельность предприятий инновационной инфраструктуры
a_4 – уровень занятости	a_9 – уровень инновационной активности; b_8 – уровень подготовки инновационных кадров; b_9 – меры бюджетного стимулирования инноваций; c_7 – уровень виртуализации инновационной инфраструктуры
b_1 – объем выпуска наукоемкой продукции предприятиями РПК	a_6 – затраты на образование; a_9 – уровень инновационной активности; b_5 – степень реализации инновационного потенциала РПК; c_3 – количество идей, доведенных до уровня конкретных инновационных проектов
c_8 – рентабельность предприятий инновационной инфраструктуры	a_6 – затраты на образование; b_5 – степень реализации инновационного потенциала РПК; b_6 – уровень конкурентоспособности инноваций РПК; c_7 – уровень виртуализации инновационной инфраструктуры

Для того, чтобы повлиять на значение целевых концептов, необходимо, в первую очередь, воздействовать на концепты, оказывающие на них наибольшее влияние.

В связи с этим следует подобрать такое значение концептов, влияющих на целевые концепты (сила влияния формируется путем воздействия на него комплексом мероприятий, сформированных в рамках программы инновационного развития региона), которое обеспечит наибольшее значение соответствующего целевого концепта. Когнитивная карта позволяет анализировать влияние концептов друг на друга при изменении силы воздействия. Поэтому сформировав перечень концептов, влияющих на целевые концепты, и определив мероприятия и их интенсивность для воздействия на данные концепты, можно проанализировать как изменятся значения целевых концептов и в случае необходимости скорректировать набор и характеристики программных мероприятий в инновационной сфере. Это позволит разработать набор мероприятий с необходимой силой воздействия на целевые показатели инновационного развития региона и, соответственно, показатели эффективности программы инновационного развития региона, а также рационально распределить бюджет между всеми мероприятиями программы.

Карпов А. В.

*аспирант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ»», филиал (г. Смоленск)*

Елизарьев В. Е.

*доктор экономических наук, профессор,
Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева*

Тюкаев Д. А.

*кандидат экономических наук,
Российский химико-технологический
университет им. Д. И. Менделеева*

Система стратегий инновационного развития энергоресурсосберегающей цепи поставок чайной продукции

Предложена система стратегий инновационного развития энергоресурсосберегающей цепи поставок чайной продукции. Разработана методика выбора указанных стратегий, отличающаяся применением предложенных показателей, характеризующих качество используемого сырья, готовность энергоресурсосберегающей цепи поставок чайной продукции воспринимать новшества, а также ее кадрово-технологический потенциал.

Ключевые слова: стратегия инновационного развития, цепь поставок чайной продукции, инновационный потенциал.

System of innovation development strategy Energy Saving supply chain of tea products

The system of innovation development strategy Energy Saving supply chain of tea products. The method for selection of these strategies, different application of the proposed indicators of the quality of raw materials, supply chain readiness Energy Saving tea products take innovation, as well as its human and technological potential.

Keywords: strategy of innovative development, supply chain, tea products, innovative potential.

В настоящее время одной из важнейших задач, связанных с развитием российского промышленного комплекса в стратегической пер-

спективе, является повышение конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий на основе роста эффективности использования имеющегося промышленного потенциала¹. В тоже время существует ряд факторов, сдерживающих активное развитие промышленных предприятий, в числе которых высокая степень износа оборудования, незначительная доля используемых инновационных технологий, низкий уровень инновационной составляющей в конечной продукции, проблемы с кадровой обеспеченностью и другие.

В данных условиях повышение конкурентоспособности российской промышленности возможно в случае кардинального преобразования ее технологической и товарной составляющих на основе разработки и внедрения инноваций. В значительной степени сказанное относится к пищевой промышленности, включающей в качестве одного из видов экономической деятельности производство чая и кофе, развитие которых особенно важно с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности и стабильного социально-экономического развития Российской Федерации. Так, в соответствии с Государственной программой Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» к 2020 г. производительность труда в пищевой и перерабатывающей промышленности должна вырасти на 200%, т.е. составить 4,0 млн. рублей/чел.

Исследование процессов формирования потребительской ценности конечной продукции и, соответственно, конкурентоспособности предприятий, осуществляющих производство чая и кофе, позволяет заключить, что достижение указанных значений показателей возможно только в случае согласованных решений по формированию стратегических конкурентных преимуществ на всех предприятиях цепи поставок чайной продукции, включая предприятия, производящие сырье, осуществляющие его переработку и реализацию готовой продукции. В этом случае актуальным становится вопрос о применении комплексного подхода к управлению инновационными процессами объединенных в вертикально-интегрированные цепи промышленных предприятий.

Анализ российского рынка чая, позволяет сделать вывод о его постепенном насыщении при постоянном незначительном увеличении производства и потребления чая. Собственное производство чайной продукции в РФ осуществляется в Краснодарском крае и составляет в последние годы не более 1% от общих потребностей российского рын-

¹ Дли М.И., Какатунова Т.В., Петрушко И.Н. Оценка инновационного потенциала предприятия: эксергетический подход // Интеграл. 2010. №6 (56). С. 46–47.

ка. Учитывая высокий уровень конкуренции на данном рынке, отечественным производителям первичного чайного сырья для дальнейшего развития необходима реализация эффективных мер по стимулированию инновационной деятельности и интеграционных процессов, что позволит контролировать конкурентоспособность продукции на всех этапах ее производства и учитывать специфические особенности производства российского чая, связанные как с природно-климатическими условиями, так и с уникальными свойствами получаемого продукта.

Обеспечить согласованность и эффективность инновационных процессов вертикально-интегрированных предприятий, учитывая их разнообразие и распределенность во времени и пространстве, можно в случае реализации стратегического подхода к инновационному развитию всей цепи ². В связи с этим была разработана система стратегий инновационного развития энергоресурсосберегающей цепи поставок чайной продукции, которая включает 12 типов стратегий (таблица 1).

Таблица 1

Характеристика стратегий инновационного развития энергоресурсосберегающей цепи поставок чайной продукции

Тип стратегии	Характеристика стратегии
стратегия нисходящей «инновационной лестницы» (№ 4)	активная инициация инновационных идей на основе изучения потребительских предпочтений; передача инновационной инициативы от каждого последующего к предшествующему звену цепи
стратегия восходящей «инновационной лестницы» (№ 12)	инициатором инноваций в цепи являются производители первичного чайного сырья; передача инновационной инициативы от предыдущего к последующим звеньям
стратегия инновационной сети (№ 1)	формирование сети инновационных центров и научно-исследовательских подразделений предприятий цепи, между которыми распределяются отдельные инновационные задачи и этапы разработки инноваций
стратегия сквозных ресурсосберегающих инноваций (№ 11)	концентрация усилий на внедрении инновации, направленных на повышение эффективности использования энергетических и иных ресурсов
стратегия локальных улучшений (№ 6)	реализация инноваций, предполагающих небольшие совершенствования бизнес-процессов и улучшение отдельных характеристик продукции
стратегия глобальной международной интеграции (№ 9)	ориентация на коммерциализацию инноваций, направленных на модернизацию основных бизнес-процессов во всех звеньях цепи при кооперации с международными производителями и промежуточными потребителями продукции

² Какатунова Т.В., Мешалкин В.П. Выбор инновационной стратегии развития регионального промышленного комплекса//Транспортное дело России. 2011. № 3.С. 3–96.

Продолжение таблицы 1

инновационная стратегия маркетингового рывка (№ 5)	активизация деятельности по разработке и коммерциализации инноваций, направленных на освоение новых рынков и продвижение продукции
стратегия восстановления традиций (№ 10)	ориентация на инновации, позволяющие восстановить традиционные способы производства и обработки чайного сырья
стратегия сквозных логистических инноваций (№ 7)	концентрация усилий на разработке и внедрении восходящих и нисходящих инноваций, направленных на минимизацию логистических издержек во всех звеньях
стратегия сквозных «зеленых» (экологических) инноваций (№ 8)	концентрация усилий на разработке и внедрении восходящих и нисходящих инноваций, направленных на минимизацию экологической нагрузки производственно-технологических процессов на окружающую природную среду
стратегия оперативно-адаптационных инноваций (№ 2)	формирование системы оперативной консолидации ресурсов для разработки и реализации инноваций, связанных с адаптацией характеристик продукции при изменении потребительских предпочтений
стратегия сквозных инноваций в соответствии с принципами «бережливого производства» (№ 3)	ориентация на разработку и реализацию инноваций, направленных на минимизацию потерь и оптимизацию производственно-технологических процессов

Определение стратегии инновационного развития соответствующей энергоресурсосберегающей цепи поставок чайной продукции предполагается осуществлять на основе анализа значений следующих коэффициентов:

- 1) коэффициент, характеризующий качество используемого сырья, что позволяет определить вариативность и глубину инноваций, направление и масштаб привлечения звеньев цепи поставок чайной продукции к их коммерциализации;
- 2) коэффициент, характеризующий готовность цепи поставок чайной продукции воспринимать новшества, что определяет особенности взаимодействия предприятий при реализации инновационных процессов и их заинтересованность в инновационных разработках;
- 3) коэффициент, характеризующий кадрово-технологический потенциал предприятий, показывающий наличие ресурсов для разработки и внедрения инноваций.

Для выбора конкретной стратегии инновационного развития энергоресурсосберегающей цепи поставок чайной продукции предлагается использовать модель, приведенную на рисунке 1, где цифрами от 1 до 12 обозначены стратегии инновационного развития вертикально-интегрированных предприятий (таблица 1), «В», «С» и «Н» – высокое, среднее и низкое значение отдельного коэффициента предложенных групп.

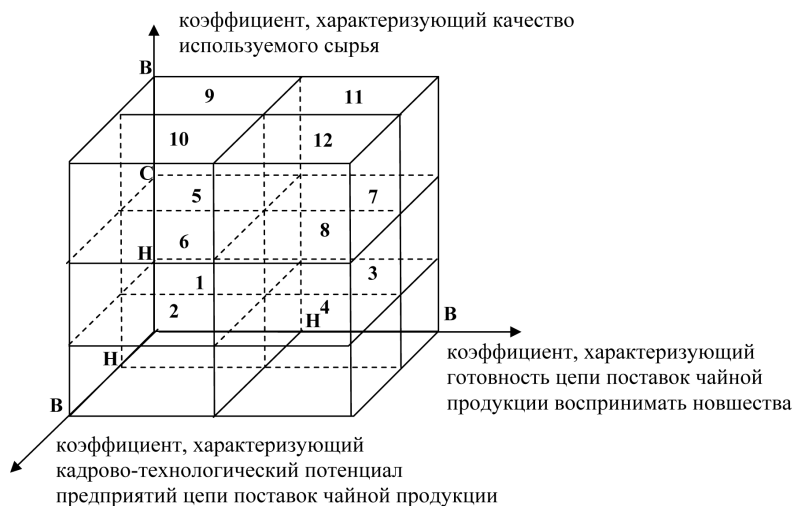


Рис. 1. Модель выбора стратегии инновационного развития энергоресурсосберегающей цепи поставок чайной продукции

Выбор стратегии инновационного развития энергоресурсосберегающей цепи поставок чайной продукции должен сопровождаться разработкой системы мониторинга для контроля значений коэффициентов, характеризующих особенности инновационного развития вертикально-интегрированных предприятий их целевыми значениями. При выявлении отклонений значений указанных показателей осуществляется корректировка стратегии инновационного развития цепи поставок чайной продукции.

Очевидно, что разработка соответствующей стратегии инновационного развития цепи поставок чайной продукции потребует выбора типа организационной структуры, характеризующего процедуры и специфику организации взаимодействия предприятий цепи поставок чайной продукции для обеспечения согласованности действий в ходе реализации инновационных процессов, в том числе сквозного характера, и консолидации имеющихся инновационных ресурсов.

При этом может быть предусмотрена возможность кооперации на отдельных этапах вертикально-интегрированной цепи с производителями кофе.

Киселева О. Н.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Этапы становления и развития рыночной модели сберегательно-инвестиционной деятельности российских домохозяйств

В статье рассматривается исторический процесс становления и развития рыночной модели сберегательно-инвестиционной деятельности российских домохозяйств и его основные этапы.

Ключевые слова: домашние хозяйства, сберегательно-инвестиционная деятельность населения, структура личных сбережений, нефинансовые и финансовые инвестиции.

Stages of formation and development of market model of savings and investment activity of the Russian households

In article historical process of formation and development of market model of savings and investment activity of the Russian households and its main stages is considered.

Keywords: house farms, savings and investment activity of the population, structure of personal savings, non-financial and financial investments.

Одной из ключевых проблем развития российской экономики является формирование цивилизованной, стабильной и надежной рыночной модели финансовой деятельности населения. Мировой опыт показывает, что без решения данной проблемы устойчивое развитие экономики практически невозможно.

Между тем, если в сильных экономиках, благодаря высокоразвитому кредитно-финансовому механизму, личные (частные) сбережения глубоко интегрированы в кругооборот денежных доходов, то для России формирование рыночной модели финансовой деятельности населения — качественно новая проблема. В отличие от развитых стран, где принципы и формы финансовой деятельности населения являются результатом исторического развития капиталистической системы хозяйства, у нас формирование рыночной модели сберегательно-инвестиционной деятельности происходит в условиях трансформационного перехода от плана к рынку.

Пошло третье десятилетие с того момента, когда Россия взяла курс на рыночное преобразование экономики. За этот период оно прошло ряд особых исторических этапов:

I этап – 1991–1998 гг., главным содержанием которого служат уничтожение социалистических принципов и форм хозяйствования и жизнедеятельности и стихийное, неуправляемое государством, развитие рыночных отношений и институтов. Центральным событием этого периода является кризис 1998 г.

II этап – 1999–2008 гг., содержанием которого служит посткризисное оживление экономики (1999–2004 гг.), переросшее в экономический бум (2005–2008 гг.), сопровождающиеся усилением роли государства в социально-экономическом развитии страны. Завершается II этап, как и I – финансово-экономическим кризисом 2008 г. – первой половины 2009 г.

III этап – 1-я половина 2009 г. – настоящее время, главная суть которого – преодоление последствий финансово-экономического кризиса и создание условий для перехода к инновационной модели экономики.

Каждому этапу присуща своя модель финансовой деятельности населения. Шоковый, одномоментный переход к рынку в начале 90-ых годов прошлого века, лишив предприятия и население привычных условий работы и жизни, поставил их на грань выживания. В 1992 г. обвалились все основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения. Реальнее располагаемые денежные доходы сократились на 47,5%. Реальная начисленная заработная плата – на 33%, реальные денежные доходы – на 47%, размер назначенных месячных пенсий – на 48%. Численность бедного населения, чьи денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, составляла почти 50 млн. чел., 33,5% от общей численности населения¹.

Либерализация цен, вызвавшая гиперинфляцию, практически уничтожила все денежные накопления советских домохозяйств. На конец 1986г. сумма их вкладов в сберегательных кассах составляла 242,8 млрд.руб.², которые в одночасье превратились в обесцененные бумажки.

Переход от жесткого централизованного управления экономикой к масштабной радикальной либерализации всей совокупности финансово-хозяйственных отношений сопровождался интенсивным ростом различных финансово-кредитных институтов.

¹ РСЕ-1998, М., 1999, С. 207, 208.

² Народное хозяйство СССР за 70 лет, М., 1987, С. 448.

Коммерческие банки стали появляться ускоренными темпами. Если на 1 января 1985 г. в СССР было 18 коммерческих и 25 кооперативных банков, то на начало 1990 г. — 216 банков, в 1992 г. уже 1360, в 1995 г. — 2571 банк³.

Не менее интенсивно росла численность и страховых организаций. Если в 1992 г. их было 900, то в 1993 г. — их число выросло до 1534, в 1994 г. — до 2217⁴. Появились товарно-сырьевые, товарно-фондовые и фондовые биржи. Функционировал и рынок государственных ценных бумаг.

Важной примечательной чертой этого начального периода перехода к рынку является появление различных финансовых пирамид, которые создавали иллюзию легкого обогащения, а потому миллионы россиян активно участвовали в их деятельности, игнорируя высокие риски их банкротства.

Гиперинфляция сопровождалась высокими темпами роста номинальных денежных доходов населения, что, в свою очередь, стимулировало накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах, которые в 1991 г. по сравнению с 1990 г. выросли в 5,6 раз, в 1992 г. — в 2,1 раз, в 1993 г. — а 14,7 раз⁵.

Начиная с 1992 г. появился новый финансовый инструмент накопления личных сбережений — покупка валюты. Уже в 1992 г. расходы населения на этот финансовый актив выросли в 151,3 раза, составив 5930,4 млрд. руб.⁶

Несмотря на интенсивное развитие частных финансовых инвестиций, многие россияне отдавали предпочтение сбережениям в виде ликвидности. В этот нестабильный период многие хранили деньги дома. Если в 1990 г. на руках у населения было 19,2 млрд. руб., то в 1991 г. — 81,4 млрд. руб., в 4,2 раза больше, в 1992 г. — 967,7 млрд. руб., в 11,9 раз больше, в 1993 г. — 7323,6 млрд. руб., в 7,6 раз больше⁷.

Если рост личных накоплений в финансовые активы — это важный показатель формирования рыночной модели финансового поведения домохозяйств, то хранение значительной части денег дома — важный показатель нерыночного поведения людей.

Известно, что бумажные деньги не имеют реальной стоимости, и потому, находясь вне финансово-хозяйственного оборота, они теряют

³ Куликов А.Г. Деньги. Кредит. Банки. М.: КНОРУС., 2009 г., С. 193.

⁴ РСЕ-1998, М., 1998, С. 663.

⁵ РСЕ-1994, М., 1995, С. 86.

⁶ Там же, С. 87.

⁷ РСЕ-1994, М., 1995, С. 86.

свои функции, превращаясь тем самым в простые бумажки. Кроме того в условиях высокой инфляции, которая имело место в эти годы, бумажные деньги сильно обесценились, что резко снижало их покупательную способность.

Таким образом, налицо явно противоречивые тенденции в становлении российской рыночной модели сберегательно-инвестиционной деятельности российских домохозяйств.

Финансовый кризис 1998 г., который довольно сильно ударил по молодой спекулятивной финансово-кредитной системе, еще более усложнил и затруднил процесс формирования цивилизованной рыночной модели сберегательно-инвестиционной деятельности российских домохозяйств.

Банкротство значительной части банков, страховых организаций, крах финансовых пирамид, четырехкратная девальвация рубля, неготовность государства выполнять свои обязательства по ГКО привела к огромным потерям денежных средств и сильному подрыву доверия населения к рыночным кредитно-финансовым институтам и государству.

Вместе с тем кризис 1998 г. сыграл и важную роль. Он подвел своеобразную черту в развитии стихийной, криминализованной рыночной экономики, оторванной от своей фундаментальной основы, базовых принципов функционирования. И теоретически, и длительной исторической практикой доказано, что рынок оказывает благотворное влияние на экономику и уровень жизни, если он функционирует в строгом соответствии как со своими законами, так и государственной системой регулирования.

Финансовый кризис (1998 г.) завершил I этап развития рыночной модели сберегательно-инвестиционной деятельности российских домохозяйств и создал предпосылки для перехода ко II этапу. Уже в 1999 г. темп роста ВВП составлял 106,4%, а в 2000 г. — 110%⁸. Появившаяся положительная динамика роста не только сохранилась, но и ускорилась, в результате чего в 2005–2007 гг. возник экономический бум.

Экономический рост сопровождался высокими темпами увеличения денежных доходов населения и позитивными тенденциями в развитии сберегательно-инвестиционной деятельности населения. Важная особенность этого периода состоит в том, что появились законы, регулирующие деятельность новых рыночных кредитно-финансовых институтов, среди которых наиболее значимыми являются Закон «О

⁸ РСЕ-2003, М., 2003, С. 281.

несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (2004 г.), Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» (2003 г.), Закон «О кредитных историях» (конец 2004 г.). С 2004 г. стали интенсивно развиваться потребительские и ипотечные кредиты, а также рынок кредитных карт.

Все эти позитивные процессы, как показывает таблица 1, каче-

Таблица 1

**Динамика сбережений населения и их структуры⁹
(в процентах к предыдущему году)**

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г. к 2005 г.
Сбережения всего (руб.)	2232	2899	3671	3499	5423	243,0
% роста, в т.ч.:	242,9	129,9	126,6	95,3	155,0	-
накопление нефинансовых активов (млрд. руб.)	755	1166	1779	2196	2795	370,2
% роста	119,3	154,4	152,6	123,4	127,3	-
накопление финансовых активов (млрд. руб.)	1477	1733	1893	1303	2629	180,0
% роста	514,6	117,3	109,2	68,8	201,8	-

ственно изменили динамику и структуру сбережений населения.

Итак, за 5 лет личные сбережения выросли в 2,4 раза, в том числе нефинансовые накопления — в 3,7 раза, а финансовые — в 1,8 раза. Начиная с 2005г. первые росли значительно более высокими темпами, чем вторые. Такой феномен объясняется тем, что в эти годы стали активно развиваться ипотека и рынок недвижимости. В 2006г. расходы населения на покупку недвижимости выросли в 1,6 раза, в 2007 г. и в 2008 г. — в 1,4 раза. В 2008 г. объем инвестиций в недвижимость достиг исторического максимума — более 1 трлн. руб. (1195 млрд. руб.) В острой фазе кризиса в 2009 г. они упали до 839 млрд. руб., почти на 30% меньше 2008 г., но уже в 2010 г. инвестиции в недвижимость вновь выросли на 28,4%, составив 1077 млрд. руб.

Более высокие темпы частных накоплений в нефинансовые активы привели к качественному изменению структуры сбережений российских домохозяйств.

Таким образом, если в 2005–2007 гг. большая часть сбережений

⁹ Социальное положение и уровень жизни населения России в 2011 г., М., 2012, С. 34.

Изменение структуры сбережений населения¹⁰
(в процентах к итогу)

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Сбережения всего, в т.ч.	100	100	100	100	100
накопление нефинансовых активов	33,8	40,2	48,5	62,8	51,6
накопление финансовых активов	66,2	59,8	51,5	37,2	48,4

шла на покупку финансовых активов, то в 2008 г. почти 63% сбережений пошло на накопления в нефинансовые активы. Даже в острой фазе кризиса в 2009 г. расходы на покупку недвижимости были больше, чем вложения в финансовые активы. Несомненно, что это заслуга ипотеки, которая позволила какой-то части россиян улучшить свои жилищные условия.

Что касается структуры финансовых инвестиций, то тут население отдает предпочтение банковским вкладам, которые являются наименее рискованными по сравнению с ценными бумагами и другими финансовыми активами. Депозиты физических лиц за период с 2000 г. по 2008 г. выросли в 17,2 раза, с 300 млрд. руб. до 5159,2 млрд. руб. Даже в кризис они росли, хотя и не такими высокими темпами. В 2009 г. вклады физических лиц в кредитных организациях составляли 5,9 трлн. руб.¹¹

Другая позитивная тенденция в структуре финансовых инвестиций в период с 2000 г. по 2005 г. — уменьшение расходов населения на покупку валюты и снижение темпов прироста денег на руках у населения. Правда, в 2006—2007 гг. количество денег на руках у населения резко увеличилось. Превышение доходов над расходами в 2007 г. составляло 583,9 млрд. руб., а в 2007 г. увеличилось до 819 млрд. руб. В 2008 г. количество денег на руках у населения сократилось до 85 млрд. руб.¹²

Мировой финансово-экономический кризис крайне негативно сказался как на объеме сбережений, так и их структуре. В 2008 г. темп роста личных сбережений упал на 4,7%, но уже в 2009 г. он составил

¹⁰ Социальное положение и уровень жизни населения России в 2011 г., М., 2012, С. 34.

¹¹ Там же, С. 100.

¹² Там же, С. 39.

¹³ Там же, С. 34.

155%¹³. При этом резко сократились накопления во вкладах и ценных бумагах, но зато сильно выросли расходы на покупку валюты. В 2009 г. ситуация качественно изменилась — на накопления сбережений во вкладах и ценных бумагах было потрачено 4,4% денежных доходов, по покупку валюты — 5,4%, на прирост денег на руках — 0,4%¹⁴.

Во второй половине 2009 г. было достигнуто дно кризиса и с этого времени начинается новый III этап развития экономики и ее институциональных секторов. Истекшие три года показывают, что ее восстановление после кризисного шторма идет крайне медленно, тяжело и неуверенно, что, естественно, сказывается на динамике и структуре сбережений населения.

Тем не менее, несмотря на отсутствие роста в 2011 г. и умеренные темпы (4,2%) его роста и повышения реальных располагаемых денежных доходов, статистика отмечает довольно значительное увеличение расходов населения на приобретение недвижимости и банковских вкладов населения, а также уменьшение превышения денежных доходов над расходами. Если в 2010 г. на руках у населения было 6348 млрд. руб., в 2011 г. — 167 млрд. руб., то в 2012 г. — 15,5 млрд. руб.¹⁵ Со времени кризиса сохранился высокий спрос населения на валюту. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. он вырос на 19,5%, с 51,83 до 61,96 млрд. долл.¹⁶

Все это, на наш взгляд, дает основание полагать, что на нынешнем этапе продолжится процесс развития цивилизованной рыночной модели сберегательно-инвестиционной деятельности российских домохозяйств.

¹⁴ Социальное положение и уровень жизни населения России в 2011 г., М., 2012, С. 100.

¹⁵ Итоги социально-экономического развития Российской Федерации в 2012 г., М., 2013.

¹⁶ Ведомости, 14 марта 2013 г., С. 14.

Королев О. Б.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Стратегия управления конкурентоспособностью предпринимательских структур

В статье рассматриваются особенности формирования эффективного механизма управления предпринимательскими структурами промышленности.

Ключевые слова: бизнес-процесс, информационные технологии, конкурентоспособность предприятия, производство продукции, промышленное предприятие, управление организацией.

Management Strategy competitiveness business structures

This article discusses the features of formation of an effective mechanism for management of business structures industry.

Keywords: business process, information technology, enterprise competitiveness, production, industrial enterprise, organization management.

В начале XXI века сложилась новая ситуация, когда на транснациональном рынке сформировались три господствующие силы: клиенты, конкуренция и коренные изменения, при этом потребители стали доминирующей силой. В этой связи предпринимательские структуры вместе с массовым производством стали предлагать потребителям высокое качество за низкую цену, возможности выбора товаров и услуг и высокий уровень обслуживания. Консолидация потребителей на определенных товарных рынках коренным образом изменила отношения между продавцами и покупателями, что связано с легким доступом к большому объему информации и появлением новых информационных технологий.

С формированием транснационального рынка ужесточилась также и конкуренция. Если ранее предпринимательским структурам удавалось осуществлять выпуск и продажу товара, приемлемого по качеству, то теперь конкуренция не только усилилась, но и стала многообразной. Предпринимательские структуры разрабатывают стратегии и тактики рыночного поведения на нескольких конкурентных основах. В современных условиях низкие цены, высокое качество и высокий уровень обслуживания становятся стандартом для потребителей. Держаться наравне с дру-

гими товаропроизводителями теперь не является достаточным условием успеха, необходимо быть впереди, выше стандарта. Новые технологии изменяют природу конкуренции в неожиданных для предпринимательских структур направлениях, позволяют сократить расстояние между собой и клиентом, повышая их ожидания относительно всех компаний, действующих на рынке.

Снижение инвестиционной активности способствовало усилению конкуренции среди промышленных предпринимательских структур и определило необходимость сосредоточения их усилий на интеграции управления компаниями на конструктивной основе целенаправленно-го управления конкурентоспособностью.

Особую актуальность приобретают проблемы принятия в промышленных структурах стратегических решений в области повышения своей конкурентоспособности, которые должны способствовать эффективному функционированию в конкурентной среде, характеризующейся рисками и неопределенностью.

Исследование имеющегося теоретико-методологического аппарата управления конкурентоспособностью предпринимательских структур показало, что, несмотря на большое число методологических разработок в области конкуренции, конкурентоспособности и управления конкурентоспособностью, вопросы управления конкурентоспособностью компаний недостаточно обеспечены практически применимым методическим инструментарием. Как правило, авторы стремятся построить методологию оценки либо на отдельных некомплексных показателях, либо на большом числе и сложной структуре факторов конкурентоспособности, что приводит к тому, что сбор требуемых данных и трудоемкость математических расчетов существенно осложняют возможность практической реализации рассматриваемых методов. В целом существующие методы управления конкурентоспособностью компаний в большинстве решают отдельные задачи и не обладают методологическим единством.

Анализируя возникающие проблемы, отдельные экономисты считают, что предпринимательские структуры могут решить их путем разработки или совершенствования конкурентной стратегии, что отвлекает их от проведения базовых изменений. Если у предпринимательских структур возникают проблемы с бизнесом, то происходит это потому, что их специалисты не изобретают, не производят, не продают и не проводят послепродажного обслуживания лучше других, а финансовые операции в новых условиях не являются более важными, чем остальные.

В данных условиях обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур является действенным инструментом преемственности.

Конкурентоспособность предпринимательских структур отражает их соответствие требованиям развития рынка, гибкость и адаптивность к постоянным изменениям внешней среды, а также возможность эффективно использовать имеющиеся внутренние резервы. Для осуществления планомерного и целенаправленного поиска оптимальной формы соответствия рыночным требованиям предпринимательской структуре необходимо эффективное управление, включая управление конкурентоспособностью.

Система управления конкурентоспособностью начинается с создания организационно-экономического механизма, быстро адаптирующегося в условиях внешней среды, который, в свою очередь, требует создания открытой системы управления в целях использования синергетического эффекта. Установлено, что целью управления конкурентоспособностью предпринимательских структур является выработка и реализация жизнеспособных и эффективных стратегий развития их конкурентоспособности, ориентированных на устойчивое функционирование предпринимательской структуры на рынке в долгосрочной перспективе, максимально адаптируемое к изменяющейся окружающей среде и обеспечивающее оптимальные объемы производства продукции, а также эффективность инвестиций.

Анализ различных точек зрения позволил в данном исследовании выделить основные этапы планирования обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур (см. Рис. 1).

Управление конкурентоспособностью компании является одной из важнейших подсистем управления компанией, аккумулирующих и координирующих развитие других подсистем с целью роста конкурентоспособности компании. Стратегии управления конкурентоспособностью компании являются одним из существенных подкомплексов в комплексе стратегий развития компании в целом. Соответственно, стратегии управления конкурентоспособностью компании разворачиваются в совокупность стратегий обеспечения конкурентоспособности компании.

Эффективное управление конкурентоспособностью промышленной структурой заключается в рациональном использовании имеющихся конкурентных преимуществ, наращивании перспективных, выявлении и создании потенциальных конкурентных преимуществ, а также в оценке, анализе и учете факторов рыночной среды, повышаю-

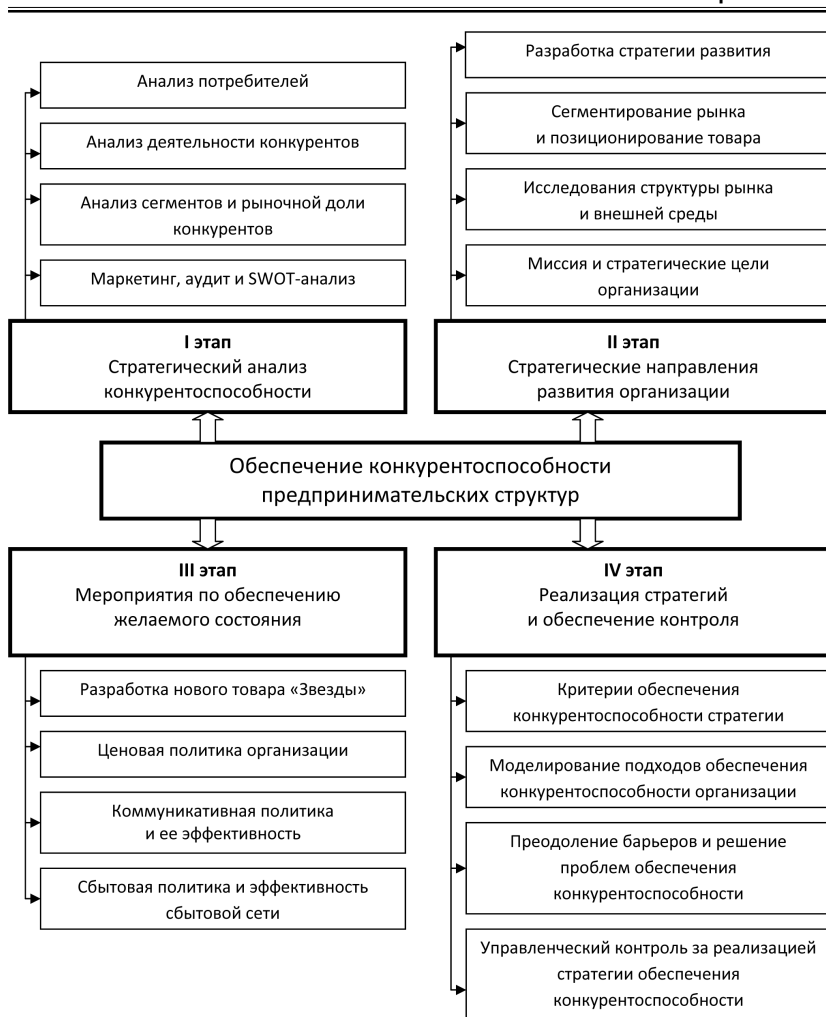


Рис. 1. Основные этапы планирования обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур

щих или понижающих конкурентоспособность компании в процессе его хозяйственной деятельности по производству конкурентоспособной продукции, товаров, услуг, выборе и реализации соответствующей стратегии и тактики для достижения намеченной цели развития.

Выводы: Исследования показали, что конкурентоспособность промышленной структуры в первую очередь означает ее способность производить конкурентоспособную продукцию и реализовывать при-

быльные проекты за счет эффективного использования своего ресурсного потенциала, качества организации производства и управления. Конкурентоспособность интегрирует все аспекты и факторы функционирования и развития компании как объекта управления. Установлено, что существует определенное сходство и пересечение стратегий развития компании и стратегий управления конкурентоспособностью компании. Стратегии управления конкурентоспособностью компании являются срезом стратегий ее развития, сфокусированном на формировании конкурентных преимуществ, росте или как минимум поддержании достигнутого уровня конкурентоспособности.

На основе исследования типовых факторов и потенциала конкурентоспособности промышленной структуры выявлены и рекомендованы к применению наиболее эффективные стратегии обеспечения конкурентоспособности, включая стратегии:

- развития методов управления инвестиционными проектами, в т.ч. схем финансирования, что обеспечивает максимальную ответственность за экономические результаты проекта; реальную возможность сосредоточения на ключевых задачах компании; реальное влияние на успешность проекта; нацеленность на конечный результат;
- развития инжиниринга в сочетании с рациональным использованием современных информационных технологий, что обеспечивает целесообразную управляемость и регламентируемость предпринимательской деятельности;
- интеграции компаний диверсифицированного бизнеса по принципу создания технологической цепочки с использованием логистических подходов, что обеспечивает скоординированность деятельности и существенное снижение издержек в т.ч. транзакционных;
- развития методов в реализации проектов компании, что приводит к существенному повышению эффективности деятельности компании;
- применения активного бенчмаркинга при определении конкурентной позиции компании, что позволяет гибко и своевременно внедрять в практику деятельности эффективный опыт конкурентов.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Ключев Л.Н., Лясников Н.В. Корпоративное управление. М.: РАП, 2007.

2. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. М.: РАП, 2004.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Учеб. пособие / Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.
4. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. Ростов-на-Дону, 2011.
5. Пожидаева С.В. Малое предпринимательство в концепции экономических противоречий / С. В. Пожидаева // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2007. № 3 (139).
6. Понкратов П.Б. Управление конкурентоспособностью инвестиционно-строительных компаний // Российское предпринимательство. 2011. № 6 (1). С. 122–126.

Кузин А. В.

аспирант,
Российская академия предпринимательства

Особенности применения упрощенной системы налогообложения и перспективы её развития в малом предпринимательстве

В научной статье рассматриваются специальные налоговые режимы, применяемые субъектами малого предпринимательства. Приводится мировая практика льготного налогообложения субъектов малого предпринимательства. Особенности применения упрощенной системы налогообложения в соответствии с Налоговым Кодексом РФ. Раскрывается проводимая государством экономическая политика в реформировании налогообложения и пути её совершенствования.

Ключевые слова: Налоговый кодекс РФ, экономическая политика государства, налоговая практика, налогоплательщик, объект налогообложения, режимы налогообложения, малое предпринимательство, реформирование налогообложения, мировая практика налогообложения.

Simplified tax system and its development prospect in small businesses

The specific tax treatments for small businesses are considered in the scientific article. The global preferential taxation practice for small sized business entities is presented. Peculiarities of the simplified taxation system application in accordance with the Internal Revenue Code of Russian Federation. The article represents economic policy of tax reforming conducted by the government and ways of it improvement.

Keywords: Internal Revenue Code of Russian Federation, economic policy, tax practice, object of taxation, tax treatment, taxpayer, small businesses, tax reforming, global taxation practice.

Снижение налогового бремени, упрощение процедур налогообложения и предоставления отчетности, создание благоприятных условий для легализации субъектов малого предпринимательства являются необходимыми условиями для развития малого бизнеса в России и представляют эффективные меры по государственной поддержке этого сектора рыночной экономики.

В соответствии с налоговым законодательством упрощенная система налогообложения является специальным налоговым режимом, применяемым налогоплательщиками на добровольной основе.

Применение упрощённой системы налогообложения предусматривает замену уплаты отдельных налогов уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности за налоговый период. В таблице дополнительно к единому налогу представлены обязанности организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН (табл. 1).

Таблица 1

Обязанности по уплате налогов и сборов в режиме УСН

	Налоги и сборы, по которым предоставляется освобождения от уплаты	Налоги и сборы, по которым сохраняются обязанности по уплате
1	НДС (кроме НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию страны)	Взносы на обязательное пенсионное страхование
2	Налог на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 3 и 4 статьи 284 настоящего Кодекса)	Обязанности налоговых агентов
3	Налог на имущество организаций	Страховые платежи
4	Индивидуальные предприниматели не уплачивают: - налог на доходы физических лиц (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 2, 4 и 5 статьи 224 Кодекса действующие); - налог на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности).	Иные налоги в соответствии с общим режимом налогообложения

Как и в прежнем законодательстве, в главе 26.2 НК РФ установлено, что переход к УСН или возврат плательщиков к общему режиму осуществляется в добровольном порядке. Возможность применения УСН уже не увязана с наличием у организации статуса субъекта малого предпринимательства, как это было до 2003 г., что расширяет круг ее потенциальных плательщиков. При этом в законодательстве установлены ограничения по праву применения УСН. Итак, организация имеет право перейти на УСН, если по итогам 9 месяцев того года, в котором подается заявление о переходе на УСН, доход от реализации не превысил 45млн. рублей. Указан перечень организаций, не имеющих право применять УСН (например, банки, ломбарды, профессиональные участники рынка ценных бумаг и др.).

В НК РФ предусматривает два метода учета налоговой базы – кассовый и метод начисления.

При *кассовом методе* для исчисления налоговой базы учитываются только те доходы (расходы), которые реально получены (произведены) налогоплательщиком. Например, денежные средства фактически поступили в кассу или зачислены на счет в банке, имущество передано в собственность и т.п.

При *методе начисления* главным для исчисления налоговой базы является момент возникновения имущественных прав и обязательств. Доходами здесь признаются все суммы, право на получение которых, возникло у налогоплательщика в налоговом периоде независимо от их фактического поступления. Аналогичным образом при методе начисления определяются и расходы налогоплательщика. Объектом налогообложения признаются; доходы, уменьшенные на величину расходов, при этом выбор объекта налогообложения осуществляется налогоплательщиком самостоятельно. В упрощённой системе налогообложения применяется кассовый метод признания доходов и расходов (по дате поступления средств на счета в банках и/или в кассу). Объект налогообложения не может изменяться налогоплательщиком в течение всего срока применения УСН. Налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, имеют право уменьшать исчисленную ими за налоговый период налоговую базу по единому налогу на сумму убытков в размере 100% в течение 10 лет следующих за налоговым периодом, в котором был получен убыток по итогам предыдущих налоговых периодов применения данного специального налогового режима.

Существенная особенность упрощённой системы налогообложения состоит в том, что порядок ее применения увязан с правилами исчисления налога на прибыль организаций, определенными главой 25 НК РФ. Иными словами, при выборе любого объекта налогообложения плательщик формирует его на основании порядка, определенного в указанной главе НК РФ. При этом плательщик УСН обязан вести бухгалтерский учет основных средств и нематериальных активов, налоговый учет, иметь первичные документы и аналитические регистры налогового учета. Кроме того, налогоплательщики УСН не освобождаются от обязанностей ведения кассовых операций в соответствии с действующим порядком, они обязаны вести учет средней численности работников по установленным правилам. Ставки налога составляют: в случае если объектом налогообложения являются доходы – 6%; в случае если объектом налогообложения являются доходы,

уменьшенные на величину расходов величина ставки может быть от 5% до 15%, в зависимости от категории налогоплательщика. Данная дифференциация налоговых ставок может устанавливаться законами субъектов Российской Федерации. По действующему до 01.01.2003 г. порядку ставки составляли соответственно 10% и 30%, т.е. произошло относительное снижение налогового бремени.

Налоговым периодом по упрощённой системе налогообложения является календарный год, а отчетным периодом — первый квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года. Налогоплательщики по итогам каждого отчетного периода исчисляют сумму квартального авансового платежа по налогу исходя из ставки выбранного объекта налогообложения, рассчитанного нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответственно первого квартала, полугодия, девяти месяцев, с учетом ранее уплаченных сумм квартальных авансовых платежей по налогу. Для бюджетной системы РФ в целом, значение упрощённой системы налогообложения незначительно. Однако для регионального бюджета и органов местного самоуправления этот налог постепенно становится важным доходным источником, учитывая, что субъекты Российской Федерации имеют право устанавливать нормативы отчислений по данному виду налогов в местные бюджеты. Принимая во внимание Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 12.12.2012 года, данное утверждение становится еще более актуальным, т.к. в Послании Президент высказал предложение о направлении поступающих доходов от применения специальных налоговых режимов в местные бюджеты. Данная норма, при условии ее исполнения даст качественно новое развитие муниципальных образований и малого бизнеса в регионе.

К сожалению, налоговая практика по упрощённой системе налогообложения содержит массу спорных моментов и многочисленные вопросы плательщиков УСН в адрес налоговых органов. Отмечается следующий парадокс: для прежних плательщиков упрощённой системы налогообложения, новая версия оказалась гораздо сложнее, а для тех, кто переходит с общей системы — несколько проще. Очевидно следующее: УСН не является простой и прозрачной для плательщиков, поэтому совершенствование законодательства по упрощённой системе налогообложения необходимо продолжать. Действующий запрет на применение УСН (п. 3 ст. 346.12 НК РФ) был установлен по определенным видам деятельности, в отношении которых использование УСН неправомерно, что не означает запрета применять УСН по иным видам деятельности вместо общей системы налогообложения. Налогоплательщик, перешедший на

упрощённую систему налогообложения и выделяющий в счетах-фактурах НДС отдельной строкой, не подлежит привлечению к ответственности за непредставление деклараций по НДС (ст. 119 122 НК РФ) и неуплату НДС в бюджет поскольку субъектом ответственности является налогоплательщик а лицо перешедшее на упрощённую систему налогообложения плательщиком НДС не признается. Упрощенная система налогообложения в отличие от системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход распространяется на организацию в целом а не на какой-либо отдельный вид деятельности.

Мировая практика налогообложения субъектов малого предпринимательства основывается на применении в отношении данной категории налогоплательщиков различных режимов налогообложения. Фактически режимы налогообложения субъектов малого предпринимательства в достаточной степени различны в зависимости от страны, целей и условий в которых они применяются. Однако применяемые режимы можно условно разделить на три группы:

- режимы, основанные на общеустановленной системе налогообложения, но предусматривающий для данной категории налогоплательщиков целый ряд льгот или же каких-либо налоговых стимулов (условно данные режимы можно обозначить как «особые режимы налогообложения»;
- упрощенные режимы налогообложения;
- режимы, построенные на использовании косвенных методов определения налоговых обязательств налогоплательщика.

Во многих зарубежных странах установлен льготный режим налогообложения малого предпринимательства. Например, в США налог на прибыль корпораций устанавливается по схеме слоеного пирога. При максимальной ставке федерального налога 34%, корпорации при доходе 50 тыс. долл. уплачивает всего лишь 15%, за последующие 25 тыс. долл. — 25%. В Великобритании при ставке налога 30% малые предприятия уплачивают налог на прибыль в размере 20%. Во Франции малые предприятия освобождаются от налога на добавленную стоимость. В ФРГ малый бизнес освобожден от промышленного налога. В Бразилии малые предприятия освобождены от НДС, налога на услуги налога на финансовые операции. В Чили установлен специальный налоговый режим для малых предприятий (налог на прибыль корпораций — 15%, подоходный налог с физических лиц — от 5 до 45%).

Специальное налогообложение является важнейшей составляющей системы налогов и сборов любого государства. Установление различных специальных налоговых режимов наряду с обычным налогооб-

ложением, во многом имеющим сходство с российскими, получило наибольшее распространение в ряде государств — участников СНГ. Так, например, в Азербайджане организации, не являющиеся плательщиками НДС из-за небольшого объема их хозяйственной деятельности, призываются к уплате налога по упрощенной системе. Этот налог уплачивается с выручки по ставке 2% вместо НДС, налога на прибыль, налога на имущество и земельного налога. В Армении уплата упрощенного налога с оборота по реализации (ставка от 7% до 12%) заменяет уплату НДС, а также подоходного налога, налога на прибыль соответственно для физических лиц и организаций. В Республике Беларусь упрощенная система налогообложения предусматривает выдачу патента на занятие определенным видом деятельности и замену уплаты совокупности республиканских и местных налогов, уплатой единого налога с результатов хозяйственной деятельности.

В Казахстане субъектам малого предпринимательства предоставлено право самостоятельного выбора порядка исчисления и уплаты налогов, а также представления соответствующей отчетности. Специальный налоговый режим предусматривает упрощенный порядок исчисления и уплаты социального налога, а также корпоративного или индивидуального подоходного налога.

В Кыргызской республике упрощенная система налогообложения предполагает уплату субъектами малого предпринимательства единого налога вместо налога на прибыль, подоходного налога на оказание платных услуг населению и др.

В Украине предприниматель, уплачивающий единый налог, не является плательщиком НДС, налога на прибыль, налога на доходы физических лиц, платы (налога) за землю, сбора за специальное использование природных ресурсов, сбора на обязательное социальное страхование, коммунального налога, налога на промысел, сбора на обязательное пенсионное страхование и пр.

Таким образом, исторический опыт России, опыт зарубежных стран показывает, что развитию малого предпринимательства, его укреплению, государство должно уделять особое внимание. В этом залог успешного функционирования рыночной экономики, создания фундамента экономического роста и повышения уровня жизни населения.

Система специального налогообложения имеет широкий международный опыт применения. Назначение этих режимов — создать преимущество определенным группам плательщиков как по отраслевому принципу (единый сельскохозяйственный налог) так и для стимулирования отдельных форм предпринимательства (например УСН

стимулирует развитие малого предпринимательства). Специальные налоговые режимы осуществляют определенную дифференциацию налоговой системы в соответствии с конкретными условиями развития экономики.

Сейчас в России применение упрощенной системы налогообложения на основе патента ограничивается двумя обязательными условиями. Перейти на патентную «упрощенную систему» разрешается только тем индивидуальным предпринимателям, кто, во-первых, осуществляет определенные виды предпринимательской деятельности, а во-вторых, привлекает в своей деятельности наемных работников в том числе, по договорам гражданско-правового характера не более 15 человек. Это предусмотрено положениями п.5 ст. 346.435 Налогового кодекса Российской Федерации.

Правительство, в недалеком прошлом, а именно в 2009 году рассмотрело возможность повысить порог доступа предприятий малого предпринимательства к упрощенной системе налогообложения. Тем временем бизнес выступал за увеличение порога до 60 млн. руб. В том момент, власти же считали, что к решению данного вопроса нужно подходить дифференцированно в зависимости от видов деятельности предприятий малого бизнеса. Для компаний, работающих в сфере промышленности и инноваций, предлагалось увеличить порог, а в отношении тех, кто работает в сфере услуг и торговли, вопрос еще не был решен. Но жесткая позиция, по данному вопросу, главы государства определила дальнейшее развитие данного вопроса. Федеральным законом от 19.07.2009 № 204-ФЗ ежегодно продлевается приостановление п.4 ст. 346.13 НК РФ, в котором говорится, если по итогам отчетного (налогового) периода доходы налогоплательщика превысили 20 млн. руб., то такой налогоплательщик утрачивает право применять УСН, в свою очередь, положениями данного закона, начиная с 2010 года, ежегодно продлевается сумма дохода 60 млн. руб., которая служит для определения права на применения УСН. Необходимо отметить, порог 20 млн. руб. не отменен, что, несомненно, заставляет задуматься о перспективах развития упрощенной системы налогообложения.

В рамках проведения налоговой политики в среднесрочной перспективе будет обеспечено положение, при котором с учетом того обстоятельства, что специальные налоговые режимы – это исключение из общего режима налогообложения, не будет расширена область их применения. В целях придания специальным налоговым режимам более целевого характера при подготовке изменений в Налоговый кодекс необходимо:

- уточнить критерии по идентификации субъектов предпринимательской деятельности. Применение таких режимов должно стать возможным исключительно представителями малого предпринимательства;
- для повышения объективности установления единого налога на вмененный доход, необходимо разработать порядок определения базовой доходности по видам предпринимательской деятельности, облагаемым указанным налогом, на основании отраслевых исследований базовой доходности, проводимых в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации, результаты которых должны использоваться для корректировки базовой доходности не реже чем раз в три года без применения корректирующего коэффициента.

В целях облегчения административной нагрузки следует предусмотреть уменьшение объема представляемой налогоплательщиками отчетности, закрепив обязанность представления налоговых деклараций только по итогам налогового периода. Это позволит сократить количество отчетности для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, в 4 раза.

Такая поддержка должна осуществляться по следующим основным направлениям:

- создание условий, стимулирующих граждан к осуществлению самостоятельной предпринимательской деятельности;
- создание объектов инфраструктуры, ориентированных на поддержку вновь создаваемых субъектов малого предпринимательства;
- внедрение действенного механизма кредитования стартового капитала через объединение возможностей государства и коммерческих финансовых институтов;
- обеспечение доступных условий для вхождения в бизнес за счет создания сети бизнес-инкубаторов;
- вовлечение в активную предпринимательскую деятельность молодежи с помощью широкой пропаганды и обучения основам предпринимательской деятельности на факультативных занятиях в образовательных заведениях, в налоговых органах, в органах местного самоуправления;
- переориентация деятельности малых организаций из сферы торговли и посреднических услуг в сферу производства и предоставления услуг населению. С этой целью необходимо:

- стимулировать крупные организации к реализации эффективного взаимодействия с малыми предприятиями путем внедрения механизмов субконтрактации и аутсорсинга;
- способствовать проведению сертификации продукции и услуг малых организаций, внедрению на них стандартов менеджмента и качества;
- создать специальные программы, стимулирующие малые предприятия, поставляющие продукцию и услуги за пределы области, в том числе на экспорт;
- обеспечить неукоснительное соблюдение законодательства в части доступа малых предприятий к системе государственного и муниципального заказа;
- активно внедрять малые формы хозяйствования на селе, развивать сельскохозяйственные семейные организации, все формы сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Создание условий для обеспечения максимальной легализации деятельности субъектов малого предпринимательства через:

- эффективную систему нормативного правового регулирования;
- реализацию территориальных программ развития, основанных на малом и среднем бизнесе;
- обеспечение приоритетного развития инновационного малого предпринимательства с помощью создания сети технопарков, центров коммерциализации наукоемких технологий, развитой системы венчурного финансирования т.п.;
- разработка и создание специальных постоянно действующих программ, стимулирующих создание дополнительных рабочих мест на малых предприятиях.

При реализации намеченных направлений планируются к 2020 году достичь следующих целевых индикаторов:

- увеличение плотности количества действующих субъектов малого предпринимательства на 1000 человек экономически активного населения до 70–75 субъектов малого предпринимательства;
- достижение удельного веса численности занятых на предприятиях малого бизнеса до 45–50%;
- повышение доли малых предприятий в ВРП до 40% и в налоговых доходах бюджета до 30–35%.

Курс на поддержку малого предпринимательства в России был взят более десяти лет назад. Ни у кого не возникает сомнений в том, что вклад малых предприятий в социально-экономическое развитие

государства, станет более весовым, если создать благоприятные условия развитию этого сектора, особенно в части налогообложения. Развитие малого предпринимательства способствует формированию среднего класса, расширяет социальную базу для осуществления коренных преобразований в стране. Важным аспектом формирования и развития предпринимательской деятельности на современном этапе является формирование налоговой системы.

Противоречия и негативные явления в проведении экономических реформ учеными, специалистами, предпринимателями связывают со слабой научно-методической базой налогообложения. Как следствие, предлагаются различные концепции повышения роли налогообложения в социально-экономическом развитии, когда налоги призваны обеспечивать не только фискальные, но и экономические и социальные аспекты жизнедеятельности людей.

Необходимость реформирования сложившейся в настоящее время налоговой системы России представляется очевидной. Однако, принимая во внимание, что основные налоги (НДС, налог на прибыль предприятия, ресурсные налоги), формирующие российскую налоговую систему, в большей степени выполняют свою основную функцию, что такие налоги апробированы, как в развитых, так и развивающихся странах, а также, учитывая определенную адаптированность налогоплательщиков и налоговых органов к этим налогам. Необходимо не кардинальное изменение действующей налоговой системы, а ее эволюционное преобразование, устранение имеющихся недостатков, ликвидация перекосов внутри налоговой системы. Высокий удельный вес изымаемых средств не позволяет производителю работать эффективнее, расширять выпуск продукции, наращивать доходы и вкладывать их в развитие производства, направлять на улучшение социальной инфраструктуры общества. Значительная часть налогов переносится на себестоимость, тем самым увеличивая цену товара, что затрудняет его сбыт и уменьшает прибыль предприятия, одновременно снижая возможность реализации продукции в условиях конкуренции.

Разумное налогообложение будет стимулировать предприятия снижать затраты своей производственно-хозяйственной деятельности. Преобразование налоговой системы не должно сводиться к тотальному снижению ставок налога, необходимо определить оптимальную структуру платежей, отвечающую обязательному условию: совокупность изъятых у предприятий не должна быть ниже минимально необходимого уровня.

Проводимая политика по налогообложению в зарубежных странах с развитой рыночной экономикой уделяет особое внимание фор-

мированию и развитию предпринимательской деятельности, традиционно стимулируя отстающие отрасли рыночного хозяйства страны, используя возможности государственного регулирования.

Главным направлением проводимой государством экономической политики в части реформирования налогообложения необходимо сохранить существующую систему и наращивание налогооблагаемой базы. Коренная перестройка имела бы для нашей налоговой системы и экономики отрицательные последствия. Поэтому в текущей ситуации акцент должен быть сделан на совершенствовании системы налогообложения предпринимателей, обеспечении темпов роста налогооблагаемой базы за счет оптимального сочетания прямого и косвенного обложения, изменении ставок и льгот, преодолении низкой платежеспособности предприятий. Проводить эффективную стратегию развития малого предпринимательства и использовать значимые компоненты, способствующие процессам его преобразования и влияния на ход социально-экономического развития. Среди таких компонентов выделяются социальные функции налогообложения и социальная направленность развития малого предпринимательства.

Необходимость разработки мер преобразования налоговой политики в условиях формирования социальной стратегии развития малого предпринимательства обусловлена тем, что она должна учитывать приоритеты развития общества, человека, различных сфер его жизнеобеспечения.

Используемые источники

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 1, часть 2).
2. Федеральный закон РФ от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Микроэкономика. Теория и российская практика А.Г.Грязнова и А.Ю. Юданова. Кнорус, 2009.
4. Гладышева Ю.П. Упрощенная система налогообложения в 2005 году. Главбух, 2008.
5. Демин А.В. Налоговое право России: Учебное пособие. РУМЦ ЮО, 2009.

Кузнецов А. С.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Комплексные муниципальные программы развития потребительского рынка

В статье рассматриваются вопросы, связанные с разработкой и внедрением на практике программно-целевого метода регулирования торговой сферы на муниципальном уровне. Приведены особенности программно-целевого метода, целесообразность его использования в механизме местного самоуправления.

Ключевые слова: потребительский рынок, программный метод, муниципальные структуры, управление, товары, меры поддержки, функционирование, мероприятия, конкурентоспособность, закупки, оптовые рынки, ярмарки, корпорации, изучение, внедрение, муниципальные программы, практика.

Comprehensive municipal programs of development of the consumer market

In article the questions connected with development and deployment in practice of a program method of regulation of the trade sphere at municipal level are considered. Features of a program method, expediency of its use are given in the mechanism of local self-government.

Keywords: consumer market, program method, municipal structures, management, goods, support measures, functioning, actions, competitiveness, purchases, wholesale markets, fairs, corporations, studying, introduction, municipal programs, practice.

Общеизвестно, что в условиях становления рыночных отношений программному методу регулирования экономики принадлежит важное место. Он предполагает разработку и реализацию системы мер целевого назначения как эффективного способа направленного воздействия государства (либо органов местного самоуправления) на процессы экономического и социального развития, формирования межрегиональных пропорций и связей.

Основой программно-целевого регулирования являются теории общественного воспроизводства, системного анализа, управления экономикой, методологии комплексного регионального развития и размещения производительных сил. Они создают условия для научного понимания и обоснования сущности, принципов и механизма реализации целевых комплексных муниципальных программ.

Целенаправленное планирование экономических, научно-технических, социальных и других мероприятий в комплексных программах согласуется с использованием в ходе реализации этих мероприятий рыночных регуляторов. Программный метод управления хозяйством в условиях высокого уровня его обобществления обладает дополнительными возможностями эффективно сочетать начала планомерности и саморегулирования.

Целевые комплексные муниципальные программы как наиболее активные методы регулирования этого сегмента рыночной экономики в современных условиях призваны выполнять функции интеграции государственных, общественных и индивидуальных интересов и отношений, концентрации ресурсов на осуществлении местных народно-хозяйственных проектов.

Это важнейший инструмент социально-экономической политики местных органов власти, предусматривающий использование разнообразных административных и, главным образом, экономических методов, среди которых — индикативное регулирование и местное самоуправление. Следовательно, под муниципальной программой в новых условиях хозяйствования следует понимать обоснованный и принятый в установленном порядке планово-прогнозный документ, раскрывающий цели и принципы развития муниципальных структур, содержащий механизмы их реализации.

Реализация муниципальных программ создает условия для значительных преобразований многих сторон жизни населения муниципальных структур, при этом привлекаются многосторонние ресурсы капиталовложений, труда, материально-технических средств, что определяет необходимость тщательного научного и проектного обоснования такой программы¹. Это обязательное требование связано и с новыми задачами развития местного самоуправления в России, вызванными изменением ее геополитического и социально-экономического положения. Поэтому высокий научный уровень подготовки программ — одно из важнейших условий программного регулирования.

Одним из основных направлений реализации местной социально-экономической политики выступает политика развития потребительского рынка муниципальных структур и, в частности, сферы торговли. Данная сфера создает предпосылки как для развития местной промышленности и экономики в целом, так и для осуществления ме-

¹ Руднева Е.В. Целевые комплексные программы: организационно-экономический механизм. М.: Наука. 2009.

стной социальной (повышение уровня качества жизни населения через удовлетворение его насущных потребностей) и экологической политики (потребление качественной, экологически чистой продукции).

В качестве основного механизма реализации политики развития потребительского рынка муниципальных структур выступает программный метод. Конкретные меры регулирования потребительского рынка в рамках данной программы должны включать следующие мероприятия.

В первую очередь, мероприятия по регулированию потребительского рынка должны быть направлены на оздоровление финансового положения местных предприятий, и, следовательно, стабилизацию доходной части бюджетов, без наполнения которых практически невозможно решение социальных проблем данных муниципальных структур².

В части осуществления мер протекционизма по отношению к местным товаропроизводителям должно быть запланировано:

- принятие на уровне администраций области, городов и районов решений о предоставлении льгот по налогам и тарифам на коммунальные услуги предприятиям торговли, у которых в объеме реализации удельный вес местных товаров превышает определенный уровень;
- реализация проекта «местные продукты», предусматривающего организацию продажи на комиссионных началах на крупных предприятиях торговли с большой пропускной способностью товаров высокого качества и в самом широком ассортименте, производимых ведущими местными предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности с допустимой минимальной сравнительной стоимостью;
- приоритетное выделение инвестиций из местного бюджета (инвестиционного фонда) для осуществления проектов, обеспечивающих повышение конкурентоспособности продукции местных предприятий (улучшение товарного вида, расфасовки, упаковки, качества);
- открытие специализированных торговых предприятий по реализации промышленных товаров, выпускаемых местными предприятиями, предусмотрев возможность организации оптовой и мелкооптовой продажи товаров;

² Кривошеева М.Ю. Стратегия социально-экономического развития региона на основе программно-целевых методов управления. М.: Наука 2008.

- предоставление налоговых льгот предприятиям промышленности, увеличивающим объем реализации продукции (при условии сохранения объема платежей в бюджет на уровне предшествующего периода);
- разработка и утверждение мероприятий по ограничению ввоза на территорию муниципальных структур алкогольной продукции (при условии ее местного производства).

В части создания нормальной конкурентной среды, защиты от недобросовестной конкуренции, борьбы с теневым оборотом программа должна акцентировать внимание на следующих направлениях:

- ужесточение контроля за качеством товаров, вытеснением с потребительского рынка товаров сомнительного происхождения (без сертификатов соответствия, фальсифицированных и т.п.);
- разработка и принятие комплекса мер по упорядочению торговли на вещевых и продовольственных рынках;
- разработка предложений по применению дифференцированных ставок местных налогов, лицензионных сборов, тарифов к мелким предприятиям торговли, общественного питания, которые по сравнению с крупными предприятиями объективно имеют более высокий уровень издержек обращения, но выполняют важную социальную функцию по обеспечению населения товарами первой необходимости;
- координация деятельности на территории муниципальных структур Государственной налоговой инспекции, Управления федеральной налоговой полиции, управлений внутренних дел, обеспечению исполнения законодательства об обязательном применении контрольно-кассовых машин;
- осуществление комплекса мер по наведению порядка на рынке алкогольной продукции.

В части регулирования цен на основные продукты питания целесообразно предусмотреть в программе следующие мероприятия:

- создание муниципального продовольственного фонда с финансированием закупок из бюджета, что дает возможность устанавливать минимальные цены на хлеб для всего населения данной территории и на основные продукты питания, поставляемые учреждениям социальной сферы (при этом закупки целесообразно осуществлять через муниципальную продовольственную корпорацию);
- создание в рамках муниципального продовольственного фонда резерва товаров для проведения товарных интервенций для подавления всплесков цен в случае их возникновения;

- кредитование в отдельных случаях закупок крупных оптовых партий продовольствия для проведения товарных интервенций через государственные структуры, контролируемые мэрией;
- снижение цен на продукты питания для учреждений социальной сферы за счет организации прямых поставок от товаропроизводителей (без участия посредников) по системе взаимозачетов (через городской бюджет) и через вексельное обращение.

В качестве реализации мер государственной поддержки предприятий торговли и общественного питания, осуществляющих социально значимые функции целесообразно на муниципальном уровне осуществление следующих мероприятий ³:

- компенсация за счет средств бюджета убытков магазинов потребительской кооперации от торговли хлебом и другими товарами первой необходимости в отдаленных и малонаселенных пунктах;
- предоставление налоговых льгот торговым организациям, обслуживающим сельское население;
- льготное кредитование сезонных закупок и завоза товаров в сельскую местность.

В целях создания системы гарантированных заказов и стабильных потребителей для сельхозтоваропроизводителей и предприятий перерабатывающей промышленности муниципальных структур в программе должно быть предусмотрено:

- заключение долгосрочных договоров с организациями и учреждениями Министерства обороны, МВД Российской Федерации на поставку продовольствия с условием авансирования закупок;
- создание в муниципальных образованиях системы централизованных закупок продовольствия у собственных товаропроизводителей для местных бюджетных организаций через муниципальную продовольственную корпорацию, не допускающая распыления средств по бюджетным учреждениям, что значительно снижает эффективность их использования;
- подготовка предложений по расширению закупок в муниципальный продовольственный фонд в целях повышения роли этого фонда в снабжении населения муниципальных структур и регулирования цен.

³ Интернет-ресурс <http://www.zakonprost.ru/content/regional/>

В части развития рыночной инфраструктуры и создания системы цивилизованных посредников целесообразно проведение следующих мер:

- участие в создании в районах области заготовительно-сбытовых кооперативов по реализации сельхозпродукции и продуктов ее переработки;
- участие в создании межрегионального оптового продовольственного рынка;
- организация муниципальной продовольственной корпорации с собственной материально-технической базой (складские помещения и торговые площади) для осуществления непосредственных закупок не только у крупных, но и у мелких товаропроизводителей, а также для организации мелкооптовой торговли;
- создание Торгово-сервисного дома на принципах акционерного общества с равным долевым участием жителей муниципальных структур;
- воссоздание на новых принципах заготовительной системы потребительской кооперации:
 - а) при недостатке оборотных средств организация закупок сельхозпродукции у населения с расчетами по схеме натурального обмена в форме встречных поставок промышленных товаров;
 - б) интеграция заготовительных организаций потребкооперации с межрегиональным оптовым продовольственным рынком;
 - в) создание организациями потребительской кооперации совместно с сельскими хозяйствами кооперативов по переработке и сбыту сельхозпродукции, закупаемой у населения;
 - г) организация на территории муниципальных структур интегрированных структур оптовых посредников и создание торгово-финансовых групп;
 - д) содействие развитию местной Торгово-промышленной палаты.

В качестве активных мероприятий по продвижению местных товаров на внутреннем и внешнем рынках в муниципальной экономической программе могут быть запланированы ⁴:

- проведение местных, областных, межрегиональных, международных выставок-ярмарок продукции и товаров;

⁴ Муниципальный менеджмент/ Под ред. Морозовой Т.Г. М.: Муниципальные структуры, ЮНИТИ, 2010.

- проведение розничных торговых ярмарок под девизом «город – селу» и «село – городу»;
- организация выставочно-торгового центра;
- создание постоянно действующей выставки товаров местных товаропроизводителей;
- издание и рассылка каталога продукции, выпускаемой местными предприятиями;
- заключение соглашений с администрациями республик, краев и областей России об экономическом сотрудничестве и организация на их основе товарообмена;
- изучение и внедрение новых технологий продвижения товаров в условиях неплатежей юридических лиц и низкой платежеспособности населения (внедрение пластиковых кредитных карточек, систем натуральных выплат заработной платы, пенсий, совмещенных со взаимозачетами с внебюджетными фондами и бюджетом, комиссионная торговля для товаропроизводителей и т.д.).

С целью организации внешнеэкономических связей целесообразно проведение ряда мероприятий:

- развитие внешнеэкономических связей в увязке с состоянием внутреннего рынка и проблемой поддержки местных товаропроизводителей;
- сдерживание попыток иностранных фирм и их представителей по захвату внутреннего рынка готовых изделий муниципальных структур, особенно продуктов питания и товаров массового спроса;
- поддержка, в первую очередь, контактов с фирмами, имеющими интерес по закупке в муниципальном образовании готовых изделий, полуфабрикатов, сырья и материалов;
- отдавать приоритет привлечению иностранных инвестиций и созданию совместных предприятий в сфере производства.

В плане организации на территории муниципальных структур маркетинговой деятельности в программе может быть отражено:

- объединение банков коммерческой информации муниципального информационно-аналитического центра, областного (городского) комитета по статистике, информационно-консультационного центра областного управления сельского хозяйства, межрегионального оптового продовольственного рынка и обеспечение доступа к этим банкам данных субъектов потребительского рынка на определенных условиях;

- совершенствование технологии ведения местного реестра товаров и организация обмена реестрами с другими муниципальными образованиями и регионами России (на основе заключенных соглашений);
- организация муниципального центра по оказанию маркетинговых услуг предприятиям на базе муниципального информационно-аналитического центра, учредителем которого является местная администрация;
- создание системы мониторинга потребительского рынка муниципальной структуры;
- организация обмена маркетинговой информацией с городами-партнерами в зарубежных странах, с которыми подписаны соглашения о сотрудничестве.

Целесообразность использования в механизме местного самоуправления подобных программ доказывается практикой. Так, в Москве создан фонд поддержки гарантированного снабжения населения жизненно необходимыми товарами.

Таким образом, программный метод начинает использоваться в практике осуществления социально-экономической политики муниципалитетов. И чем более проработанными, конкретными станут местные программы, тем большего насыщения потребительского рынка удастся добиться, что позволит повысить уровень качества жизни населения муниципальной структуры.

Используемые источники

1. Муниципальный менеджмент/Под ред. Морозовой Т.Г. М.: Муниципальные структуры, ЮНИТИ, 2010.
2. Кривошеева М.Ю. Стратегия социально-экономического развития региона на основе программно-целевых методов управления. М.: Наука 2008.
3. Руднева Е.В. Целевые комплексные программы: организационно-экономический механизм. М.: Наука. 2009.
4. Интернет-ресурс <http://www.zakonprost.ru/content/regional/>

Лисовская И. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

Трапезникова Н. Г.

*кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный
университет дизайна и технологии*

Внутренний контроль организации: содержание, объекты, решения по реализации

Рассмотрены актуальные вопросы организации и осуществления внутреннего контроля. Выделены основные элементы Учетной политики, регламентирующие порядок проведения контрольных процедур.

Ключевые слова: внутренний контроль, система внутреннего контроля, объекты внутреннего контроля, риск-ориентированный подход.

Internal control of organization: content, objects, points of implementation

The article concerns topical issues of internal control organization and its implementation. The basic elements of the accounting policies, regulating the order of the control procedures, are marked.

Keywords: internal control, internal control system, objects of internal control, risk-based approach.

Вступление в действие с 1 января 2013 г. федерального закона от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — Закон № 402-ФЗ) ознаменовало новую ступень в развитии отечественной учетной теории и практики. Одной из принципиально важных и новых норм Закона № 402-ФЗ является статья 19 «Внутренний контроль», установившая обязанность осуществления внутреннего контроля для каждого экономического субъекта [1]. Согласно указанной статье Закона организация внутреннего контроля должна осуществляться по двум направлениям:

- контроль фактов хозяйственной жизни;

- контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, если бухгалтерская (финансовая) отчетность подлежит обязательному аудиту (за исключением случаев, когда руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Содержание термина «внутренний контроль». Несмотря на широкое применение этого термина в ряде документов и научных статей, до настоящего времени его содержание в должной мере не раскрыто. Закон № 402-ФЗ не раскрывает содержание термина «внутренний контроль». Несмотря на то, что после принятия этого Закона Минфин России планировал разработать рекомендации для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности [2], в настоящее время эти рекомендации не представлены.

Наибольшее внимание организации внутреннего контроля уделяется в документах, регулирующих деятельность кредитных организаций, и публикациях, посвященных совершенствованию системы менеджмента в банках. Так, Базельский комитет по банковскому надзору разработал рекомендации «Система внутреннего контроля в банках: основы организации». Этот документ рекомендован к применению российскими кредитными организациями в Письме Банка России от 10 июля 2001 г. № 87-Т¹.

Среди нормативных документов общепромышленного характера следует отметить федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (ФСАД № 8). Согласно п. 41 Стандарта система внутреннего контроля (СВК) представляет собой «процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам»². Кроме того, в Приложении № 2 указанного стандарта подробно рассмотрено содержание каждого из пяти элементов, входя-

¹ Письмо Банка России от 10 июля 2001 г. № 87-Т «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору»

² Утвержден Постановлением Правительства РФ от 19.11.2008 № 863.

щих в СВК. В состав последних включены контрольная среда; оценка рисков аудируемым лицом; информационная система, в том числе связанная с подготовкой финансовой отчетности; контрольные действия и мониторинг средств контроля.

Мы разделяем позицию О.Е. Орловой³, которая отмечает целесообразность рассмотрения содержания внутреннего контроля с позиции «Интегрированной концепции внутреннего контроля» – документа, разработанного Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Так, согласно позиции COSO внутренний контроль – это процесс, осуществляемый высшим органом компании, менеджерами высшего уровня и другими сотрудниками, в достаточной и оправданной мере обеспечивающий достижение следующих целей:

- финансовой эффективности деятельности, включая сохранность активов;
- достоверности финансовой отчетности;
- соблюдения действующего законодательства и требований регулирующих органов.

Предлагаемый подход позволяет определить внутренний контроль как комплекс действий, выполняемых сотрудниками компании и направленных на обеспечение достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, эффективности ведения финансово-хозяйственной деятельности и сохранности активов, обеспечения интересов участников (акционеров) и инвесторов на основе выполнения норм и требований действующего законодательства и регулирующих органов. Достижение перечисленных целей предполагает построение СВК, которая фактически выступает инструментом реализации внутреннего контроля и должна соответствовать ряду принципов, включая следующие: возможность практического контроля принимаемых решений и действий со стороны руководства компании; комплексный характер СВК, позволяющий контролировать все значимые аспекты деятельности компании; применение риск-ориентированного подхода, а также уместность и целесообразность.

Объекты внутреннего контроля. Закон № 402-ФЗ выделяет два объекта контроля, во-первых, факты хозяйственной жизни, и, во-вторых, ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности. Таким образом, положения ст. 19 Закона требуют построения СВК экономического субъекта, а также создания у него службы внут-

³ Орлова О.Е. Проблема организации внутреннего контроля. // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2012. № 6.

ренного контроля для решения задач, связанных с формированием финансовой отчетности. Следует отметить, что и ранее порядок контроля хозяйственных операций необходимо было утверждать в учетной политике организации (п. 4 ПБУ 1/2008) [6], при этом механизм осуществления такого контроля не был нормативно установлен. В сложившейся ситуации экономические субъекты могут наполнить понятие «внутреннего контроля» содержанием, отвечающим как общему подходу, так и учитывающим особенности ведения ими финансово-хозяйственной деятельности, и в первую очередь, вид и масштабы деятельности, организационную структуру и разделение полномочий, иные значимые аспекты.

Решения экономических субъектов при построении СВК. С учетом того, что до настоящего времени конкретные требования, ограничения на порядок, способы (процедуры) осуществления контроля фактов хозяйственной жизни нормативно не определены, при разработке СВК организациям, у которых отсутствует обязанность проводить обязательный аудит, следует руководствоваться сложившейся практикой, отраслевыми или ведомственными инструкциями. На наш взгляд, субъекты малого бизнеса могут ограничиться описанием в соответствующем разделе и (или) в приложениях к учетной политике методов и процедур внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни. В качестве приложений к учетной политике дополнительно к графику документооборота, реестрам форм первичных документов и учетных регистров рекомендуется предусмотреть следующие регламентирующие документы:

- список лиц, имеющих право подписи первичных документов;
- регламент внутривозвратного контроля отдельных хозяйственных операций (движения денежных средств, заключения договоров и т.д.);
- состав и полномочия комиссий по принятию к учету, списанию активов и (или) обязательств;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств, в том числе по окончании промежуточных отчетных периодов и внезапных;
- номенклатуру архивных дел и порядок хранения документов;
- регламент обработки учетной информации, включая регламент доступа, пользования и внесения изменений в базу данных бухгалтерского учета и др.

Компании, относящиеся к среднему и крупному бизнесу, а также «попадающие» под обязательный аудит, при разработке концепции

внутреннего контроля должны решить ряд вопросов, и в первую очередь вопрос о том, кто именно будет осуществлять внутренний контроль функционирования учетной системы, оценивая экономическую целесообразность создания специальной службы (или введения в штат дополнительной должности). В зависимости от масштаба и особенностей деятельности организации (наличия обособленных подразделений, работы с большим количеством и ассортиментом товарно-материальных ценностей и пр.) следует рассмотреть целесообразность принятия возможных решений: а) формирование подразделения внутреннего аудита (контроля); б) дополнительный прием в штат сотрудника на должность внутреннего аудитора (контролера); в) внесение в перечень должностных обязанностей уже работающих сотрудников контрольных функций и т.д. При этом следует иметь в виду, что должностное лицо, в обязанности которого вменяется выполнение процедур контроля бухгалтерского учета и отчетности, не должно подчиняться функционально главному бухгалтеру во избежание сомнений в объективности результатов контроля и выполнения одного из основополагающих принципов контроля — независимости.

Перечень функций и задач, возлагаемых на подразделение внутреннего контроля, следует прописать в локальных актах (положение об организации внутреннего контроля, положение о службе внутреннего аудита и т.п.), которые утверждаются в виде приложений к учетной политике. Так, например, Положение об организации внутреннего контроля должно раскрывать цели и задачи, функции, а также основные направления внутреннего контроля, к которым могут быть отнесены следующие:

- выявление и оценка рисков, а также контроль за функционированием системы риск-менеджмента;
- контроль распределения полномочий сотрудников при заключении договоров и совершении хозяйственных операций;
- контроль управления информационными потоками (получение и передача информации) и обеспечения информационной безопасности;
- мониторинг эффективности СВК.

В последнее время актуальной становится риск-ориентированная направленность внутреннего контроля. Это связано с тем, что деятельность любого экономического субъекта подвержена множеству рисков. В зависимости от фактора, вызывающего возникновение риска, различают финансовые, политические, правовые, страновые (региональные), географические, технологические, маркетинговые, ре-

путационные, операционные и прочие риски. В свою очередь, в составе финансовых выделяют риск неплатежеспособности и снижения финансовой устойчивости, процентный, инфляционный и валютный риски, налоговые и инвестиционные риски, риск неэффективности управления финансовой деятельностью и др. Наличие множества рисков и факторов, которые их генерируют, требуют их постоянного мониторинга и разработки системы управления рисками. Самостоятельное значение имеет анализ рисков с точки зрения их деления на внешние и внутренние. К числу внутренних рисков можно отнести риски: неэффективного внедрения новых информационных технологий и (или) систем, в том числе в сфере финансов и ведения бухгалтерского учета; сбоя в работе информационных систем; неправомερных или некомпетентных решений персонала; корпоративного мошенничества и т.д.

Так, в составе операционных рисков крупных компаний особо выделяют риск корпоративного мошенничества. Согласно подходу Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) к корпоративному мошенничеству относятся:

- хищение активов путем использования схем, приводящих к присвоению активов компании, включая выставление фиктивных счетов на компанию, мошенничество с платежной ведомостью, сокрытие доходов и т.д.;
- коррупционные действия, в которых работник компании использует свое служебное положение вопреки ее интересам с целью получения незаконного вознаграждения («откатов», «платы» за вход на соответствующий рынок и др.);
- мошенничество с финансовой отчетностью, направленное на фальсификацию финансовой отчетности для ее искажения с целью как улучшения — для банков, инвесторов, кредиторов, потенциальных покупателей бизнеса и др., так и ухудшения — при совершении налоговых преступлений, получении субсидий или дотаций и пр.

Дополнительные повышенные риски крупных компаний связаны с электронными информационными системами и использованием информационных технологий. Эти риски могут проявляться как в виде корпоративного мошенничества, так и в виде разглашения коммерческих тайн. Хакерские атаки, программы-шпионы и «предприимчивые» сотрудники, несанкционированно проникающие в электронные системы расчетов, способствуют «утечке» коммерческой информации (списков клиентов, новых разработок, объемов поставок, ценовой и

маркетинговой политики и т.д.). Риск утечки конфиденциальной информации приводит к потере ключевых клиентов и активов, ухудшению отношений с инвесторами и кредиторами и, как следствие, к финансовым потерям.

подавляющая часть рисков, включая перечисленные, как правило, имеют негативные финансовые последствия и часто сопряжены с искажением бухгалтерской отчетности организации. Поэтому оценка внутренних рисков хозяйственной деятельности рассматривается как важный компонент внутреннего контроля.

Подводя итог вышесказанному, необходимо подчеркнуть, что закон № 402-ФЗ акцентировал внимание на необходимости организации внутреннего контроля применительно ко всем экономическим субъектам, создав законодательные предпосылки для его организации. Вместе с тем построение эффективной системы внутреннего контроля — это длительный процесс, требующий усилий, как со стороны собственников, так и со стороны топ-менеджмента компании. Этот процесс не может быть спонтанным и иметь «разовый» характер, только постоянные и целенаправленные усилия позволят построить действенную СВК и создать условия для эффективного управления рисками.

Используемые источники

1. Федеральный Закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012 — 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности, утв. приказом Минфина РФ от 30.11.2011 № 440.
3. Письмо Банка России от 10 июля 2001 г. № 87-Т «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору».
4. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», утв. Постановлением Правительства РФ от 19.11.2008 № 863.
5. Орлова О.Е. Проблема организации внутреннего контроля // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2012. № 6.
6. ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н.
7. Тысячникова Н.А., Юденков Ю.Н. Техника проведения риск-ориентированных проверок службой внутреннего контроля // Внутренний контроль в кредитной организации. 2012. № 2.

Лобанов С. Ю.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Роль и место перестрахования в современной финансовой системе

В статье рассматриваются проблемы развития перестрахования с точки зрения возможности предотвращения глобальных рисков и угроз, возникающих на уровне отдельного региона или государства.

Ключевые слова: перестрахование; риски; ретроцессия; сострахование; страховые компании.

Role and reinsurance place in a modern financial system

In article problems of development of reinsurance from the point of view of possibility of prevention of global risks and the threats arising at the level of the certain region or the state are considered.

Keywords: reinsurance; risks; retrocession; joint insurance; insurance companies.

Традиционно перестрахование в научной литературе ассоциируется не с каким-то отдельным сегментом или рынком, а с разновидностью страховой услуги.

По мнению некоторых авторов¹, при перестраховании имеет место не возникновение новой услуги, а ее экстраполяция т.е. передача застрахованного риска от страховщика к перестраховщику.

Кроме того, в большинстве зарубежных теорий спрос на перестрахование был смоделирован в рамках ожидаемой полезности и возможности поиска решения по управлению фактически неуправляемыми рисками. Разработкой таких научных подходов в 60-е годы XX века занимались различные представители зарубежной научной мысли².

¹ Страхование: Учебник / Под ред. проф. В.В. Шахова. М.: Анкил, 2002. С. 185; Гомелля В. Б. Основы страхового дела. М: Финансы и статистика, 2003. С. 263; Вербицкая П.В. Некоторые теоретические аспекты перестрахования // Финансы. 1998. № 12. С. 36.

² Borch K. The safety loading of reinsurance premiums. Scandinavian Actuarial Journal. 1960. PP. 163–184.

Например, в модели предложенной Блаженко Г., перестрахование должно было обеспечивать дополнительную силу и мощь страхового рынка, одновременно способствуя не снижению, а распространению риска³.

В свою очередь модели предложенные другими зарубежными специалистами в области страхового дела, акцентируют свое внимание на возможности перестрахования в решении вопроса выбора наиболее надежных страховых компаний на рынке, способных нивелировать риски⁴.

В модели Уинтона⁵, подчеркивается важность перестрахования с точки зрения качества предварительной оценки непрогнозируемых рисков. Качественный андеррайтинг — является залогом успеха в перестраховании и позволяет снизить общие затраты цедента, что становится не только важным, но и необходимым условием успеха, когда речь идет не о конкретном проекте, а проектах государственного масштаба.

Подчеркивая важность и необходимость перестрахования для цели снижения риска, приведем позицию Грина Р., который сравнивает его эффектом распыления, распределения и трансформации рисков⁶, представляющих угрозу для отдельного бизнеса и государства.

Майерс Д. приходит в своих научных исследованиях к выводу о том, что перестрахование, учитывая его стратегическое значение в государственном масштабе, следует признать независимой ветвью страхового бизнеса, с определением для него соответствующих норм и правил в законодательстве⁷.

Итак, ключевым компонентом при определении теоретической сущности перестрахования, выступает процесс перераспределения риска между несколькими страховыми компаниями. Фактически происходит трансформация рискового события от одной страховой ком-

³ Blazenko G. The economics of reinsurance. *Journal of Risk and Insurance* 53. 1986. (June): PP. 258–277.

⁴ Eden Y., Kahane Y. Moral hazard and insurance market structure. In H. Loubberg (editor), *Risk, Information and Insurance*. Boston: Kluwer Academic Publishers. 1990; Cutler D. M., Zeckhauser R. J. Reinsurance for Catastrophes and Cataclysms. Chapter 6 in *The Financing of Catastrophe Risk*. K. Froot (editor). University of Chicago Press, 1999. PP. 233–269.

⁵ Winton A. Costly State Verification and Multiple Investors: The Role of Seniority. *Review of Financial Studies* 8 (Spring), 1995. PP. 91–123.

⁶ Green R.C., Talmor E. The Structure and Incentive Effects of Corporate Tax Liabilities, *Journal of Finance* 40 (December): 1985. PP. 1095–1114.

⁷ Mayers D., Smith C. W. Contractual Provisions, Organizational Structure, and Conflict Control in Insurance Markets. *Journal of Business* 54 (July): 1981. PP. 407–434.

пании к другой для цели увеличения платежеспособности и устойчивости основного страховщика и минимизации риска.

Традиционно в западной практике, условия перестрахования сделки определяются в договоре перестрахования. В связи со сложностью процедуры перестрахования, окончательный договор между страховщиками подписывается уже после передачи риска. В тоже время, до момента совершения процедуры, между страховыми компаниями заключается первоначальная (документальная) версия договора, которая служит основой в процессе реализации сделки. Однако это всего лишь сложившаяся зарубежная практика, которая в некоторых зарубежных юрисдикциях имеет свои особенности. Важно отметить, что перестрахование должно быть четко дифференцировано от процедуры сострахования, где риск является общим и не передается между несколькими страховыми компаниями, каждая из которых имеет прямые договорные отношения с клиентом.

Сложившаяся годами зарубежная практика говорит нам и о том, что перестраховщики имеют право перекладывать (транслировать) имеющиеся риски на другие объекты, называемые ретроцессионерами с помощью финансовых транзакций — ретроцессии.

Для того чтобы более наглядно представить ключевые отличия перестрахования и сострахования, на рисунке 1 мы изобразили краткий алгоритм реализации каждой из процедур.

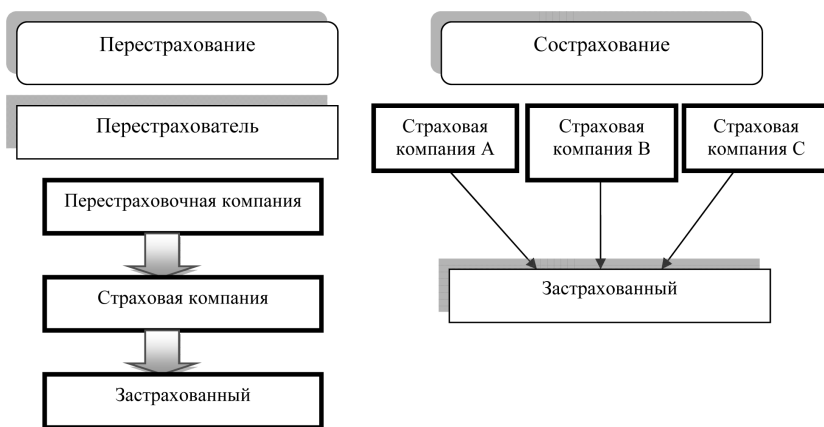


Рис. 1. Отличительные особенности перестрахования и сострахования

Как отмечают западные эксперты⁸, страховые компании зачастую в условиях жесткой конкуренции на рынке, стремятся принять риски, значительно превосходящие их финансовые возможности. Однако уступив часть риска другому страховщику, появляется возможность удовлетворения потребностей клиента. Для того чтобы удержать клиента необязательно применять процедуру перестрахования, можно использовать и сострахование, однако в этом случае страховая компания будет связана с компаниями-конкурентами обязанностью по распределению части риска, что не всегда отвечает интересам основного страховщика.

Другим не менее существенным недостатком использования сострахования является необходимость заключения соглашений с каждым из участников сделки по поводу уплаты страховых взносов и урегулирования претензий.

Важно также отметить, что при использовании перестрахования, страховые компании, имеющие более диверсифицированный портфель рисков, что позволяет поддерживать более стабильные финансовые результаты деятельности. Как это выражается на практике? Во-первых, страховщик может распределить оборотный капитал, уступив только часть рисков, что в целом снижает концентрацию риска по портфелю и уменьшает его волатильность по итогам финансового года. На рисунке 2 мы продемонстрировали этот эффект. Во-вторых, использование перестрахования позволяет страховой компании, не увеличивая собственный капитал участвовать в четырех различных видах рисков, тем самым увеличивая размер общей страховой суммы.

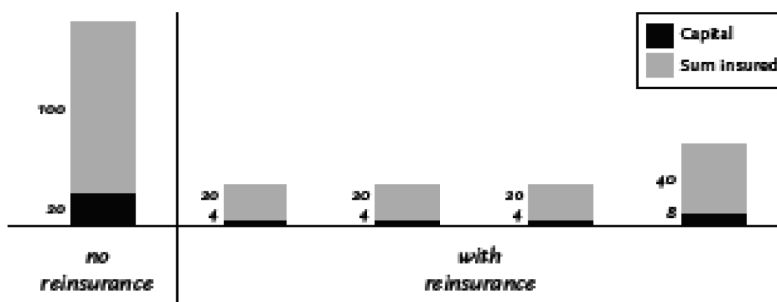


Рис. 2. Оптимизация капитала и диверсификация рисков при перестраховании

⁸ Wehrhahn R. Introduction to Reinsurance. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, NW Washington, DC. 2008.

Таким образом, наиболее существенным преимуществом при использовании перестрахования — является возможность частичной передачи риска с баланса страховой компании. Однако ответственность страхователя не передается, а полностью сохраняется за страховой компанией. Большинство западных юрисдикций признают перестрахование в качестве универсального инструмента для управления страховым риском, позволяющим снизить и пруденциальные требования, например в части нетто-премии.

Перестрахование устраняет и технические риски, однако как мы уже отметили, сохраняет риск на контрагента по сделке. Чтобы компенсировать риск контрагента обычно требуется дополнительный капитал, размер которого варьируется в зависимости от рейтинга платежеспособности компании перестраховщика.

Практика показывает, что качество управление страховой компанией тесно коррелирует с выбранной стратегией их финансовой устойчивости. Тем не менее, даже самые управляемые страховые риски могут подвергаться воздействию экстремальных, редких событий, таких как техногенные и экологические катастрофы (включая: землетрясения, наводнения, авиакатастрофы и другие события). Любые непредвиденные риски значительно отягощают страховой бизнес, делая его крайне невыгодным для страховщика. В связи с чем, использование перестрахования при сложных и непредсказуемых ситуациях делает страховой бизнес более эффективным и доступным для потенциальных клиентов.

Как и почему это происходит? Во-первых, сегмент перестрахования географически не связан с местом или событием где реализуется страховой риск, что делает защиту экономически эффективной. Во-вторых, важно учитывать, что капитализация перестраховочных компаний, значительно выше, чем страховых. Кроме того, они обладают более узкой специализацией и имеют накопленную статистику и информацию о подобных событиях, а значит лучше ориентируются в ценообразовании и правильной экспозиции рисков. В совокупности — все это гарантирует успешность реализации любого крупного проекта, неотъемлемой частью которого является страхование риска.

Посредством перестраховочной деятельности сами участники данного сегмента рынка, имеют возможность сотрудничать с различными страховыми компаниями, а значит расширять собственные возможности и знания о различных продуктах, рыночных условиях и технических моментах связанных с сопровождением сделки. Например, таких как, андеррайтинг, претензионная работа, финансовый анализ и пр.

Использование новых знаний и практических навыков позволяет достаточно оперативно запускать новый инструментарий, совершенствовать процедуры андеррайтинга и последующей передачи риска в рамках нового продукта.

Кроме того, важно отметить, что перестрахование является и дополнительным источником финансирования, особенно если имеется договоренность с перестраховщиком по продвижению ожидаемой будущей прибыли бизнеса в форме перестраховочной комиссии. Этот источник финансирования страхового бизнеса может быть даже более привлекательным по сравнению с другими источниками, такими как банковские кредиты или пополнение собственного капитала. В большинстве договоров перестрахования размер окупаемости сделки зависит от выполнения условий перестрахования бизнеса, который в свою очередь может генерировать ожидаемую в будущем прибыль.

Таким образом, перестрахование — выступает на современном страховом рынке как важнейший операционный и финансовый инструмент, способный стать дополнительным источником финансирования для страхового бизнеса. Научно-теоретическое значение перестрахования, безусловно уже, чем возможности его практического использования как инновационного инструментария в страховом деле.

Однако в сущности перестрахование выполняет роль и ликвидатора возникающих глобальных страховых рисков, что делает его по истине, незаменимым элементом на страховом рынке, особенно в условиях повторяющихся и циклических экономических кризисов, а также природных и техногенных катаклизмов.

Титов В. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова*

Максимов Д. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова*

Методы оценка экономической безопасности производственной сферы интегрированной производственной структуры

Рассматривается проблематика разработки и постановки задач, методов и моделей оценки и обеспечения экономической безопасности производственного предприятия, в составе которого выделены самостоятельные бизнес-единицы, отличающиеся величиной риска производственной сферы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, риски производственной сферы, модели оптимизации производственной деятельности промышленного предприятия.

Methods an assessment of economic safety of the production sphere of the integrated production structure

Abstract: the perspective of tasks' development and statement, methods and models of assessment and ensuring economic safety of manufacturing enterprise, as a part of which the independent business units, differing with the risk size of the production sphere is considered.

Keywords: economic safety, risks of the production sphere, model of optimization of a production activity of the industrial enterprise.

В работе [4] приведено обоснование целесообразности использования в качестве критерия безопасности производственной сферы предприятия показателя рентабельности собственного капитала, включённого в состав производственного капитала, финансирующего совокупные издержки экономической деятельности. Отмечена важная особенность этого показателя, заключающаяся в возможности адекватной

оценки, на его основе, соответствия производственно-технологического и финансово-ресурсного потенциалов предприятия рискам производственной и финансовой сфер.

Для определения порогового (барьерного) значения показателя *ROE* предлагается использовать его значение, обусловленное наличием возможных альтернатив использования собственного капитала для изменяющихся условий товарных и финансовых рынков.

Конкретно, барьерное значение показателя отдачи собственного капитала предлагается определять на основе выражения:

$$ROE = \arg \max \{r, v, \mu\}, \quad (1)$$

где: r – безрисковая ставка доходности по государственным ценным бумагам; v – среднеотраслевая доходность инвестированного в производство капитала; μ – планируемая собственниками отдача на вложенный капитал [1].

Приведём необходимый комментарий к содержанию и численным процедурам определения компонент кортежа $\langle r, v, \mu \rangle$.

В качестве безрисковой ставки r принято рассматривать процентную ставку доходности по государственным облигациям, являющуюся предопределённой величиной.

Процедура определения компоненты v может быть основана на модели *WACC* [2]:

$$WACC = \theta_v \cdot v + \theta_\omega \cdot \omega \cdot (1 - \delta), \quad (2)$$

где: *WACC* – средневзвешенная стоимость капитала предприятия; θ_v – доля в пассивах собственных средств; $\theta_\omega = 1 - \theta_v$ – доля заёмных средств; v – средняя доходность собственного капитала; ω – цена заёмного капитала; δ – ставка налога на прибыль.

Поскольку модель *WACC* строится на основе имеющейся в открытом доступе или представленной рейтинговыми агентствами финансовой информации по группе предприятий исследуемой отрасли, то соответствующие значения средневзвешенной стоимости капитала (*WACC*) и цены заёмного капитала (ω) можно считать известными. Также ставка δ налога на прибыль на начало периода планирования является величиной детерминированной.

Значения переменных θ_v и θ_ω можно определить на основе отчётности предприятия за ряд предыдущих периодов планирования путём усреднения их значений.

Таким образом, среднее значение доходности v собственного капитала:

$$v = \frac{WACC - \theta_w \cdot \omega \cdot (1 - \delta)}{\theta_v} \quad (3)$$

Формируя оценку μ планируемой отдачи на инвестированный в производственную сферу капитал, менеджмент руководствуется интересами собственников и ориентируется на рыночную конъюнктуру. Очевидно, что собственники предполагают наибольшую отдачу на инвестированный капитал, и, сравнивая альтернативные варианты его вложения, выбирают тот, который при прочих равных условиях гарантирует максимальную доходность. Тем самым подтверждается справедливость правила (1) определения барьерного значения показателя *ROE*.

Возможность отражения рисков производственной сферы предприятия на основе барьерного значения показателя *ROE* открывает перспективы планирования производственной и инвестиционной стратегий с учётом различий производственно-технологического и финансово-ресурсного потенциалов отдельных структурных подразделений (СБЕ – бизнес-единиц), образующих его организационную структуру.

Основой группирования СБЕ по уровню безопасности производственной деятельности является моделирование для каждого подразделения оптимального по рыночному критерию варианта его производственной программы с учётом производственно-технологических особенностей и складывающейся рыночной конъюнктуры (модель нижнего уровня).

Финансовая обеспеченность производственных программ отдельных СБЕ ограничена объёмом консолидированных активов предприятия, распределение которых по отдельным СБЕ позволяет регулировать рентабельность собственных средств, вложенных в производственную деятельность отдельных секторов бизнеса (модель верхнего уровня).

Рассмотрим более подробно модели.

A. Модель формирования оптимального варианта производственной деятельности структурной бизнес-единицы (модель нижнего уровня)

Эффективным инструментом формирования производственной программы предприятия является математическое моделирование основной производственной деятельности с учётом производственно-технологических и финансово-ресурсных ограничений состояния товарных, материальных и финансовых рынков.

Приведём описание модели формирования оптимального варианта производственной программы n -й ($n = \overline{1, N}$) СБЕ с использова-

нием сценарного подхода определения значений параметров внешнего и внутреннего окружений.

В качестве критерия в модели n -й СБЕ целесообразно использовать максимум денежного потока производственной деятельности. Его величина должна быть скорректирована с учётом возможного ущерба (в стоимостном выражении) вследствие реализации внутренних рисков производственной сферы.

К группе производственно-технологических ограничений следует отнести ограничения по величине внеоборотных активов, включающих наличные эксплуатационные и производственные мощности. В ограничениях этой группы используем традиционный в задачах моделирования производственной деятельности промышленного предприятия подход, связанный с учётом эффективного фонда времени работы ОТО – основного технологического оборудования [8].

В блоке финансово-ресурсных ограничений отразим величину оборотного капитала предприятия, привлекаемого для финансирования производственной деятельности n -й СБЕ.

Группа рыночных ограничений отражает условия реализации продукции n -й СБЕ в освоенных сегментах рынка.

Для формирования группы рыночных ограничений предполагается использовать предложенный в работе [11] подход, основанный на нечётком моделировании зависимости спроса на продукцию n -й СБЕ и планируемой цены реализации.

Модель формирования оптимального варианта производственной программы n -й СБЕ должна отражать специфику производственно-технологической и финансово-ресурсной базы, а также направлений рыночной деятельности предприятия с учетом серийного характера производства, что объясняется следующими причинами:

- для предприятий машиностроения с серийным и мелкосерийным характером производства применимы все известные методы калькуляции и учёта затрат производственной и внепроизводственной деятельности (стандарт-костинг, директ-костинг, учёт затрат по функциям и т.п.), а также методы определения составляющих интегрального результата хозяйственной деятельности (традиционные, основанные на сопоставлении результатов и затрат, и современные, реализующие методологию добавленной стоимости);
- для этих предприятий в полной мере применимы методы объёмного оценивания загрузки основного и вспомогательно-технологического оборудования на основе учёта конкрет-

ных производственно-технологических условий производства, предполагающих возможность использования как стоимостных, так и ресурсно-временных характеристик производственного процесса.

Приведём формальное описание модели формирования оптимальной производственной программы n -й СБЕ.

Целевая функция – максимум денежного потока от производственной деятельности, скорректированного на величину R_n рискованных издержек n -й СБЕ по группе внутреннего риска.

Согласно ф. № 4 («Отчёт о движении денежных средств») денежный поток OCF (operating cash flow) производственной деятельности формируется на основе следующих статей:

- средства, полученные от покупателей, заказчиков и прочие доходы;
- средства, направленные на: оплату приобретённых товаров, услуг, сырья и иных оборотных активов, оплату труда, выплату процентов, расчёты по налогам и сборам, прочие расходы.

Исключая выплаты дивидендов основным акционером (в пределах краткосрочного периода планирования), запишем выражение для денежного потока от производственной деятельности n -й СБЕ как разность выручки от реализации товарной продукции и совокупных издержек, в сумму которых включим стоимость внутрифирменного кредита:

$$OCF_n = (1 - \delta_n) \cdot \left[\sum_{i=1}^I (p_i^{(n)} - c_i^{(n)}) \cdot y_i^{(n)} - F_n - \omega_n \cdot OK_n \right] + A_n, \quad (4)$$

где: OCF_n – денежный поток n -й СБЕ от производственной деятельности за планируемый период; $p_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$ – цена реализации ед. продукции i -го наименования ($p_i^{(n)} = 0$, если i -ое изделие на n -й СБЕ не производится); $y_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$ – определяемый объём выпуска n -й СБЕ продукции i -го наименования; $c_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$ – переменные издержки n -й СБЕ, приходящиеся на ед. продукции i -го наименования¹; F_n – постоянные издержки n -й СБЕ; ω_n – стоимость внутрифирменного кредита

¹ Если i -е изделие или его компоненты на n -й СБЕ не производятся, то $c_i^{(n)}$ следует считать равной нулю. Если n -я СБЕ выпускает компоненты i -го изделия, то в составляющих $c_i^{(n)}$ учитываются внутрифирменные (трансфертные) цены, увеличенные на величину налогов НДС и прибыли, которые в данном случае выплачиваются из валового дохода предприятия.

в расчётах с n -й СБЕ; OK_n – средства предприятия, выделяемые на финансирование производственной деятельности n -й СБЕ; δ_n – ставка налога на прибыль; A_n – амортизационные отчисления n -й СБЕ.

Таким образом, денежный поток OCF_n производственной деятельности n -й СБЕ включает чистую прибыль и амортизационные отчисления планируемого периода.

Величина амортизационных отчислений $A_h^{(t)}$ для оборудования типа h в периоде t может рассчитываться по-разному (в зависимости от выбранного метода начисления износа). Используя линейный способ начисления износа, примем в дальнейших расчётах, что процент амортизационных отчислений является постоянным и для оборудования типа h составляет величину ω_h . Таким образом, балансовая стоимость $\alpha_h^{(t)}$ оборудования типа h в периоде t рассчитывается по формуле:

$$\alpha_h^{(t)} = \alpha_h^{(t-1)} - \omega_h \cdot \alpha_h^{(t-1)}, \quad (5)$$

где $\alpha_h^{(0)}$ – начальная стоимость оборудования h -й группы.

Для оборудования h -й группы величина $A_h^{(t)}$ составит:

$$A_h^{(t)} = \omega_h \cdot \alpha_h^{(t)} \cdot S_h, \quad (6)$$

где S_h – количество ед. оборудования h -го типа.

Величина амортизационных отчислений периода t для оборудования всех технологических групп составит:

$$A_n = \sum_{h=1}^{H_n} \omega_h \cdot \alpha_h^{(t)} \cdot S_h. \quad (7)$$

Для расчёта ω_h согласно [3] используем формулу:

$$\omega_h = \frac{e}{(1+e)^t - 1}, \quad (8)$$

где: t – число полных лет функционирования капитала; e – ставка дисконтирования, рассчитываемая исходя из планового срока эксплуатации оборудования.

Определим элементный состав переменных $c_i^{(n)}$ ($i = \overline{1, I}$) и постоянных F_n затрат для предприятия (n -й СБЕ).

Производственные затраты включают прямые (материальные, трудовые, затраты основного капитала) и косвенные (содержание организационно-технической инфраструктуры и обязательные платежи государственным и муниципальным органам) затраты.

В калькуляции затрат косвенные затраты (C_n) учитываются процентом к прямым затратам:

$$C_n = (1 + \beta_n) \cdot C_D^{(n)}, \quad (9)$$

где: $C_D^{(n)}$ – прямые затраты n -й СБЕ; β_n – норматив косвенных затрат для n -й СБЕ.

Прямые затраты включают затраты материальных ресурсов ($C_M^{(n)}$) и производственные затраты ($C_P^{(n)}$):

$$C_D^{(n)} = C_M^{(n)} + C_P^{(n)} \quad (10)$$

Оценка материальных затрат основывается на рыночной стоимости используемых материалов, сырья и полуфабрикатов, покупных и комплектующих изделий, а также транспортно-заготовительных расходов.

Пусть в процессе производства используется J видов материальных ресурсов (сырьё, основные материалы, комплектующие, инструменты и пр.) и $\alpha_{ij}^{(n)}$ – прямые затраты ресурса j -го вида ($j = \overline{1, J}$), используемого в условиях n -й СБЕ при производстве ед. i -го продукта.

$$C_M^{(n)} = (1 + \eta_n) \cdot \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J q_j^{(n)} \cdot \alpha_{ij}^{(n)} \cdot y_i^{(n)}, \quad (11)$$

где: $q_j^{(n)}$ ($j = \overline{1, J}$) – прогнозируемая цена ед. материального ресурса j -го вида для n -ой СБЕ; η – норматив транспортно-заготовительных затрат n -й СБЕ.

Производственные затраты включают: затраты труда, непосредственно связанные с выпуском продукции ($C_L^{(n)}$), на реновацию основного капитала ($C_C^{(n)}$), на организацию и управление производством ($C_O^{(n)}$).

Затраты, непосредственно связанные с выпуском продукции: оплата труда основных и вспомогательных рабочих, включая и необходимые отчисления из ФЗП, стоимость потребляемой электроэнергии, топлива и пр. факторов производства, расходы на подготовку производства и плановый ремонт оборудования:

$$C_L^{(n)} = \sum_{h=1}^{H_n} b_h^{(n)} \cdot q_h^{(n)} + \sum_{i=1}^I c_{L,i}^{(n)} \cdot y_i^{(n)}, \quad (12)$$

где: $h = \overline{1, H_n}$ – индекс основного технологического оборудования (ОТО); $b_h^{(n)}$ – число ед. оборудования, используемого на h -й группе; $q_h^{(n)}$ ($h = \overline{1, H_n}$) – стоимость текущего ремонта, потребляемой электроэнергии, топлива и пр. факторов производства в расчёте на ед. оборудования h -й группы; $c_{L,i}^{(n)}$ ($i = \overline{1, I}$) – составляющая заработной платы и отчислений на социальное страхование, включаемая в себестоимость ед. продукции i -го наименования.

Затраты на покрытие износа основного капитала включают статьи расходов на реновацию его активной части, выбывающей в текущем периоде. Будем полагать, что $C_C^{(n)}$ – величина постоянная.

Затраты по организации и управлению производством включают статьи как производственных, так и внепроизводственных расходов. Их объём можно определить с использованием норматива накладных расходов (ρ_n) к непосредственным производственным затратам $C_L^{(n)}$:

$$C_O^{(n)} = \rho_n \cdot C_L^{(n)}. \quad (13)$$

С учётом соотношений (11) – (13) приведём формулу для расчёта производственных затрат:

$$C_P^{(n)} = (1 + \rho_n) \cdot \left[\sum_{i=1}^I c_{L,i}^{(n)} \cdot y_i^{(n)} + \sum_{h=1}^{H_n} b_h^{(n)} \cdot q_h^{(n)} \right] + C_C^{(n)}. \quad (14)$$

Суммируя (9), (10) и (14), приведём аналитическое выражение функции C_n производственных издержек n -й СБЕ [7]:

$$C_n = (1 + \beta_n) \cdot \left[(1 + \eta_n) \cdot \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J q_j^{(n)} \cdot \alpha_{ij}^{(n)} \cdot y_i^{(n)} + (1 + \rho_n) \cdot \left(\sum_{i=1}^I c_{L,i}^{(n)} \cdot y_i^{(n)} + \sum_{h=1}^{H_n} b_h^{(n)} \cdot q_h^{(n)} \right) + C_C^{(n)} + R_n \right] \quad (15)$$

или в скалярном виде:

$$C_n = (1 + \beta_n) \cdot \left[\sum_{i=1}^I c_i^{(n)} \cdot y_i^{(n)} + F_n \right], \quad (15^*)$$

где: $c_i^{(n)} = (1 + \eta_n) \cdot \sum_{j=1}^J q_j^{(n)} \cdot \alpha_{ij}^{(n)} + (1 + \rho_n) \cdot c_{L,i}^{(n)}$ ($i = \overline{1, I}$) – переменная часть затрат, приходящихся на ед. продукции i -го наименования, произведённой n -й СБЕ; $F_n = (1 + \rho_n) \cdot \sum_{h=1}^{H_n} b_h^{(n)} \cdot q_h^{(n)} + C_C^{(n)} + R_n$ – постоянная часть затрат.

Составляющая R_n характеризует страховой резерв n -й СБЕ, демпфирующий возможные риски внешней и внутренней сред.

К настоящему времени известны несколько теоретических подходы и практические методы решения задач, связанных с проблематикой оценки страхового резерва.

В работе [12] рассматривается подход, предполагающий определение страхового резерва с помощью метода имитационного моделиро-

вания Монте-Карло, в основу которого положена процедура стохастической генерации значений ущербов от реализации рисков внутренней сферы предприятия (технологического, операционного и транспортного) с использованием псевдослучайных, равномерно распределённых на отрезке $[0; 1]$ чисел u^2 .

Несмотря на известные преимущества, заключающиеся в наличии конструктивного метода получения оценки компоненты R_n в совокупных издержках производственной деятельности предприятия, указанный подход предъявляет жёсткие требования к используемому датчику псевдослучайных чисел: его качество непосредственно влияет на корректность оценки резерва.

В работе [9] категорию страхового резерва предлагается перевести в категорию рискованных издержек, для расчёта которых рекомендуется использовать аддитивный алгоритм. Однако, такой подход не учитывает эффект возможной корреляции рисков.

Страховой резерв предлагается рассчитывать как запас финансовой прочности (ЗФП) предприятия. Значение ЗФП определяется величиной высоколиквидных активов, к которым в первую очередь относятся денежные средства³. Такой подход, однако, не отражает специфику и особенности производственной деятельности конкретного предприятия и по этой причине носит уточняющий характер⁴.

По нашему мнению для определения величины страхового резерва следует использовать либо нормативный подход, либо метод имитационного моделирования Монте-Карло. Из рассчитанных по двум вариантам величин страхового резерва следует выбрать наибольшее.

Принимая во внимание приведённую схему формирования консолидированного денежного потока от производственной деятельности предприятия, запишем выражение для функционала модели:

² Необходимой предпосылкой применения указанного подхода является априорное знание параметров законов распределения составляющих исследуемого внутреннего риска предприятия, а именно: число аварий и отказов ОТО, сбоях логистических систем за определённый промежуток времени; интервал между двумя последовательными реализациями рискованных событий; величины индивидуального ущерба (в стоимостном выражении), обусловленного реализацией рискованного события.

³ Необходимый для покрытия возможного ущерба от реализации внутренних рисков объём денежных средств может быть определён на основе анализа значений финансово-экономических показателей групп ликвидности и структуры капитала.

⁴ В реальной практике, как правило, применяют нормативный подход к оценке страхового резерва. Размер резервного капитала определяется уставом АО, а размер ежегодных отчислений в резервы должен составлять не менее 5% чистой прибыли. В мировой практике предельная сумма резервного капитала предприятия колеблется в интервале от 10 до 40% его уставного капитала.

$$OCF_n = (1 - \delta_n) \cdot \left[\sum_{i=1}^I (p_i^{(n)} - c_i^{(n)}) \cdot y_i^n - F_n - \omega_n \cdot OK_n \right] + A_n \rightarrow \max, \quad (16)$$

Рассмотрим систему ограничений модели.

Процедура формирования ограничений, отражающих производственно-технологический потенциал n -й СБЕ по выпуску продукции собственного ассортиментного ряда, основывается на сопоставлении располагаемых ресурсов производства с их потребностью в выпуске товарной продукции. В качестве измерителей производственной мощности используем временные измерители: эффективный фонд времени работы ОТО и технологическую трудоёмкость продукции.

Производственную мощность предприятия рекомендуется рассчитывать по мощности ведущего звена основного производства [8], при выборе которого предлагается учитывать:

- удельный вес исследуемой группы ОТО в общей стоимости оборудования предприятия (что позволяет оценить долю добавленной стоимости в общей себестоимости продукции);
- удельный вес совокупных трудовых затрат, приходящихся на оборудование исследуемой группы в технологическом процессе (что является характеристикой концентрации трудоёмкости);
- уровень выполняемых технологических операций, предполагающий применение специального или уникального оборудования (что является характеристикой значимости работ);
- коэффициент загрузки оборудования (характеристика интенсивности работ).

В работе [10] приводится численный алгоритм определения ведущего звена производственной системы предприятия может быть основан на сравнительном анализе загрузки отдельных элементов и ведущего звена.

Рассмотрим производственный цех (технологический комплекс), состоящий из H_n групп ОТО, задействованного в производстве I наименований продукции.

Введём следующие обозначения: $a_i^{(n)}$ ($i = \overline{1, I}$) – количество продукции i -го наименования; $d_{i,h}^{(n)}$ – величина партии запуска на h -й группе оборудования продукции i -го наименования.

Среднее количество партий запуска продукции i -го наименования для h -й группы оборудования определим по формуле:

$$z_{i,h}^{(n)} = \frac{a_i^{(n)}}{d_{i,h}^{(n)}}. \quad (17)$$

Используя выражение (17), определим интенсивность поступления на h -ю группу ОТО продукции i -го наименования:

$$\tau_{i,h}^{(n)} = \frac{1}{z_{i,h}^{(n)}}. \quad (18)$$

$$\text{Пусть } \tau_{\max}^{(n)} = \max_{i,h} \tau_{i,h}^{(n)}. \quad (19)$$

Определим величину производственного цикла:

$$\tau_u^{(n)} = \tau_{\vartheta}^{(n)} \cdot \tau_{\max}^{(n)}, \quad (20)$$

где: $\tau_{\vartheta}^{(n)}$ – эффективный фонд времени работы оборудования.

Пусть: $\tau_{0,i,h}^{(n)}$ – трудоёмкость производства на h -й группе ОТО продукции i -го наименования; $w_{i,h}^{(n)}$ – количество продукции i -го наименования, обрабатываемой на ед. оборудования h -й группы; $\tau_{B,i,h}^{(n)}$ – подготовительно-заключительное время на партию запуска продукции i -го наименования для h -й группы ОТО.

С учётом вновь введённых переменных определим технологическую трудоемкость производства продукции i -го наименования на h -й группе ОТО в течение цикла обработки $\tau_u^{(n)}$:

$$T_{i,h}^{(n)} = \frac{\tau_{\max}^{(n)}}{\tau_{i,h}^{(n)}} \cdot \left(\tau_{B,i,h}^{(n)} + \frac{d_{i,h}^{(n)} \cdot \tau_{0,i,h}^{(n)}}{w_{i,h}^{(n)} \cdot b_h^{(n)}} \right), \left(h = \overline{1, H_n} \right). \quad (21)$$

$$\text{Пусть } T_{C,h}^{(n)} = \sum_{i=1}^I T_{i,h}^{(n)}, \left(h = \overline{1, H_n} \right). \quad (22)$$

Отметим необходимость выполнения условия:

$$T_{C,h}^{(n)} \leq \tau_u^{(n)}, \left(h = \overline{1, H_n} \right). \quad (23)$$

Ведущее звено h^* определим из соотношения:

$$T_{C,h^*}^{(n)} = \max_h T_{C,h}^{(n)}. \quad (24)$$

На основании соотношений (22) и (24) определим коэффициенты рассогласованности элементов h -й группы ОТО n -й СБЕ:

$$\lambda_h^{(n)} = \frac{T_{C,h}^{(n)}}{T_{C,h^*}^{(n)}}, \left(h = \overline{1, H_n} \right). \quad (25)$$

Ограничение по производственной мощности:

$$T_h^{(n)}(\bar{Y}_n) \leq b_h^{(n)} \cdot \lambda_h^{(n)} \cdot \Phi_{\vartheta,h}^{(n)}, \left(h = \overline{1, H_n} \right), \quad (26)$$

где: $T_h^{(n)}(\bar{Y}_n)$ – нормативная технологическая трудоёмкость, приходящаяся на h -ю группу ОТО; $\Phi_{\mathcal{E},h}^{(n)}$ – эффективный фонд времени работы h -й группы ОТО.

Эффективный фонд времени работы оборудования $\Phi_{\mathcal{E},h}^{(n)}$ рассчитывается на основе нормативного фонда времени $\Phi_{N,h}^{(n)}$ (общее время бесперебойной работы оборудования рассматриваемой группы ОТО в планируемом периоде с учётом характера производства и режима работы) и коэффициента технического использования $\mathcal{G}_h^{(n)}$ (доля времени, в течение которого на оборудовании производится продукция или оно простаивает в ожидании):

$$\Phi_{\mathcal{E},h}^{(n)} = \mathcal{G}_h^{(n)} \cdot \Phi_{N,h}^{(n)}, \quad (h = \overline{1, H_n}). \quad (27)$$

С учётом сделанных замечаний приведём ограничение по производственной мощности h -й группы ОТО:

$$\sum_{i=1}^I \frac{1}{\tau_{i,h}^{(n)}} \cdot y_i^{(n)} \leq b_h^{(n)} \cdot \lambda_h^{(n)} \cdot \mathcal{G}_h^{(n)} \cdot \Phi_{N,h}^{(n)}, \quad (h = \overline{1, H_n}). \quad (28)$$

Левая часть ограничения (28) характеризует объём отвлекаемого на производственную деятельность n -й СБЕ имущественного капитала.

Используя обозначение $t_h^{(n)} = b_h^{(n)} \cdot \lambda_h^{(n)} \cdot \mathcal{G}_h^{(n)} \cdot \Phi_{N,h}^{(n)}$, ($h = \overline{1, H_n}$), представим ограничение (28) в виде:

$$\sum_{i=1}^I \frac{1}{\tau_{i,h}^{(n)}} \cdot y_i^{(n)} \leq t_h^{(n)}, \quad (h = \overline{1, H_n}), \quad (28')$$

где: $t_h^{(n)}$ – эффективное время работы оборудования h -й группы ОТО n -й СБЕ в планируемом периоде.

Группа производственно-технологических ограничений может быть расширена с учётом дополнительных условий на минимально допустимый размер $\underline{D}_i^{(n)}$ ($i = \overline{1, I}$) партии запуска продукции i -го наименования:

$$y_i^{(n)} \geq \underline{D}_i^{(n)}, \quad (i = \overline{1, I}). \quad (29)$$

Блок финансово-ресурсных ограничений включает ограничение на размер используемого n -й СБЕ производственного капитала PK_n , покрывающего совокупные производственные затраты.

Производственный капитал PK_n включает собственную $СОК_n$ (собственный оборотный капитал) и общефирменную $ОК_n$ (оборотный ка-

питал) составляющие. При этом СОК_n определяется как разность собственного капитала CK_n n -й СБЕ и её внеоборотных активов BA_n :

$$COK_n = CK_n - BA_n, \quad (30)$$

где: $BA_n = \text{стр.110, ф. №1} + \text{стр.120, ф. №1}$ ⁵. (31)

Введённые обозначения позволяют представить балансовое соотношение для элементов производственного капитала n -й СБЕ:

$$PK_n \leq CK_n - BA_n + OK_n \quad (32)$$

или

$$PK_n - CK_n + BA_n \leq OK_n. \quad (32')$$

С учётом неравенства (32«) получим ограничение на объём покрытия C_n совокупных производственных затрат n -й СБЕ:

$$\sum_{i=1}^I c_i^{(n)} \cdot y_i^{(n)} + F_n \leq PK_n. \quad (33)$$

Группу рыночных составляют ограничения на предполагаемые объёмы спроса $D_i^{(n)}$ на продукцию ($i = \overline{1, I}$):

$$\underline{D}_i^{(n)} \leq y_i^{(n)} \leq D_i^{(n)}, \quad (i = \overline{1, I}). \quad (34)$$

Модель формирования оптимального варианта производственной программы n -й СБЕ (модель нижнего уровня) может быть представлена в следующей форме:

$$CF_n = (1 - \delta_n) \cdot \left[\sum_{i=1}^I (p_i^{(n)} - c_i^{(n)}) \cdot y_i^n - F_n - \omega_n \cdot OK_n \right] + A_n - R_n \rightarrow \max; \quad (16)$$

$$\sum_{i=1}^I \frac{1}{\tau_{i,h}^{(n)}} \cdot y_i^{(n)} \leq t_h^{(n)}, \quad (h = \overline{1, H_n}); \quad (28')$$

$$PK_n - CK_n + BA_n \leq OK_n; \quad (32')$$

$$\sum_{i=1}^I c_i^{(n)} \cdot y_i^{(n)} + F_n \leq PK_n; \quad (33)$$

$$\underline{D}_i^{(n)} \leq y_i^{(n)} \leq D_i^{(n)}, \quad (i = \overline{1, I}); \quad (34)$$

$$y_i^{(n)} \in Z_+, \quad (i = \overline{1, I}). \quad (35)$$

⁵ строки 110 и 120, берутся из ф. №1 «Бухгалтерский баланс».

Значения параметров $\tau_{i,h}^{(n)} (i = \overline{1, I}, h = \overline{1, H_n})$, $c_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$, F_n , определяются технико-экономическими и финансовыми условиями рыночной деятельности предприятия и его отдельных подразделений: $\tau_{i,h}^{(n)} (i = \overline{1, I}, h = \overline{1, H_n})$ – интенсивность поступления на h -ю группу n -й СБЕ продукции i -го наименования; $c_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$ – удельные переменные затраты на выпуск продукции i -го наименования в условиях n -й СБЕ; F_n – совокупные постоянные затраты n -й СБЕ; δ_n – ставка налога на прибыль.

Значения переменных $\underline{D}_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$, $t_h^{(n)} (h = \overline{1, H_n})$ устанавливаются ЛПР на этапе формирования списка альтернативных вариантов производственной программы n -й СБЕ: $\underline{D}_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$ – минимально допустимый объём выпуска продукции i -го наименования; $t_h^{(n)} (h = \overline{1, H_n})$ – эффективный фонд времени работы оборудования h -й группы ОТО n -й СБЕ; $I = \{1, \dots, i, \dots, I\}$ – множество индексов выпускаемой продукции; $H_n = \{1, \dots, h, \dots, H_n\}$ – множество индексов групп ОТО n -й СБЕ.

Переменные $p_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$, $D_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$, ω_n , OK_n , R_n задаются сценарием формирования производственной программы n -й СБЕ: $p_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$ – планируемая цена реализации продукции i -го наименования; $\underline{D}_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$ – планируемый спрос на продукцию i -го наименования; ω_n – стоимость внутрифирменного кредита для n -й СБЕ; OK_n – собственные средства предприятия, выделяемые на финансирование производственной деятельности n -й СБЕ; R_n – планируемые рискованные издержки n -й СБЕ.

Перечисленные переменные следует отнести к группе экзогенных модели (16), (28«), (32«), (33)–(35).

Переменные $y_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$ составляют блок эндогенных, отражающих элементный состав формируемой производственной программы: $y_i^{(n)} (i = \overline{1, I})$ – объём продукции i -го наименования, выпускаемой n -й СБЕ.

Б. Модель формирования оптимального варианта производственной деятельности предприятия (модель верхнего уровня)

Целью решения центральной задачи является выбор оптимального варианта производственной программы предприятия путём варьирования средств централизованного фонда, распределяемых между отдельными СБЕ, а также планирования заданий по выпуску

изделий ассортиментного ряда отдельными подразделениями в соответствии с рыночным спросом:

$$\sum_{n=1}^N OK_n = OK ; \quad (36)$$

$$\sum_{n=1}^N D_i^{(n)} = D_i , (i = \overline{1, I}) , \quad (37)$$

где: OK – оборотный капитал предприятия (включающий собственную и заёмную части), финансирующий постоянные и переменные издержки производственной деятельности СБЕ в планируемом периоде; D_i – совокупный спрос на i -е изделие ($i = \overline{1, I}$) в планируемом периоде.

В соответствии со схемой алгоритма Корнаи-Липтака [5] некоторое произвольное (например, паритетное) распределение централизованного ресурса и продуктов по секторам (СБЕ), удовлетворяющее соотношениям (36) и (37), позволяет генерировать N -секторных задач (16), (28'), (32'), (33)–(35) модели нижнего уровня [6].

Пусть $U_1^{(n)} U_{2i}^{(n)}$ – оптимальные двойственные оценки соответственно ограничений (32«) и (34) n -й секторной задачи.

Центральной задачей (задача верхнего уровня) является следующая многокритериальная линейная задача:

$$\sum_{n=1}^N OK_n \cdot U_1^{(n)} \rightarrow \max ; \quad (38)$$

$$\sum_{n=1}^N D_i^{(n)} \cdot U_{2,i}^{(n)} \rightarrow \max , (i = \overline{1, I}) ; \quad (39)$$

$$\sum_{n=1}^N OK_n = OK ; \quad (36)$$

$$\sum_{n=1}^N D_i^{(n)} = D_i , (i = \overline{1, I}) ; \quad (37)$$

$$OK_n, D_i^{(n)} \geq 0, (n = \overline{1, N}), (i = \overline{1, I}) . \quad (40)$$

Критерий (38) и группа критериев (39) являются равноценными. Действительно, центру выгодно предлагать производство продукции i -го наименования ($i = \overline{1, I}$) тому СБЕ, у которого предельная отдача централизованного ресурса в расчёте на ед. продукции данного вида выше.

С учётом отмеченного можно предложить следующий численный метод решения оптимизационной задачи (36), (37), (38), (39), (40).

Заменим ограничения (36) и (37) на равноценные:

$$OK_n = \alpha^{(n)} \cdot OK ;$$

$$\sum_{n=1}^N \alpha^{(n)} = 1 ; \quad (36')$$

$$D_i^{(n)} = \beta_i^{(n)} \cdot D_i ;$$

$$\sum_{n=1}^N \beta_i^{(n)} = 1, (i = \overline{1, I}) ; \quad (37')$$

$$\alpha^n, \beta_i^{(n)} \geq 0, (n = \overline{1, N}), (i = \overline{1, I}), \quad (40')$$

причём $\beta_i^{(n)} = 0$, если априори известно, что i -е изделие по производственно-технологическим условиям не входит в производственную программу n -й СБЕ.

С использованием $\alpha^{(n)}$ и $\beta_i^{(n)}$ критерии (38) и (39) примут следующий вид:

$$\sum_{n=1}^N U_1^{(n)} \cdot \alpha^{(n)} \rightarrow \max ; \quad (38')$$

$$\sum_{n=1}^N U_{2,i}^{(n)} \cdot \beta_i^{(n)} \rightarrow \max, (i = \overline{1, I}). \quad (39')$$

Центральная задача (36'), (37'), (38'), (39'), (40') естественным образом (по принципу «собственный критерий – собственная система ограничений») разбивается на $I + 1$ однокритериальных задач:

- задача оптимального распределения централизованного ресурса:

$$\sum_{n=1}^N U_1^{(n)} \cdot \alpha^{(n)} \rightarrow \max ; \quad (38'')$$

$$\sum_{n=1}^N \alpha^{(n)} = 1 ; \quad (36'')$$

$$\alpha^n \geq 0, (n = \overline{1, N}). \quad (40'')$$

- I задач оптимального распределения продуктов по секторам:

$$\sum_{n=1}^N U_{2,i}^{(n)} \cdot \beta_i^{(n)} \rightarrow \max ; \quad (39')$$

$$\sum_{n=1}^N \beta_i^{(n)} = 1 ; \quad (37')$$

$$\beta_i^{(n)} \geq 0, (n = \overline{1, N}). \quad (40''')$$

Методы и численные процедуры решения приведённых выше линейных задач широко известны.

Итерационная схема алгоритма Корнай-Липтака обеспечивает выбор векторов оптимального распределения централизованного ресурса и продуктов между секторами за конечное число шагов на основе выравнивания двойственных оценок в группах $\{U_i^{(n)}\}$ и $\{U_{2i}^{(n)} (i = \overline{1, I})\}$.

Если $\alpha^{(n)}$ и $\beta_i^{(n)}$ – оптимальные значения долей централизованного распределения лимитов ресурса и продуктов по секторам, полученные для рассматриваемой задачи на последнем шаге итерационной схемы Корнай-Липтака, то далее в результате решения N секторных задач с ограничениями $OK_n = \alpha^{(n)} \cdot OK$ и $D_i^{(n)} = \beta_i^{(n)} \cdot D_i$ получим N значений результирующих функционалов \overline{OCF}_n , что, в свою очередь, обеспечит возможность определения интегрального рыночного результата от реализации запланированного варианта производственной программы предприятия:

$$\overline{OCF} = \sum_{n=1}^N \overline{OCF}_n - F_0, \quad (41)$$

где F_0 – постоянные издержки предприятия, связанные с планированием и управлением производственной деятельностью СБЕ, образующих его организационную структуру.

В. Группирование структурных подразделений предприятия по уровню безопасности производственной сферы

На основе интегрального и частных показателей, характеризующих оптимальный по рыночному критерию вариант производственной деятельности предприятия и отдельных его структурных подразделений, возможен расчёт показателей рентабельности собственного капитала предприятия, покрывающих совокупные затраты этой деятельности.

Сравнение планируемого уровня рентабельности собственного капитала с пороговым, рассчитанным на основе выражения (1), позволяет оценить уровень безопасности производственной сферы отдельных СБЕ.

Использование порогового значения *ROE* – показателя рентабельности собственного капитала – позволяет выделить группы СБЕ со значениями соответствующего показателя выше (группа высокого и приемлемого уровня экономической безопасности) и ниже (группа критического и катастрофического уровня экономической безопасности) барьерного значения *ROE*.

Уточнение принадлежности отдельных СБЕ к группам приемлемого или, напротив, катастрофического уровня безопасности производственной сферы предполагает использование неформализованных процедур, основанных на экспертных оценках состояния их производственно-технологической и финансово-ресурсной баз.

Используемые источники

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр, 2007.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
3. Корбут А.А., Финкельштейн Ю.Ю. Дискретное программирование. М.: Наука, 1969.
4. Максимов Д.А., автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: 2011.
5. Моделирование производственно-инвестиционной деятельности фирмы / Под ред. Г.В. Виноградова. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2002.
6. Пападимитриу Х., Стейглиц К. Комбинаторная оптимизация. Теория и алгоритмы / Пер. с англ. М.: Мир, 1985.
7. Первозванский А.А. Математические модели управления производством. М.: Наука, 1975.
8. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. М.: Финансы и статистика, 2002.
9. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М. Риск-анализ в экономике. М.: Экономика, 2010.
10. Халиков М.А. Дискретная оптимизация планов повышения надежности функционирования экономических систем // Сб. Финансовая математика. 2001. С. 281–295.
11. Халиков М.А., Шардин А.А. // М.: Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 1. С. 108–119.
12. Шапкин А.С. Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник. М.: Дашков и К°, 2009.

Мирхаджаев Ф. К.

*аспирант,
ГБОУ ВПО «Сургутский государственный
университет ХМАО – Югры»*

Методические подходы к проведению управленческого анализа деятельности предприятий ЖКХ

В статье рассматриваются отдельные элементы методики проведения управленческого анализа с использованием инструментария моделирования при изучении и оценке деятельности предприятий ЖКХ региона в новых условиях их функционирования.

Ключевые слова: управленческий анализ, ЖКХ, моделирование.

Methodological approaches to the management review of the utilities

The article deals with some elements of the managerial techniques of analysis using simulation tools in the study and evaluation of the utility companies in the region in the new conditions of their operation.

Keywords: management analysis, public utilities, modeling.

Основным методическим подходом к созданию системы управленческого анализа в условиях современного состояния предприятий ЖКХ является построение динамической и статической информационной моделей. Формирование информации в данных моделях должно быть подчинено целям и задачам управления ЖКХ. В частности это: статическое моделирование, которое служит для описания и анализа поведения объекта в фиксированный момент времени, и динамическое – для исследования и анализа объекта во времени.

Динамическая модель может быть разделена на виды:

- дискретные (прерывные);
- непрерывные;
- дискретно-непрерывные.

Данные модели используются для описания процессов, имеющих значение во времени.

Статическую информационную модель на предприятиях-производителях услуг ЖКХ можно представить как систематизированную информационную базу, сформированную по результатам учета активов и обязательств на определенный момент времени (как правило, отчетную дату). Данная информация позволяет широко использовать ее в управленческом анализе и прогнозе. Она может быть использована для анализа и прогноза фиксированной величины чистых активов предприятия, реализованных активов, величины имеющейся кредиторской задолженности. Полученная информация может сравниваться с предыдущей информацией для определения тенденций развития предприятия и для принятия управленческого решения. Информационная система в статической модели должна быть построена таким образом, чтобы в любой момент времени можно было измерить соотношение активов (в рыночной оценке) и кредиторской задолженности, т.е. рассчитать фактическую и прогнозную ликвидность предприятия. Модель должна быть построена таким образом, чтобы она позволяла выделить основные средства, приобретаемые самостоятельно предприятием ЖКХ (т.е. находящиеся на праве собственности) и основные средства, переданные государственным органом управления на иных основаниях. Поскольку в основе статической информационной модели лежит принцип «фиктивной» ликвидации предприятия, она может использоваться, в основном, в управленческом анализе для целей анализа ликвидности активов предприятия. Исходя из этого предприятия – производители услуг формируют информацию статической модели на определенную дату, принцип формирования информации в статической модели в данном случае должен предполагать применение той оценки активов, которая была бы применена при оплате за активы организации, если бы эта ликвидация состоялась, т.е. по оценке возможной их реализации. Необходимо отметить, что если установить рыночную цену невозможно, то это можно сделать путем экспертных оценок. Рыночная стоимость активов для определения ликвидности при применении принципа «фиктивной» ликвидации может отличаться от учетной стоимости данного имущества, которая сформировалась при принятии их к учету. При применении принципа «фиктивной» ликвидации в статической информационной модели необходимо учитывать частичную потерю стоимости имущества в результате того, что стоимость его фиктивной ликвидации при каждом «измерении» будет больше или меньше ранее полученной (учетной) стоимости. Преимуществом применения информации ста-

тической модели была и остается возможность предсказания банкротства после проведения управленческого анализа стоимости активов.

Поскольку жилищно-коммунальное хозяйство относится к отрасли еще достаточно нерентабельной, применение информации статической модели при проведении управленческого анализа на каждом предприятии-производителе услуг будет служить определенным индикатором превышения допустимого уровня ликвидности его активов. На основе расчетов будут приниматься соответствующие управленческие решения.

Динамическая информационная модель предполагает создание информационной системы наблюдения и анализа за фактами хозяйственной жизни для измерения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ. При создании данной модели важно определить показатели эффективности, способы ее измерения исходя из специфики функционирования предприятий отрасли. Если философией статической модели является право, то философией динамической модели является бизнес. Исходя из этого цель управленческого анализа, проводимого на основе информации статической модели — предвидение возможного банкротства, перспективная оценка активов и их ликвидности, то цель анализа при использовании информации динамической модели — измерение, оценка, анализ финансового результата. Как известно экономическая эффективность — это достижение максимального эффекта (результата) при наименьших затратах. В западной литературе (и в рамках рыночной экономики) эффективность измеряется, в основном, через рентабельность собственного капитала (т.е. отношение чистого результата, полученного собственниками предприятия, к собственному капиталу предприятия). В данном случае под капиталом нами понимается совокупность источников образования имущества, независимо являются ли они заемными или собственными. Кроме этого, капитал рассматривается нами не только с точки зрения учетной денежной величины, но и с точки зрения эффективности его использования, т.е. что капитал дает предприятию?, какую прибыль?. Как известно финансовый результат — это разность между доходами и расходами, исчисленная за определенный промежуток времени. В отличие от отечественного понимания этой разницы, в зарубежной терминологии данный результат равен, кроме всего прочего, изменению собственного капитала, вложенного в предприятие его собственниками. Доходы, согласно динамической концепции, должны, по нашему мнению, включать не только выручку отчетного периода, но и стоимость потенциальных продаж. Доходы, оцененные «чисто» должны отражать-

ся по продажным ценам. Доходы, оцененные «осторожно» отражаются по себестоимости (в части готовой продукции на складе и незавершенного производства). Под расходами в динамической модели нами понимаются расходы вложенного капитала. Таким образом, динамическая модель дает информацию при проведении управленческого анализа о финансовых результатах, т.е. соотношении расходов и доходов каждого из предприятий, предоставляющих услуги ЖКХ, а также информацию об эффективности вложенных средств собственником имущества и о перспективных оценках доходности капитала.

Безусловно, что построение той и другой модели, описанное выше не столь тривиально, поскольку моделирование связано с исследованием моделей, в которых отсутствует непосредственное подобие изучаемых процессов. В основе подобных моделей лежит отражение некоторых информационных процессов управления, что позволяет оценить поведение реального объекта и провести управленческий анализ. Кроме этого, сложность заключается и в определении методов оценки статей баланса, возможности включения или не включения статей в расчеты балансов, методологии составления динамических и статических балансов. В данной статье автором сделана лишь попытка описания основных методических подходов к построению моделей, а также применение методологии формирования данных моделей.

С точки зрения возможности применения информации данных моделей на уровне регионального управления, необходимо учитывать, что в данном случае головное предприятие — управляющая организация — будет являться органом управления, или субъектом управления. На этом управленческом уровне будет концентрироваться агрегированная информация, поступающая от предприятий-производителей, о рентабельности активов, эффективности работы, финансовых результатах, налоговых отчислениях и другая бухгалтерская информация. Цель объединения данной информации для осуществления управленческого анализа — выработка управленческого решения (воздействия) и передача выходной информации заинтересованным пользователям и собственнику имущества (органам местного самоуправления). Объектом управления будут являться предприятия-производители услуг. На этом уровне будет создаваться информация для внутреннего пользователя для анализа рентабельности активов, понесенных затратах, уровне доходности и т.д. При формировании такой схемы появляется необходимость в разработке единых регистров и форм балансов. Нам представляется, что на первом этапе решения этой проблемы необходимо определить формы и методы заполнения регистров. Под регист-

рами, как известно, понимаются носители учетно-экономической информации, полученные на основе первичных документов или других носителей информации. Регистры предназначены для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных учетных документах. Совокупность регистров, логические и информационные связи между ними во многом определяют форму учета, являющуюся исторической основой его организации. Предлагаемые автором регистры будут использоваться для группировки данных при составлении статического и динамического балансов и сводной отчетности, предоставляемой управляющей организации на уровне региона. Эти регистры будут носить вспомогательный характер, и использоваться преимущественно для целей управленческого анализа. По содержанию предлагаемые регистры будут комбинированными, т.е. позволяющими совмещать в одном регистре данные аналитического и синтетического учета. По способу графления они будут шахматными. График сдачи первичных документов и заполнения данных регистров устанавливается головной организацией на уровне региона. Предполагается, что указанные выше методические подходы позволят наилучшим образом проводить управленческий анализ эффективности функционирования предприятий ЖКХ в новых условиях хозяйствования.

Используемые источники

1. Елчин А.И. Коммунальный комплекс восприимчив к инновациям // Нац. проекты. 2009. № 3.
2. Ельцов В.Н. Задачи реформирования жилищно-коммунального комплекса России // Нац. проекты. 2007. № 6.
3. Загребова Л.Е. Концептуальные основания и механизм управления социальной сферой крупного промышленного города России / Инновации. 2008. № 10.

Михель В. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Методы инструментального обеспечения реализации финансовых стратегий промышленных корпораций

Статья посвящена методам инструментального обеспечения реализации финансовых стратегий.

Ключевые слова: финансовая стратегия, промышленная корпорация, финансы, менеджмент, функция.

Methods of tool maintenance of realization of financial strategy of industrial corporations

The article devoted to methods of tool maintenance of realization of financial strategy.

Keywords: financial strategy, industrial corporation, finance, management, function.

Современная теория финансов рассматривает финансы корпораций как одну из основополагающих экономических категорий, которые, как известно, могут быть охарактеризованы как фундаментальные экономические понятия, представляющие собой формы бытия общественных отношений и отражающие отдельные существенные стороны экономического развития общества.

Безусловно, финансовые стратегии промышленных корпораций являются функциональными по отношению к генеральной корпоративной стратегии. Однако при этом финансовые стратегии занимают преобладающее положение на уровне функциональных стратегий, поскольку три ключевых аспекта стратегического управления финансами (структура и состав активов, источники финансирования, организация управления финансами) обуславливают достижение поставленных стратегических целей и формируют условия обеспечения устойчивого роста.

Указанные три ключевых аспекта, которые составляют стратегическую основу управления финансами промышленных корпораций, предполагают использование специальных управленческих инструментов, которые могут быть представлены определенной совокупностью методов и приемов. Необходимо отметить, что в настоящее время дефиниции методов, приемов и инструментов управления, в том числе

финансами промышленных корпораций не разграничены — между ними стираются существенные границы, поэтому мы считаем важным, прежде чем непосредственно перейти к исследованию инструментов, используемых для управления финансами, дать их теоретическое определение.

Итак, как уже было сказано несколько выше, управление финансами на уровне промышленных корпорации целенаправленно воздействует на три основных финансовых объекта: активы (имущество корпоративной структуры), пассивы (капитал для формирования имущества корпоративной структуры), финансовые результаты и прибыль. Для управления этими двумя объектами формируется специальная организационная структура (финансовая служба промышленной корпорации), данная служба в свою очередь является субъектом управления.

Для обеспечения управления используются разнообразные управленческие воздействия, которые можно именовать как способы, приемы или инструменты. Согласно толковым и философским словарям под способом понимается совокупность и порядок действий, используемых для решения какой-либо задачи ¹.

Под приёмом стоит понимать отдельный шаг или отдельное движение в серии однородных (однотипных) действий, прием — есть часть более сложного действия ².

В свою очередь под инструментом стоит понимать предмет, устройством, механизм или алгоритм, используемые для воздействия на объект: его изменения или измерения в целях достижения полезного эффекта ³.

В данном случае, очевидно, что прием — это низшая ступень понятийного аппарата управления финансовыми ресурсами, способ стоит понимать как совокупность приемов, посредством которых решаются задачи стратегического и оперативно-тактического управления финансами, которые поставлены для достижения соответствующих целей, когерентных корпоративной стратегии развития отдельно взятой промышленной корпорации.

В зависимости от типа и вида реализуемой финансовой стратегии могут быть применены различные способы к использованию инструментария управления финансами промышленной корпорации.

¹ Большой толковый словарь русского языка / под редакцией С.А. Кузнецова. СПб: Норинт, 2000. С. 1251.

² Там же. С. 1119.

³ Там же. С. 785.

Важно также отметить, что весьма часто отдельные авторы исследуют методы управления и алгоритмы управления финансами промышленных корпораций. Под алгоритмом стоит понимать определенный четко установленный порядок действий, в соответствии с которым достигается необходимый результат (решается задача) при условии, что конечная сумма порядка действий четко определена ⁴.

В свою очередь метод представляет собой систематизированную совокупность шагов или управленческих действий, которые необходимо предпринять, чтобы решить поставленную задачу или достичь определенной цели ⁵.

Очевидно, что метод, как научная и управленческая категория, представляет собой стратегический уровень управления финансами промышленной корпорации, поскольку являет собой персонифицированное научное знание или его практическое применение, которое может видоизменяться под воздействием внешних или внутренних средовых факторов функционирования промышленной корпорации. Многообразие имеющихся методов позволяет формировать финансовую стратегию, характеризующуюся проактивностью, готовностью к изменениям, корреляцией с корпоративной стратегией развития, а также практической реализуемостью с достаточно высокой степенью вероятности успеха.

Как мы можем видеть, метод имеет преимущественное положение по отношению к используемым инструментам, что и позволяет нам говорить о методах инструментального обеспечения реализации финансовых стратегий промышленных корпораций. Поэтому под инструментарием управления финансами стоит понимать специальные алгоритмизированные приемы управления финансами промышленных корпораций, которые используются для оказания воздействия на объекты управления (активы, пассивы, финансовые результаты) с целью их измерения и/или изменения для достижения необходимого полезного эффекта, выражающегося в позитивном приращении не только экономических, но и социальных показателей функционирования промышленной корпорации.

Способы использования инструментов управления финансами промышленных корпораций могут варьироваться, и быть различными в зависимости от потребностей субъекта управления. Поэтому мы выделяем несколько основных видовых характеристик способов исполь-

⁴ Философский словарь / Под редакцией И.Т. Фролова. М.: Изд-во «Республика», 2001. С. 436.

⁵ Там же. С. 27.

зования инструментов управления финансами промышленных корпораций:

- во-первых, возможно последовательное или параллельное использование инструментального обеспечения;
- во-вторых, возможно сокращенное или расширенное использование перечня инструментов управления;
- в-третьих, возможно использование традиционных и инновационных инструментов управления;
- в-четвертых, возможно единичное или комплексное (интегрированное) использование инструментов.

Вариативность способов использования инструментов стратегического и оперативно-тактического управления финансами промышленных корпораций исходит из потребностей субъектов управления, а также задач, которые необходимо решить для достижения поставленных целей как на стратегическом, так и на оперативном уровне.

И в этом плане отдельные авторы, в частности Н.Н. Ильшева и С. И. Крылов ⁶, указывают, что управление финансами, а значит и использование инструментального обеспечения управления, должно рассматриваться в аспекте формирования денежных отношений между хозяйствующими субъектами. Фактически это означает, что для промышленной корпорации наиболее важным является управление движением денежных средств, то есть входящими и исходящими потоками финансовых ресурсов.

В свою очередь Э.А. Вознесенский в своих трудах исходил из императивности финансов как государственных, так и финансов хозяйствующих субъектов ⁷.

Это означает, применительно к использованию инструментария управления финансами, что все используемые инструменты должны, во-первых, находиться в рамках правового поля, во-вторых, тезис об императивности финансов указывает на превалирующую роль государства в финансовых отношениях.

Поэтому финансы промышленных корпораций – есть экономическая категория, которая на уровне отдельно взятой корпоративной структуры проявляется за счет наличия денежных отношений с другими хозяйствующими субъектами. Движение денежных средств определяет

⁶ Ильшева Н.Н., Крылов С.И. О сущности финансов и финансово-инвестиционного механизма организации // Вестник УГТУ. 2007. № 6. С. 66–76.

⁷ Вознесенский Э.А. Финансовый контроль за деятельностью промышленных предприятий. Ленинград: Изд. ЛГУ, 1965.

формирование входящих и исходящих финансовых потоков, которые в свою очередь определяют и специфику финансовых отношений на макро- и микроуровне, и специфику способов использования инструментов управления финансами. Соответственно на микроуровне — уровне управления финансами отдельно взятой промышленной корпорации собственные подходы (как совокупность методов) к организации управления можно рассматривать как оперативно-тактические, так и стратегические.

Вместе с тем, некоторые исследователи, в частности Е.П. Аксёнов, считает, что управление финансами стоит рассматривать как функцию общего (корпоративного) управления⁸, то есть в данном случае понимается, что управление финансами не может характеризоваться стратегичностью решений, а значит использование инструментов управления будет характеризоваться в свою очередь ситуативностью, а значит стохастичностью и детерминированностью спонтанных управленческих реакций или рандомизацией различных факторов внешней и внутренней среды. В свою очередь такая характеристика управления финансовыми ресурсами, и инструментального обеспечения управления финансами ведет к дестабилизации финансового состояния промышленной корпорации и в конечном счете может потенцировать нарастание кризисных моментов, что в свою очередь может привести к банкротству корпоративной структуры.

Поэтому управление финансами промышленных корпораций должно основываться на понимании их стратегической важности в части обеспечения устойчивого роста самой корпоративной структуры и стабильности её финансовых отношений. Это внешний целевой стратегический аспект, внутренний целевой стратегический аспект — это позитивное приращение социально-экономических показателей, что создает основу для увеличения экономических и неэкономических выгод функционирования промышленной корпорации, то есть способствует росту удовлетворенности собственников, иных стейкхолдеров и персонала.

Для достижения указанных стратегических целевых ориентиров управления финансами промышленных корпораций собственно финансы должны выполнять три основные функции: обеспечивающую, распределительную и контрольную. Необходимо отметить, что ряд авторов, и в частности Б.М. Сабанти⁹ и В.В. Ковалев¹⁰, отрицают контрольную функцию финансов хозяйствующих субъектов.

⁸ Аксёнов Е.П. К вопросу о сущности функционального финансового менеджмента // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 3 (11). С. 64–76.

⁹ Сабанти Б.М. Теория финансов. М.: Менеджер, 1998. С. 67.

¹⁰ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. М.: Проспект, 2007. С. 299.

Рассмотрим два основных подхода к классификации функций финансов корпоративных структур, в том числе промышленных корпораций. Итак, в первом подходе, который представлен трудами И.А. Бланк¹¹, Г.Г. Кирейцева¹², Л.Е. Басовского¹³, рассматриваются следующие три основных функции управления финансами: обеспечивающая, распределительная, контрольная.

Обеспечивающая функция (в источниках она также называется ресурсообразующей) связана с формированием денежных фондов и предполагает, что хозяйствующий субъект должен быть полностью обеспечен в оптимальном размере необходимыми денежными средствами при соблюдении очень важного принципа: все расходы должны быть покрыты собственными доходами. Временная дополнительная потребность в средствах покрывается за счет кредита и других заемных источников. При этом оптимизация источников финансовых ресурсов одна из главных задач управления финансами, поскольку при излишке средств снижается эффективность их использования, а при недостатке возникают финансовые трудности, которые могут привести к серьезным последствиям. Кроме того, оптимизация источников финансовых ресурсов один из путей получения наивысшего финансового результата.

Распределительная функция финансов корпоративных структур связана с использованием ранее созданных за счет финансовых ресурсов фондов и тесно взаимодействует с обеспечивающей функцией. Распределительные отношения также серьезно влияют на конечные результаты. Так, распределяемый доход, полученный от операционной деятельности частично направляется на возмещение затрат корпоративной структуры (потребленные средства производства и заработная плата), а другая часть представляет прибыль. Прибыль распределяется между корпоративной структурой и бюджетом. При этом указанные отношения должны предполагать:

- зависимость заработной платы от полезности производимого продукта и поступления платежей за него;
- обоснованное распределение прибыли между корпоративной структурой, торговлей и банками, при котором большая часть должна доставаться производителю;

¹¹ Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: учебное пособие. М: Издательство Эльга, 2007.

¹² Кирейцев Г.Г. Финансовый менеджмент. М.: АСТ, 2008.

¹³ Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: ИНФРА-М, 2003.

- объективную реальность нормативов распределения прибыли между корпоративными структурами и бюджетами различных уровней, а также внебюджетными фондами, предполагающую долговременность и стабильность;
- обоснованность отчислений на накопление (развитие производства) и потребление;
- достаточность средств на социальные нужды, на НИОКР, на подготовку кадров и другие цели.

Контрольная функция финансов корпоративных структур связана с применением различного рода стимулов и санкций, а также соответствующих показателей. Если хозяйствующий субъект своевременно рассчитывается с бюджетом, банками, поставщиками, он тем самым улучшает свои конечные результаты, повышает эффективность производства и использования финансовых ресурсов. В противном случае наблюдается дестабилизация финансового состояния и локальный финансовый кризис.

Сдругой стороны, В.В. Ковалев выделяет следующие три основные функции, которые реализуют финансы хозяйствующих субъектов¹⁴:

- формирование, поддержание оптимальной структуры и наращивание экономического потенциала предприятия;
- обеспечение текущей финансово-хозяйственной деятельности;
- обеспечение участия хозяйствующего субъекта в осуществлении социальной политики.

Как видно из представленной классификации, В.В. Ковалев исключает функцию контроля, отдавая приоритет социальной составляющей функций финансов корпоративных структур, в том числе и промышленных корпораций. В нашем понимании данный подход нельзя в полной мере считать верным, поскольку обеспечение текущей финансово-хозяйственной деятельности неразрывно связано с обеспечением социальной политики на микро-уровне. На макро-уровне, промышленная корпорация участвует в обеспечении социальной политики за счет осуществления финансовых отношений с фискальными органами и внебюджетными фондами. Поэтому наряду с тремя объектами управления (активы/имущество, капитал, финансовые результаты), можно выделить три основных их основные функции (распределительную, обеспечивающую, контрольную).

Именно для реализации указанных функций, в том числе для формирования финансовой стратегии, субъект управления использу-

¹⁴ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. М.: Проспект, 2007. С. 305.

ет определенный инструментарий, который, как правило, включает следующие три основных инструмента: анализ, планирование / прогнозирование, контроль при соответствующей организационной и информационной поддержке.

Рассмотрим последовательно три основных инструмента стратегического управления финансами промышленных корпораций. Первый из инструментов — это анализ. С общепhilosophической точки зрения, анализ — это операция мысленного или реального расчленения целого (объекта) на составные части, выполняемая в процессе познания или предметно-практической деятельности человека. В дополнение к синтезу, метод анализа позволяет получить необходимую информацию о структуре объекта исследования, а также выделить из общей массы фактов те, которые непосредственно относятся к рассматриваемому вопросу¹⁵.

В рассматриваемом нами финансовом аспекте анализ представляет собой, по мнению И.А. Бланк, «... процесс исследования финансового и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения эффективного развития...»¹⁶. Соответственно в данном случае анализ именуется как финансовый.

Важность и необходимость использования в рамках стратегического управления финансами промышленных корпораций инструментов финансового анализа обоснована и эмпирически, и научно-теоретически. Так, например, Л.Е. Басовский указывает, что «... финансовый анализ имеет важнейшее значение для широкого круга пользователей, таких как менеджеры, аналитики, инвесторы, кредиторы. Он [финансовый анализ] выполняется различными специалистами с различными целями...»¹⁷.

Цели проведения финансового анализа могут быть различными — от экспресс-оценки текущего финансового состояния промышленных корпораций до определения уровня потенциала развития корпоративной структуры с точки зрения достаточности финансовых ресурсов, готовности и способности к изменениям внутренней среды на фоне изменений, генерируемых внешней финансовой средой. Другие авторы имеют несколько иную позицию по целеполаганию инструментария

¹⁵ Большой толковый словарь русского языка / под редакцией С.А. Кузнецова. СПб: Норинт, 2000. С. 56.

¹⁶ Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: учебное пособие. М: Издательство Эльга, 2007. С. 32.

¹⁷ Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. М.: Инфра-М, 2009. С. 168.

финансового анализа. В частности, Збинякова Е.А. считает, что целью любого инструмента, используемого в рамках финансового анализа, является «... оценка и идентификация внутренних проблем компании для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, перехода к процедурам банкротства, покупки-продажи бизнеса или пакета акций, привлечения инвестиций...»¹⁸.

Позиция Е.А. Збиняковой сводится к тому, что функционирование любого хозяйствующего субъекта, корпоративной структуры, в том числе промышленных корпораций, всегда характеризуется наличием латентной проблематики. С одной стороны – это действительно так, но с другой стороны, сведение цели финансового анализа исключительно к идентификации проблем является значительным сужением сущности и содержания данного инструмента управления финансами промышленных корпораций, а также указывает на то, что корпоративная структура всегда находится вне рамок финансового равновесия или стабильности.

Возвращаясь к общефилософским истокам любой науки, в том числе и финансового менеджмента, мы можем говорить о том, что равновесие и стабильность – есть начальное условие объективной энтропии любой, в том числе и социально-экономической системы, поскольку развитие системы возможно только в результате выхода её из состояния равновесия. Данная аксиома не подвергается оспариванию, но при этом не стоит забывать, что финансы – есть производная от деятельности корпоративной структуры, а не её сущностно-экономическая характеристика. Кроме этого, финансовые ресурсы в нашем понимании всегда первичны, поскольку они [финансовые ресурсы] есть условие обеспечения производственно-хозяйственной деятельности, а, значит, и развития промышленных корпораций, как больших сложных открытых социально-экономических систем, эволюционирование которых нелинейно и детерминировано различными внутренними и внешними средовыми факторами. Следовательно, сохранение относительного финансового равновесия и необходимой финансовой стабильности являются важнейшими условиями обеспечения роста и развития промышленных корпораций.

В.В. Бочаров финансовым равновесием понимает «... значение достигнутого состояния финансовой деятельности предприятия, при

¹⁸ Збинякова Е.А. Корпоративный финансовый менеджмент. Орел: Изд-во Орловского ГТУ, 2005. С. 70.

котором потребность в приросте основного объема активов (имущества) сбалансирована с возможностями финансирования этого прироста за счет собственных источников (чистой прибыли и амортизационных отчислений)...»¹⁹.

Наличие финансового равновесия в развитии промышленных корпораций позволяет говорить и о наличии финансовой гибкости. Финансовая гибкость выражает способность корпоративных структур, в том числе и промышленных корпораций, оперативно формировать необходимый объем денежных ресурсов при возможном (вероятностном) появлении высокоэффективных финансовых предложений или новых возможностей ускорения социально-экономического развития.

Все это усиливает роль финансового анализа в оценке результатов функционирования промышленных корпораций и, прежде всего, в наличии, размещении и использовании капитала и доходов. Конечная цель финансового анализа, по мнению В.В. Бочарова, «... состоит в получении определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия за отчетный период и прогноз на будущее. Это относится, прежде всего, к изменениям в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, в составе прибылей и убытков и т.д. ...»²⁰.

Кроме основной конечной цели, В.В. Бочаров выделяет и локальные цели финансового анализа, которые состоят в следующем²¹:

1. Определение финансового состояния предприятия, т.е. уровня сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала, а также степени эффективности их использования.

2. Выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе.

3. Установление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии, т.е. в показателях финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности и рентабельности активов, собственного капитала и продаж.

4. Прогноз основных тенденций финансового состояния.

Позиция В.В. Бочарова и И.А. Бланк по сущности и целям проведения финансового анализа наиболее полно коррелирует с целями и задачами стратегического управления финансами промышленных корпораций. Поэтому поддерживая позицию указанных авторов, необхо-

¹⁹ Бочаров В.В. Финансовый анализ. СПб: Питер, 2009. С. 9.

²⁰ Там же. С. 11.

²¹ Там же. С. 12

димо дополнить, что помимо собственно финансовых показателей в анализе должны исследоваться и производственно-экономические показатели, что позволяет комплексно представить текущее положение промышленной корпорации, а также ее способность (ресурсообеспеченность) к дальнейшему росту и развитию.

Следующий инструмент стратегического управления финансами промышленных корпораций – это планирование финансовой деятельности и прогнозирование финансового состояния. Двойственность данного инструмента, по нашему мнению, объясняется тем, что планировать финансовую деятельность без прогноза (кратко- или долгосрочного) финансового состояния не представляется логичным, поскольку планирование определяет контур будущего состояния, которое зависит от достигнутых показателей роста и развития и их изменения в условиях нестабильной внешней финансовой среды. Таким образом, инструменты прогнозирования инкорпорированы в процесс финансового планирования.

В свою очередь под финансовым планированием мы проделаем понимать процесс создания множества планов по привлечению, использованию, распределению финансовых ресурсов для обеспечения поставленных корпоративных стратегических целей текущего функционирования и будущего развития промышленных корпораций. Целями финансового планирования являются:

- определение и фиксирование основных источников получения (привлечения) финансовых ресурсов;
- определение и фиксирование платы за указанные источники финансовых ресурсов;
- обеспечение эффективного и результативного использования финансовых ресурсов с учетом возможности выплат за использование.

Таким образом, финансовое планирование является координирующей основой обеспечения основной цели функционирования корпорации – максимизации экономических выгод, в том числе благосостояния собственников капитала. В современном состоянии бизнес-среды корпоративные структуры, в том числе и промышленные корпорации, не могут инвариантно устанавливать будущие плановые финансовые и экономические показатели, поэтому в любом плане заданные ориентиры будущего финансового состояния являются прогнозными. Здесь стоит отметить, что отдельные авторы склонны рассматривать как прогнозные только те показатели, которыми корпоративная структура не может управлять в полной мере.

Как правило, к таким ограниченно управляемым финансовым или производственно-экономическим показателям относят: объемы продаж, уровень финансовых рисков, состояние и динамику клиентской базы, действия конкурентов в части финансовой деятельности²².

Мы считаем, что ни один из финансовых или производственно-экономических показателей корпоративная структура не может планировать с высоким уровнем точности, поскольку резкое изменение, например, потребительских предпочтений может стать причиной катастрофического падения объемов продаж. Но при этом промышленная корпорация не сможет достаточно быстро и пропорционально снижению продаж сократить свои расходы во всех видах деятельности. Соответственно все показатели, которые отражаются в стратегическом и оперативно-тактических финансовых планах, необходимо рассматривать как планомерно установленные на основе прогнозирования изменений основных финансово-экономических характеристик внешней и внутренней среды.

Таким образом, на данном этапе можно утверждать, что инструменты планирования, используемые в стратегическом управлении финансами промышленных корпораций, включают процедуры прогнозирования, и соответственно, оценку вероятности реализации сформированных прогнозов. Поэтому финансовое прогнозирование представляет собой исследование конкретных перспектив развития финансов хозяйствующих субъектов, корпоративных структур, в том числе и промышленных корпораций.

Следовательно, финансовое планирование и прогнозирование мы рассматриваем как научно обоснованное предположение об объемах и направлениях использования финансовых ресурсов промышленных корпораций на определенную планомерно заданную перспективу (текущую, краткосрочную, долгосрочную). На основании структурирования финансового планирования и прогнозирования по периодам выделяют стратегические долгосрочные и оперативно-тактические краткосрочные планы.

В рамках стратегического финансового планирования решается несколько задач, но наиболее важная — это формирование собственно финансовой стратегии и распределение финансовых ресурсов в подсистемах управления промышленной корпорацией.

²² См., например: Бреслав Е. Финансовое прогнозирование // Институт проблем предпринимательства [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=005193> свободный

Стратегический финансовый план, как правило, отражает следующие основные сущностные аспекты управления финансами промышленной корпорации:

- управление активами внеоборотными и оборотными. В управлении активами выделяются направления: управление финансированием основных средств и нематериальных активов, их учетом, управление денежными средствами, материально-техническими запасами, дебиторской задолженностью, финансовыми вложениями;
- управление капиталом заемным и собственным. В управлении капиталом выделяются следующие направления: управление соотношением заемного и собственного капитала, долговой нагрузкой, управление источниками капитала, а также расчет потребностей в оперативном и стратегическом финансировании основной (операционной) деятельности;
- управление финансовыми результатами. В управлении финансовыми результатами выделяют следующие направления: управление совокупными расходами, их учетом, прогноз доходов и прибыли, управление фондами накопления, потребления, развития.

Кроме этого стратегический финансовый план включает перечень контрольных мероприятий и направлений мониторинга управления финансами промышленных корпораций, что выражается в формировании системы управленческого учета и контроля.

При определении направлений распределения финансовых ресурсов создается контур общей финансовой тактики, которая воплощается в оперативных и тактических финансовых планах, которые реализуются через собственно финансовую и инвестиционную политики. Первая из указанных политик включает управление такими финансовыми аспектами как:

- финансирование хозяйственной (операционной) деятельности промышленной корпорации;
- управление структурой и стоимостью капитала, необходимого для обеспечения операционной деятельности и формирования имущественного комплекса, а также нематериальных активов;
- управление финансовыми результатами (доходами, расходами, прибылью), расчетом и распределением дивидендов.

Вторая — инвестиционная политика или политика финансирования развития, — представляет собой комплекс управленческих воздействий направленных на обеспечение финансирования инвестиций,

а также на повышение эффективности эксплуатации активов за счет оптимизации их структуры и стоимости.

На оперативно-тактическом уровне также в финансовом плане отражаются меры контроля и мониторинга управления финансами промышленных корпораций. Но при этом на оперативно-тактическом уровне меры контроля и мониторинга детализируются по направлениям деятельности, политикам, субъектам, входящим в систему управления финансами промышленной корпорации.

Очевидно, что в инструментальном обеспечении финансовых стратегий и, соответственно, стратегического управления финансами, одним из важнейших инструментов являются контрольные меры: предварительный финансовый контроль реализуется в рамках формирования стратегических и оперативно-тактических планов, а также в процессе рассмотрения отдельных бизнес- и/или инвестиционных проектов; текущий финансовый контроль имеет место быть в ходе реализации указанных планов всех уровней; последующий финансовый контроль имеет место быть по окончании отчетного периода, этапа реализации финансовой стратегии или стадии реализации финансового плана.

Таким образом, на данном этапе исследования можно резюмировать, что методы инструментального обеспечения реализации стратегического управления финансами промышленных корпораций представляют собой определенный систематизированный набор таковых инструментов, которые, в зависимости от потребностей управления финансами, могут использоваться различным образом. Как правило, в данный набор инструментов включаются: аналитические процедуры, процедуры планирования и прогнозирования, процедуры контроля. При этом использование данного инструментария невозможно без соответствующего организационного и информационного обеспечения.

Музаев С. К.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Формирование инновационной системы управления устойчивым развитием предпринимательских структур строительного комплекса

В статье рассматриваются особенности формирования эффективного механизма управления предпринимательскими структурами.

Ключевые слова: бизнес-процесс, информационные технологии, конкурентоспособность предприятия, производство продукции, промышленное предприятие, управление организацией.

Formation of an innovative system for managing sustainable development building complex business structures

This article discusses the features of formation of an effective mechanism for management of business structures industry.

Keywords: business process, information technology, enterprise competitiveness, production, industrial enterprise, organization management.

В последнее время развитие инновационных процессов во всех отраслях экономики России становится приоритетным в государственной политике. К числу важнейших отраслей, требующих инновационных изменений в методах управления и первоочередного внимания к этой проблеме научных кругов, относится строительное производство, эффективность, устойчивое развитие и конкурентоспособность которого в значительно снизились. Основные причины в следующем:

- дезинтеграция отраслей строительного комплекса, приведшая к разрушению связей между строительным производством, его материально-технической базой и сферой проектирования, то есть разрушению, собственно, самого строительного комплекса как структурного элемента народного хозяйства;
- угрожающий безопасности строительства износ существующих основных производственных фондов. Так, удельный вес кранов башенных, скреперов, кранов на гусеничном ходу с истекшим сроком службы достиг соответственно от 69 – до 73%;

- значительное удорожание строительных материалов и ухудшение их качества: например, только четыре цементных завода из 53 в стране работают по новой технологии;
- низкая производительность труда, обусловленная дефицитом квалифицированных рабочих и специалистов: существовавшая система специализированного образования в техникумах и ПТУ разрушена;
- крайне малый объем инвестиций в развитие НИОКР;
- недостаточное методологическое обеспечение по формированию инновационной системы управления устойчивым развитием строительного предприятия.

Между тем, решающим условием выхода из кризиса на сегодняшний день является возникновение нового сегмента хозяйственной деятельности — инновационной системы, генерирующей возрастающий поток инноваций, направленных на повышение конкурентоспособности отраслей народного хозяйства.

В свете этого важнейшей задачей, стоящей перед строительными предприятиями, является формирование инновационного подхода к управлению с целью повышения их устойчивого развития, роста качества строительной продукции, сокращения длительности строительного цикла и снижения себестоимости продукции. Длительность создания строительного объекта и затягивание сроков его сдачи в эксплуатацию влечет за собой риск потери ожидаемой прибыли, снижения инвестиционной активности и ухудшение социального климата в стране.

Экономическое развитие предприятия в условиях инновационного управления характеризуется не столько количественным ростом, сколько качественными изменениями. Поэтому основной парадигмой создания инновационной системы управления предприятием становится учет новых запросов потребителей, способность опередить конкурентов за счет роста эффективности производства и действовать в рамках социального контроля со стороны общества. Ее создание направлено на освоение новых и усовершенствованных видов продукции и услуг, развитие новых ценностей и потребностей, а ее внедрение означает достижение новых решений и повышение на этой основе устойчивости и конкурентоспособности экономики страны и предприятия на основе роста общественной производительности труда.

Оптимизация организационных структур управления является составной частью комплекса мер по повышению эффективности работы предприятий. Руководители должны выбрать ту структуру, которая

лучше всего отвечает поставленным целям и задачам предприятия, своевременно и адекватно реагирует на действия факторов внутренней и внешней среды, целенаправленно распределяет и координирует усилия сотрудников и таким образом повышает собственную конкурентоспособность. Хорошо известно положение, согласно которому новые задания нельзя решать с помощью старой организационной структуры.

Сегодня ощущается острая необходимость в научных исследованиях по проблеме оптимизации организационных структур управления, поиску новых подходов, разработке методик, обоснованию алгоритмов, позволяющих выбрать тот вид организационной структуры, который в наибольшей степени соответствует уровню развития предприятия. Отсутствие научных разработок по отмеченным аспектам проблемы или низкое их качество приводит к тому, что оптимизация структур многими предприятиями не производится или осуществляется методом проб и ошибок, что снижает результативность их хозяйственной деятельности.

Изложенные обстоятельства подтверждают целесообразность и актуальность проведения исследований по оптимизации организационных структур управления предприятиями, обоснованию новых методических подходов к решению поставленной проблемы.

Предприятия для обеспечения выживаемости вынуждены постоянно адаптироваться к изменяющимся внешним условиям, что порождает массу управленческих проблем. Неопределенность функционирования ставит их перед необходимостью проводить работу по совершенствованию организационной структуры управления сознательно или стихийно под воздействием обстоятельств, массовой организационной моды.

Понятие «организационная структура управления» в научной литературе отмечается большим разнообразием. Под организационной структурой понимается и упорядоченная совокупность органов, управляющих производственной деятельностью, и совокупность возникающих в процессе управления связей и отношений между подразделениями. Также организационная структура — это логические взаимоотношения уровней управления и функциональных областей, построенных в такой форме, которая позволяет наиболее эффективно достигать целей организации.

При рассмотрении сущности организационных структур управления организации исходят из положения, согласно которому она представляет собой внутреннюю конструкцию субъекта рыночных от-

ношений. Организационная структура определяет состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение функций по подразделениям и органам управления. При этом между органами управления устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и получаемой информации.

Организационная структура в классическом понимании определяет следующие три характеристики организации:

- совокупность всех подразделений, служб и отдельных сотрудников фирмы;
- вертикальные и горизонтальные связи между ними;
- уровни иерархии, занимаемые ими (т.е. соподчиненность элементов организации).

При таком подходе, под организационной структурой управления, следует понимать деление организации по видам деятельности закрепленными за её отдельными подразделениями. Таким образом, организационная структура управления представляет собой совокупность всех подразделений организации, построенных в соответствии с их иерархической принадлежностью и взаимосвязей между ними. Организационная структура должна обеспечить управляемость компании в постоянно изменяющихся внешних условиях ее функционирования.

Понятие системы и организационной структуры управления является не только сложным и неоднозначным с общесистемной и функциональной точек зрения, но и содержательно представляет собой взаимосвязанную систему нескольких структур и подсистем, т.е. некоторую целостность. Полное описание такой целостности сводится, по существу, к некоторому описанию и проведению соответствующих исследований всех указанных структур. В этом случае весьма эффективным и инструментом их анализа могут стать характеристики и показатели системы и организационной структуры управления различных предприятий. Такие характеристики и показатели не только отражают их общие (синтетические) и специфические (особые) свойства, но и дают возможность их качественного и количественного определения. Они также позволяют наглядно представить особенности конфигурации структуры и оценить их влияние на основные показатели экономической и финансовой деятельности предприятия в целях поиска путей повышения эффективности его деятельности.

Анализ состояния управленческих структур позволяет сделать вывод о том, что традиционные методы управления организационными структурами не дают эффективных путей достижения высокой степени динамического соответствия организационной структуры пред-

приятия изменениям внешней среды. Решение данной задачи является возможным только с использованием аппарата экономико-математического моделирования и оптимизации.

Насущной необходимостью является развитие теории и практики оптимального управления организационной структурой предприятия, использующего достижения современной теории управления, что позволит обеспечить динамическую устойчивость предприятия за счет более эффективного использования имеющихся трудовых ресурсов и сокращения времени оперативной модификации структур в соответствии с изменяющимися условиями окружающей среды и потребностями самой организации.

В заключении представлены основные выводы и результаты проведенного исследования, которые состоят в следующем:

С нашей точки зрения, для решения задачи декомпозиции системы управления предприятия малого или среднего бизнеса можно предложить три подхода, каждый из которых имеет, правда, не только свои преимущества, но и известные недостатки и ограничения. Рассмотрим их более подробно.

I. Первый подход — это подход, предполагающий объединение элементов системы в подсистемы, — основывается на построении системы управления, исходя из определённых, наперёд заданных параметров, направленных на оптимизацию выбранного руководством предприятия критерия. Такой подход, конечно, не позволяет достичь теоретического оптимума в смысле минимизации организованности взаимодействия между подсистемами, но при значительном сокращении вариантов перебора даёт вполне приемлемые практические результаты.

II. Второй подход основан на частичном, локальном улучшении имеющегося разбиения элементов системы с помощью перемещения элементов (или группы элементов) из одной подсистемы в другую в том случае, если это ведёт к оптимизации принятого руководством предприятия критерия декомпозиции. Сущность такого подхода заключается в распределении элементов по заданному числу подсистем. Сначала для каждой из будущих подсистем выбираются так называемые «базовые» элементы, которые станут в перспективе их основой. При этом в качестве первого «базового» элемента выбирается элемент с максимальной энтропией. На втором этапе алгоритма производится распределение оставшихся элементов по подсистемам. Причём элементы упорядочиваются по величине энтропии и поэтому предпочтительнее вначале анализа рассматривать элементы с большим её значением.

III. Третий подход основан на использовании алгоритма улучшения разбиения элементов системы на подсистемы путём перемещения элементов или их групп из одной подсистемы в другую. При этом важно обеспечить такие схемы перемещения элементов, которые не уменьшили бы организованность взаимодействия между подсистемами. В качестве элементов для перемещения целесообразно выбирать такие элементы, сила связи которых с остальными элементами подсистемы, включающей рассматриваемый элемент (или их группу), минимальны. В этом случае сила связи между группами элементов оценивается величиной организованности взаимодействия между этими группами. На заключительном этапе рассматриваемого подхода выбирается такой вариант перемещения элемента, который даёт наибольшее уменьшение величины организованности взаимодействия между подсистемами. Когда никакие варианты перемещения элементов не снижают величину организованности взаимодействия между подсистемами, расчёты по указанному алгоритму заканчиваются.

Для обеспечения эффективности функционирования системы управления предприятия её декомпозиция должна быть проведена таким образом, чтобы на каждом уровне организационной структуры организованность взаимодействия оказалась минимальной. При этом функции управления распределяются между подсистемами таким образом, чтобы работа последних была бы внутренне замкнутой, и в наименьшей степени зависимой от функционирования других подсистем (элементов организационной структуры). В этом случае и работа по координированию действий подсистем может оказаться минимальной. Отметим в связи с этим, что понятие организованности системы, используемое в работе, не является характеристикой качества системы управления. Она характеризует только сложность управления ею. Можно сказать, что организованность системы оценивает те минимальные требования, которые предъявляются к сложности системы управления. Иначе говоря, организованность системы можно представить как оценку необходимого объёма работ по координации действий элементов для обеспечения требуемого (нормативного) функционирования системы.

Используемые источники

1. Артемов А.В., Брыкин А.В., Шумаев В.А. Трансформация промышленной политики и управления с учетом инновационно-логистических подходов. Н.Новгород: Изд-во «Университетская книга», 2008.

2. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Семенихин А.Ю. Логистика. Учебно-методический комплекс. М.: Издательство Элит, 2012.
3. Кучма, М.А. Факторы формирования и характеристики организационной структуры управления промышленных предприятий / М.А. Кучма, А.И. Фисенко // Власть и управление на Востоке России. 2009. № 1(46). С. 15–24.
4. Минин А.В. Методические подходы к проектированию организационных структур строительных организаций // Известия Санкт–Петербургского государственного аграрного университета. 2009. № 13. С. 102–105.
5. Орлов Е.А. Организационная структура как основа управления экономической системой // Оптимизация механизмов государственного и муниципального управления в условиях глобализации: материалы Международной научно-практической конференции молодых ученых. Саратов, 2006. С. 120–122.
6. Панявина Е.А., Ванятинский Ф.В. Факторы развития инновационной деятельности предпринимательских структур // Социально-экономические явления и процессы. № 12. 2011.

Новик И. В.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры,
РГГУ, филиал (г. Железнодорожный)*

Исследование роли фондового рынка в развитии и формировании инновационных фирм

В статье отражён профиль российской инновационной компании, а также выполнен анализ структуры источников финансирования инвестиций. Исследована роль фондового рынка в качестве источника финансирования инновационных компаний. Отмечено влияние рынка инвестиций и инноваций в формировании инновационных фирм.

Ключевые слова: инновационная компания, инновационная система, источники финансирования, фондовый рынок, эмиссия ценных бумаг, долговые инструменты, долевые инструменты финансирования, рынок новаций и инвестиций, IPO.

Investigation of the role of the stock market in the creation and development of innovative firms

In article form a profile of the Russian innovation companies, as well as the analysis of the structure of sources of investment financing. The role of the stock market as a source of financing of innovative companies. The influence of the market of investments and innovations in the formation of innovative firms.

Keywords: innovative company, the innovation system, sources of financing, the stock market, issuance of securities, debt instruments, equity instruments of financing, the market of innovations and investments, IPO.

Профиль российской инновационной компании

Создание национальной инновационной экономики является сегодня основным ориентиром в России. Это очень серьёзный длительный и трудоёмкий процесс, который требует формирования слаженной национальной инновационной системы, позиционирующей деятельность элементов инфраструктуры, ультраструктуры и интраструктуры.

Инновационная ультраструктура¹ – стартовое звено всей национальной инновационной системы (НИС) – включает совокупность

¹ Цветков. А.Н., Салимьянова И.Г. Методика формирования и развития инновационных систем (национальной, региональной и инновационной системы предприятия) на основе метода структурной идентификации// Экономика и управление. № 2 (76) 2012, С. 66.

организаций, выполняющих научные исследования и разработки, создающих новые знания, интеллектуальные ресурсы общества (научные организации, Вузы, фрилансеры..).

Инновационная инфраструктура – организационно-экономический комплекс, создающий условия для эффективной реализации новшеств хозяйствующими субъектами, способствующий распространению информации.

Инновационная интраструктура, расположенная между инновационными ультра и инфраструктурами, представляет собой совокупность организаций, занимающихся непосредственно производством инновационной продукции на основе научно-технических достижений, и способствует коммерциализации результатов исследований и разработок.

Сегодня в российской экономике уже созданы основные элементы национальной инновационной системы, но существенных изменений в технологическом уровне экономики ещё не происходит: пока не показали серьёзных результатов ни предпринимательский сектор, ни объекты инновационной инфраструктуры, ни научные организации.

По данным Росстата удельный вес организаций осуществляющих технологические инновации в среднем по стране варьируется в диапазоне 9,3–9,6%². (2007–2010 гг.). Самыми инновационно-активными являются организации по производству кокса и нефтепродуктов – 32,7% (2010 г.), на втором месте – предприятия по производству электрооборудования (25,7%). Так, согласно исследованию [инновационная активность....., 2010], доля инноваций в бизнес-процессах более высока в добывающей промышленности, строительстве и производстве стройматериалов, телекоммуникациях; в металлургии высока доля продуктовых и технологических инноваций³.

Данная статистика достаточно ожидаема и прогнозируема, так как отмеченные отрасли в большем объёме являются экспортно-ориентированными – 70,3% экспорта России в 2011 году пришлось на минеральные продукты. В соответствии с результатами исследования [Баранов Ю.А., Долгопятова Т.Г. 2012 г.] образ инновационной фирмы в странах с переходной экономикой характеризуется следующими чертами: принадлежит к производственному сектору, имеет более крупные

² Россия в цифрах – 2012 г. Статистический сборник. М.: Федеральная служба государственной статистики.

³ В. А. Ребязина, С.П. Куш, А.В. Красников, М.М. Смирнова Инновационная деятельность российских компаний: результаты эмпирического исследования// Российских журнал менеджмента. Том 9, № 3, 2011. С.33.

размеры, большую долю образованного персонала, обладает иностранными совладельцами и часто вовлечена в экспортную деятельность⁴.

Таким образом, становится понятным, что основным мотивом к инновационной деятельности у российских предприятий, которые выступают потенциальными объектами интраструктуры является наличие жесткой конкуренции и серьезных требований по качественным характеристикам, предъявляемых потребителем продукции и, конечно же, личные амбиции собственников (почти 90% фирм с иностранным капиталом) компании по формированию устойчивого конкурентного преимущества за счёт создания дополнительной ценности для потребителей.

Источники финансирования организаций интраструктуры

Далее в данной статье рассмотрим более подробно вопрос источников финансирования организаций интраструктуры, образ которых сформирован выше. Все источники финансирования инвестиций делятся на внутренние и внешние.

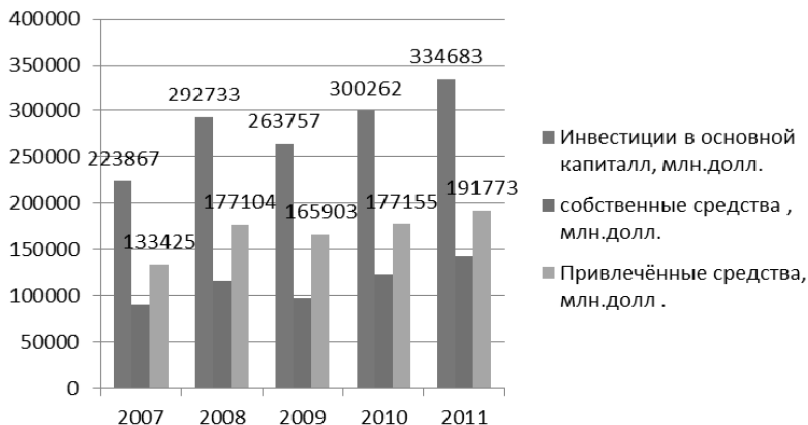
В практике российских предприятий внутренними источниками инвестиций являются: уставный капитал, прибыль, амортизация, выручка от продажи части имущества. Собственные источники финансирования инвестиций в основной капитал предприятий в России составляют 37–44% (2007–20011 гг.) и 42,7% (2011 г.)⁵ от общей суммы инвестиций. Соответственно привлечённые источники финансирования это большая доля в структуре – 57,3–62,9 (2007–2011 гг.).

Анализ направлений инвестирования российских предприятий демонстрирует завидное постоянство в распределении: инвестиции в основной капитал российских предприятий составляют 98–99% (2005–2011 гг.)⁶ от общего инвестирования в нефинансовые активы. На инвестиции в объекты интеллектуальной собственности приходится 0,4–0,5% (2005–2011 гг.), а затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские и технологические работы составляют 0,3–0,4% от объёма инвестиций в нефинансовые активы за исследуемый период. Структура направлений инвестирования российских предприятия показывает, что изменений в приоритетах стратегического развития в сторону инновационности и модернизации ещё не произошло.

⁴ А.Ю. Баранов, Т.Г. Долгопятова Инновационное поведение фирм и деловой климат в странах с переходной экономикой //Российский журнал менеджмента. Том 10. № 4. 2012, С. 3–30.

⁵ Россия в цифрах, 2011: Краткий статистический сборник/Росстат. М., С. 479.

⁶ Там же, С. 477.



Источник: данные: Россия в цифрах, 2011: Краткий статистический сборник/Росстат. М., С. 558.

Рис 1. Структура источников финансирования инвестиций в Основной капитал (2007–2011 гг.)

Динамика инвестиций в основной капитал за анализируемый период демонстрирует значительные темпы роста (в 1,5 раза, 2007–2011 гг.), что является позитивной тенденцией, говорящей о том, что техническая база российской экономики постепенно начала обновляться – модернизация началась.

Неотъемлемым компонентом развития и формирования инновационной национальной системы является становление фондового рынка в качестве источника финансирования реального сектора экономики. Исследуем, какова доля ресурсов привлечённых российскими компаниями на фондовом рынке в общем объёме инвестиций в основной капитал (Рис. 2).

Наиболее распространёнными инструментами сегодня в России являются эмиссия акций, облигаций и векселей. Доля средств, привлечённых на долговом рынке с помощью эмиссии корпоративных облигаций (без учёта эмиссии корпоративных еврооблигаций) в динамике варьируется в интервале 7–13% от объёма инвестиций в основной капитал⁷.

Сопоставление цифр позволяет увидеть, что вклад долгового финансирования значительно больше долевого. Динамика объёма корпоратив-

⁷ Объём инвестиций в основной капитал принят в качестве базы отнесения, но не подразумевает обязательного вложения привлечённых средств в нефинансовые активы.

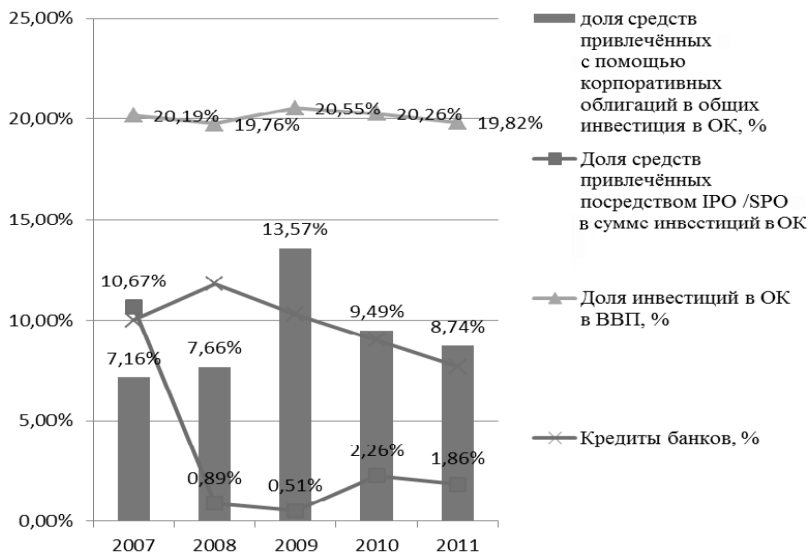


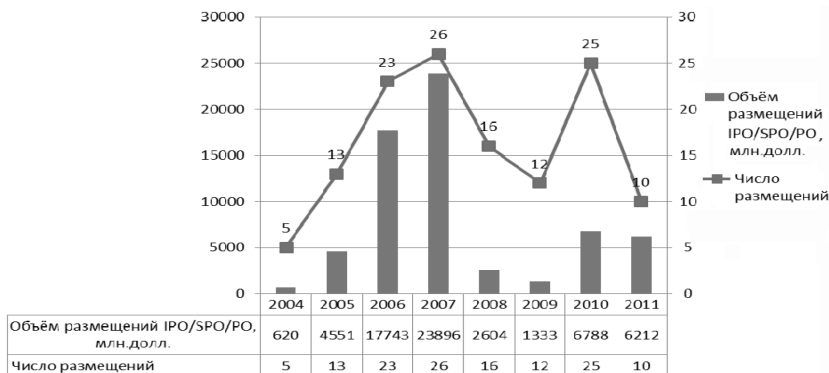
Рис. 2. Динамика доли рыночных источников финансирования в инвестициях в ОК (2007–2011 гг.)

ного долгового заимствования намного устойчивее и демонстрирует невысокий уровень зависимости от состояния мирового финансового рынка по сравнению с рынком публичных размещений. Это объясняется преимуществом облигаций и векселей как долговых инструментов финансирования перед акциями, связанным с меньшим уровнем риска потери ликвидности и большей стабильностью с точки зрения уровня доходности.

Удельный вес ресурсов полученных на рынке долевых инструментов посредством IPO/SPO/ПО имеет высокую волатильность от 0,51% (в 2009 году) до 10,67 в 2007 году (Рис. 3). Показательными, с точки зрения, влияния на финансирование реального сектора экономики были 2006 и 2007 года. В «пиковом» 2007 году доля финансовых ресурсов привлечённых с помощью публичных размещений (10,67%) практически совпадает (превышает на 0,67%) с долей кредитных средств (10%)⁸ в общем объёме инвестиций в основной капитал.

Динамика объёмов рынка публичных размещений в кризисный 2008 и послекризисные 2009–2011 гг. демонстрирует то, что инвесторы ещё не восстановили свой интерес к данному направлению вложе-

⁸ Россия в цифрах, 2011: Краткий статистический сборник/Росстат. М., С. 573.



Источник: информационно-аналитический портал <http://www.offering.ru/>

Рис 3. Динамика объема привлеченных финансовых ресурсов с помощью публичных размещений и число размещений (2004–2010 гг.)⁹

ния, кроме того, значительный дискомфорт на данном рынке, обуславливается кризисом в еврозоне.

Данные цифры подтверждают мнение, что привлечение финансовых ресурсов для предприятий через IPO/SPO/PO может составить достойную конкуренцию банковскому кредитованию и долговому финансированию в условиях благоприятной рыночной конъюнктуры и развитого финансового рынка.

И, в целом, необходимо отметить, что российский финансовый рынок в качестве источника финансирования обладает значительным потенциалом. Количество российских эмитентов, ценные бумаги которых включены в котировальные списки фондовых бирж и имеют доступ к данному источнику финансирования, с 2008 года находится на стабильном уровне 40–43%¹⁰, тогда как в 2005 г. этот показатель составлял 24%.

Портрет российской компании, которая выходит на IPO и становится публичной по медианным значениям выглядит следующим образом¹¹: возраст — 10 лет; активы — 352 млн. долл.; собственный капитал —

⁹ Обзор российского рынка публичных размещений акций (январь-декабрь 2010 г.) [Электронный ресурс]. — © Re Deal Group 2009. — Режим доступа: <http://www.offering.ru/>свободный.

¹⁰ Российский фондовый рынок 2011: события и факты <http://www.hse.ru/data/2012/06/21/1255172378/НАУФОР.pdf>

¹¹ Новик И.В. Российские публичные компании: профиль и развитие// Управление корпоративными финансами, 2011, № 2(44), С. 113.

85 011 тыс.долл; ROA –10%; ROS – 9%; леверидж – 61%. Восемьдесят процентов фирм, выходя на IPO, преследуют чисто финансовые цели, связанные с привлечением капитала; а оставшиеся 20 –желают заявить о себе, изменить структуру собственников и т.д., т.е. желают приобрести статус публичной компании и выгоды с эти связанные.

Таким образом, можно сделать вывод, что образ инновационной компании спроектированной нами в начале статьи и профиль компании, которая выходит на фондовый рынок за ресурсами совпадают.

Чтобы изменить данную тенденцию и расширить возможность доступа к данному источнику ресурсов в России и для компаний малого и среднего размера без иностранного участия в капитале была создана отдельная площадка Рынок инноваций и инвестиций (РИИ). Он существует с 2007 г., первоначально он назывался Сектор инновационных и растущих компаний. Этот рынок ориентирован на высокотехнологичные компании и предназначен для их финансирования с использованием биржевых механизмов, в том числе путем проведения закрытых размещений среди фондов и квалифицированных инвесторов.

К концу 2011 г. на этот рынок выведено 23 эмитента, включая семь паевых инвестиционных фондов, в том числе десять новых эмитентов в течение этого года. Общая капитализация этого рынка, по данным ММВБ –РТС, по итогам 2011 г. составила 40,4 млрд руб., включая капитализацию эмитентов акций и стоимость чистых активов фондов¹².

Недавно в рамках РИИ начал работать новый инструмент инфраструктуры IPO-BOAD, который закрывает достаточно длинную цепочку жизненного цикла компаний – от стартапа до пре-IPO. Суть идеи заключается в формировании инфраструктурной и институциональной вертикали, которая поддерживала бы процесс создания инновационных компаний, их созревания и перехода к массовому производству. И движущей силой в этом процессе являются институты развития (Сколково, РВК, РОСНАНО), которые служат катализаторами частных инвестиций при реализации инновационных проектов компаниями на всех стадиях развития бизнеса.

Работа площадок находится на начальном этапе, ещё рано говорить о существенных результатах их деятельности на макроуровне, но их создание как элемента инфраструктуры НИС трудно переоценить.

¹² Г. Марголит IPO-BOAD-площадка для молодых компаний Новые возможности рынка инноваций и инвестиций//Рынок ценных бумаг. №5, 2012. С. 35.

Основные выводы:

Профиль современной инновационной российской компании может быть охарактеризован следующими признаками: принадлежность к производственному сектору (производство минеральных ресурсов); имеет крупные размеры и обладает иностранными совладельцами (которые в большинстве случаев и выступают инициаторами введения инноваций).

В структуре источников финансирования российских предприятий преобладает доля привлечённых средств (57,3–62,9%). Предприятия активно привлекают средства на финансовом рынке. Значительна доля кредитных ресурсов и долгового финансирования в структуре привлечённых пассивов (7–13%) в обозреваемом периоде.

Удельный вес ресурсов привлечённых на рынке долевых инструментов посредством IPO/SPO/PO меняется (1–10,67%), что определяется благоприятностью рыночной конъюнктуры. Но верхнее значение 10,67% подтверждает, что у данного рынка очень хорошие перспективы с точки зрения источника финансирования.

Анализ направлений инвестирования российских компаний отражает стабильную структуру, в которой лишь 0,4–0,5% направляется в объекты интеллектуальной собственности и 0,3–0,4% это затраты на научно-исследовательские и ОКР. Это свидетельствует о том, что низкий процент средств, привлечённых на рынке, направляется на инновации.

Характеристики инновационно-активной компании и организации, которая привлекает средства на фондовом рынке с помощью долговых и долевых инструментов совпадают. Данное утверждение позволяет сделать вывод о том что, прогрессивные компании, которые сегодня формируют пласт интраструктуры НИС активно пользуются инструментами фондового рынка для привлечения финансирования.

Новые инструменты рынка новаций и инвестиций (РИИ) и в частности площадки IPO-board способствуют формированию и выводу на рынок инновационных фирм, предоставляя уникальные возможности по созданию из них готового коммерческого предложения и обеспечению встречи с потенциальными инвесторами.

Останина С. Ш.

*доктор экономических наук, профессор кафедры,
ФГБОУ ВПО «КНИТУ»*

Юртаев А. Н.

*доктор экономических наук, профессор,
председатель комитета по аудиту Совета директоров,
ОАО «Сетевая компания»*

Инновационный подход в экономике труда предприятия и государственного управления

В современных условиях происходит качественное изменение способов и методов государственного управления. Движущими силами таких изменений является смена социальной, экономической и технологической парадигм в направлении создания информационного общества, экономики знаний и инноваций.

Ключевые слова: экономика труда, человеческий ресурс, государственное управление.

Innovative approach in economy of work of the enterprise and public administration

In modern conditions taking place a qualitative change in the ways and methods of government management. The main power of this changes are: modify in social, economy and technology paradigms in the way of forming innovative society, economy knowledge and innovation.

Keywords: economy of labor human resource, government management.

Постоянное поддержание определенного уровня занятости населения — сложная проблема для любой страны, в том числе имеющей многовековые рыночные традиции. Считается, что в сфере занятости рынок не может оказывать автоматического влияния на процесс саморегулирования. Поэтому во всех странах рыночной ориентации проводится политика регулирования занятости на основе, применения постоянных, гибких по формам и средствам мер воздействия на сферу занятости. Обеспечение более полной и эффективной занятости населения является одной из важнейших задач любого демократического общества.

Государственная политика в области занятости должна решать два основных вопроса:

во-первых, удовлетворение потребности в рабочей силе функционирующего инвестирующего капитала. Энергично и прибыльно функционирующий капитал — лучшее свидетельство эффективного использования рабочей силы;

во-вторых, обеспечение рабочими местами трудоспособного населения как условие нормального существования людей. Забота о благосостоянии населения является традиционной функцией государства.

Эффективность труда во многом определяется применением рациональных подходов к его организации. Опыт показывает, что результат труда связан с условиями, в которых живет и трудится работник, с применяемыми орудиями труда, с уровнем мастерства и установленными нормами, наконец, с оплатой труда. Таким образом, организацию труда следует рассматривать как систему использования труда работников, обеспечивающую его функционирование с целью достижения полезного эффекта. Составляющими этой системы являются:

- иерархия подчиненности в коллективе;
- разделение и кооперация труда для выполнения функциональных обязанностей работников;
- квалификация;
- нормирование труда;
- условия труда;
- состояние трудовой дисциплины;
- мотивация труда, в том числе участие в распределении доходов и предлагаемый инновационный подход — ввод документооборота (1).

Революционные преобразования, начавшиеся в России в 1917 г., оказали влияние и на отношение к вопросам организации труда, составной частью которых считалось формирование нового отношения к труду. Благодаря активным исследованиям в этой области была создана новая дисциплина — научная организация труда (НОТ). Правда, начало ей было положено зарубежными исследованиями (США), которые привели к разработке теорий, охватывающих вопросы труда, менеджмента, и в частности менеджмента персонала. Были созданы новые отрасли науки, изучающие методы организации труда, которые закономерно приводят к росту его производительности и эффективности.

Разработанные на Западе принципы научной организации труда, а также новые задачи преобразования общественных отношений легли в основу исследований, которые проводились в России. Уже в начале 20-х гг. в стране насчитывалось более 50 научно-исследовательских учреждений, занимающихся проблемами НОТ.

В эти годы были определены следующие основные направления НОТ:

- совершенствование норм разделения и кооперации труда;
- улучшение организации и обслуживания рабочих мест;
- рационализация приемов и методов труда;
- совершенствование нормирования труда;
- совершенствование материального и морального стимулирования работников;
- улучшение условий труда;
- повышение квалификации кадров;
- укрепление трудовой дисциплины.

Исследования в области научной организации труда опирались на достижения многих областей знаний — экономики, инженерии, правоведения, педагогики и особенно физиологии и психологии, изучающих влияние условий труда на работоспособность и производительность труда.

Значение научной организации труда определялось решаемыми с ее помощью задачами:

- экономическими — обеспечение рационального использования живого труда;
- психофизиологическими — обеспечение благоприятных условий и охраны труда, поддержание высокой работоспособности и создание условий для нормального воспроизводства рабочей силы;
- социальными — преодоление монотонности труда, повышение уровня его содержательности и привлекательности, придание труду творческого характера и превращение в первую жизненную потребность.

Внедрение НОТ в стране осуществлялось централизованно, предприятия должны были включать в техпромфинплан отдельный раздел с мероприятиями НОТ. По мере их внедрения представлялась соответствующая статистическая отчетность, подсчитывались прирост производительности труда и высвобождение численности работников за счет научной организации труда. Движение за научную организацию труда, пик которого был отмечен в 70—80-е гг., внесло немало положительного в развитие науки о труде. Но, как и любое заорганизованное и директивно внедряемое дело, движение со временем стало формальным и декларативным. Тем не менее, и сейчас в разработках недалекого прошлого можно найти немало интересных мыслей и идей по совершенствованию организации труда.

В зарубежных странах значительная эволюция взглядов на трудовые отношения наблюдалась с конца XIX в. Начало этому движению во всем мире было положено американским инженером Ф. У. Тейлором (1856—1915). Разработанная им теория организации труда, названная тейлоризмом, предполагала учет достижений науки и техники, использование норм труда, организованный подбор и расстановку кадров, выбор систем оплаты труда, направленных на повышение производительности труда. Детально исследовался процесс труда, устанавливался жесткий регламент его исполнения, применялся «урок», т. е. норма выработки при высоком темпе работы. Нормировались расходы сырья, материалов, затраты рабочего времени работников и времени работы оборудования. В оплате труда предпочтение отдавалось сдельной форме.

В начале XX в. на основе тейлоризма возникло новое движение — фордизм, названное так в честь его основателя Г. Форда (1863—1947), американского инженера и промышленника, основоположника автомобильной индустрии США. Свою систему организации труда, доведенную до автоматизма, он ввел на собственных автомобильных заводах. Система была рассчитана на работу на сборочном конвейере. Каждый работник, занятый на конвейере, выполнял лишь одно или два простых трудовых движения, например поворот гайки ключом. Для выполнения такой работы требовалась минимальная подготовка — не более одного дня. И лишь наиболее квалифицированная часть рабочих, составлявшая около 14% всего состава, обучалась от месяца до года. Использование возможностей конвейера, типизация продукции и взаимозаменяемость рабочих привели к неслыханному в те времена результату — резкому росту производительности труда при снижении себестоимости продукции. Это позволило быстро завоевать рынок, который был наводнен сравнительно дешевыми автомобилями.

В 30-х гг. на смену фордизму приходит новое течение в организации труда, названное «школой человеческих отношений». Начало ему было положено группой сотрудников Гарвардского университета, которые под руководством профессора Э. Мейо организовали эксперимент на заводе фирмы «Уэстерн Электрик» близ Чикаго. Объектом исследования стала бригада из пяти работниц, занятая сборкой телефонных реле. Эксперимент продолжался почти 5 лет. За эти годы в бригаде 13 раз меняли составляющие организации труда: режим труда, организацию питания, оплату труда и т. д. Но все это время работницам внушалась мысль, что их труд имеет важное значение для общества и для науки. И когда при очередном 12-м изменении условий

организации труда были отменены все установленные ранее для работников льготы и усовершенствования, исследователи обнаружили, что производительность труда не только не снизилась, но и продолжала расти. На основании результатов исследования был сделан важный вывод: моральные и психологические факторы играют решающую роль в мотивации труда; для работника важна его уверенность в значимости своего труда, и это существенно влияет на эффективность его труда. Знакомая мысль: именно так формировался коммунистический труд в нашей стране.

Результаты исследования показали также необходимость преодоления отчуждения рабочих от работодателей, участия наемных работников в реализации целей собственников. Появляется новая теория — «школа человеческих отношений». Сущность теории состояла в том, что путем улучшения взаимоотношений между собственниками и рабочими, создания здорового микроклимата в коллективе можно добиться весьма существенных результатов в труде, не затрачивая при этом средств на организационно-технические мероприятия по улучшению условий труда.

Свой вклад в развитие теории труда внесли также А. Маслоу (теория иерархии человеческих потребностей), Ф. Херцберг (разработка внутренних и внешних факторов мотивации труда), А. Мак-Грегор (концепция двух методов управления предприятием) и др.

Значительным этапом в развитии теории труда явилась разработка концепции социотехнического подхода. Согласно этой концепции любая организация может рассматриваться как функционирование двух систем — социальной и технической. Эффективное функционирование предприятия его постоянное соответствие изменяющейся внешней среде можно обеспечить при условии согласованного взаимодействия двух подсистем — технической и социальной. Оптимальное сочетание этих подсистем достигается с помощью установления корреляционной связи между ними, учитывая задачи организации производства, рационального использования техники и технологии, а также потребности и стремления работников. Дальнейшее развитие эта теория получила в так называемой концепции «ответственного и автономного поведения», разработанной Л. Дейвисом. Сущность этой концепции заключается в том, что работник или группа работников могут принять на себя ответственность за осуществление определенных трудовых действий, необходимых для достижения целей фирмы: в производстве продукции, продаже товаров и услуг, установлении тем-

пов работы при решении вопросов качества продукции. Таким образом, работники самостоятельно могут регулировать содержание и структуру трудовых функций, проводить оценку результатов, регулировать изменения видов деятельности, участвовать в постановке конкретных целей и задач для каждого работника, в реализации общих целей предприятия.

В начале 70-х гг. появляется теория гуманизации труда, которая вобрала в себя достижения многих прошлых концепций и стала в дальнейшем составной частью глобальной теории качества трудовой жизни.

Теория гуманизации труда признает необходимыми повышение привлекательности работы для работника, формирование у него чувства удовлетворенности своим трудом, что рассматривается как важное средство повышения эффективности труда. Для этого предлагаются объединение малосодержательных трудовых операций, расширение функций и взаимозаменяемость работников. Рабочие бригады, созданные с учетом этих требований, наделяются большой ответственностью. Они получают самостоятельный участок работы, нередко с основными фондами, участвуют в принятии решений по вопросам работы своего участка.

Так создается основа «промышленной демократии»(2).

В настоящее время в зарубежной практике организации труда основной считается концепция качества трудовой жизни, охватывающая как физическую, так и социальную среду обитания работника. В основе концепции признание того факта, что среда влияет на эмоциональное и психическое состояние человека и соответственно на результаты его труда.

Основными составляющими концепции качества трудовой жизни являются:

- адекватная и справедливая компенсация за труд;
- обеспечение безопасных условий труда и охраны здоровья работников;
- возможность применения и развития в процессе труда личных способностей работника;
- возможность профессионального роста и продвижения по службе работника, усиление гарантии занятости и материального стимулирования;
- социальная интеграция в трудовом коллективе;
- значение труда в жизни работника и выполнение семейных обязанностей;
- отношение работника к обществу.

Таким образом, организация труда, вобравшая в себя достижения науки и многолетней практики, рассматривается в обществе как движущая сила развития и совершенствования человека и производства.

В современных условиях происходит качественное изменение способов и методов государственного управления. Движущими силами таких изменений является смена социальной, экономической и технологической парадигм в направлении создания информационного общества, экономики знаний и инноваций. Понятие «инновация», которое раньше толковалось обычно в узко экономическом смысле, в настоящее время все шире используется в управленческом толковании. Инновационная деятельность в сфере государственного управления требует существенного расширения круга концептуальных моделей, которые традиционно использовались в данной научной области. Развитие науки об инновационной деятельности в системе государственного управления происходит за счет формирования и активного использования новых теоретических моделей, представлений и понятий, возникающих на стыке различных экономических и управленческих дисциплин, заимствования и соответствующей адаптации под нужды государственного управления хорошо зарекомендовавших себя в менеджменте инновационных инструментов эффективного управления сложными организационными структурами (3).

Вместе с тем следует отметить, что все это происходит в условиях доминирования традиционных схем государственного управления, ориентированных на решение типовых проблем в соответствии со стандартными, исторически сложившимися алгоритмами. Однако происходящая глубокая трансформация экономических, институциональных, организационных структур современного общества требует от государства использования инновационных инструментов решения комплексных проблем экономического и социального развития, внедрения и использования новых наукоемких (с точки зрения управленческой науки и технологического обеспечения в виде информационно-коммуникационных технологий) методов государственного управления на всех уровнях властной иерархии.

Вследствие указанных причин сегодня необходима разработка и реализация принципиально иных подходов к методологии и практике государственного управления. Так, особенно актуальными становятся процессы активной трансформации для этих целей методов, форм и инструментов менеджмента. Другим важным направлением выступает переосмысление традиционных функций государственного управления

и методов их реализации в связи с активным и широким внедрением информационных технологий в повседневную деятельность органов государственной власти. Отдельного внимания заслуживают методы повышения эффективности принятия управленческих решений. С другой стороны, необходимо внедрение таких моделей государственного управления, которые бы качественно повысили его уровень восприимчивости к управленческим инновациям.

Используемые источники

1. Эндрю Дж., Сиркин Г. Возврат на инновации. Практическое руководство по управлению инновациями в бизнесе. М.: Изд-во Гревцова, 2008.
2. Лапыгин Ю. Теория организаций. М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2005.

Русавская А. В.

*доктор экономических наук, профессор кафедры,
Российская академия предпринимательства*

Власов А. В.

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

Коммерческое ипотечное кредитование как способ долгосрочного финансирования логистических проектов, реализуемых в формате «built-to-suite»

В статье дана общая характеристика, а также проблемы развития формата «built-to-suite» в современных экономических условиях России. Предложены механизмы способствующие развитию логистических проектов в формате «built-to-suite».

Ключевые слова: коммерческое ипотечное кредитование, девелопмент, логистика, кредитные риски.

Commercial mortgage lending as a way to long-term financing of logistics projects implemented in the format «built-to-suite»

This article gives a general description, and the problems of size «built-to-suite» in the current economic conditions in Russia. The mechanisms contributing to the development of logistics projects in the format «built-to-suite».

Keywords: commercial mortgage loans, real estate development, logistics, credit risks.

Коммерческая ипотека – ипотечный кредит на приобретение коммерческой недвижимости – оптимальный вид кредитования предприятий из состава малого и среднего бизнеса.

Кредитование бизнеса для целей приобретения малыми и средними предприятиями коммерческой недвижимости на условиях коммерческой ипотеки становится наиболее востребованным видом кредитования под залог приобретаемой недвижимости.

Финансовое консультирование заемщиков – юридических лиц также способствует движению и развитию кредитного рынка, поскольку кредитные взаимоотношения заемщиков с банками позволяют

трансформировать временно свободные денежные средства банка в ссудный капитал и тем самым позволяют использовать их для развития строительства.

Одним из важнейших сегментов рынка кредитования является рынок ипотечного кредитования. Ипотечное кредитование – финансово-кредитный и инвестиционный инструмент, образующий технологическую систему целевого кредитования приобретения коммерческой недвижимости, в основе которой лежит залог этой недвижимости в качестве обеспечения гарантий возвратности кредитных средств.

Характеризуя основные параметры функционирования ипотечного рынка в России, следует отметить прежде всего его специфику – долгосрочность и высокую рискованность для всех его участников. Присутствие элемента долгосрочности предполагает учет изменений в экономической политике, изменения в финансово-кредитной системе, налоговой политике, законодательстве. Специфика ипотечного кредитования и возникающие при этом ипотечные риски требуют особого внимания и контроля со стороны государства, а со стороны кредитных институтов – разработки и осуществления специального менеджмента и маркетинга, включающих целый набор специальных инструментов кредитования: реальную оценку залога, оценку рисков, введение элементов страхования.

Параметр риска наиболее существенен на ипотечном рынке. Рисков довольно много, они вызваны различными экономическими и политическими факторами.

Для долгосрочного залогового кредитования особо важными являются несколько видов ипотечных рисков:

- риск процентной ставки, риск потерь доходов кредитора в результате изменений процентных ставок в течение кредитного периода;
- кредитный риск;
- риск досрочного платежа, связанный с риском процентной ставки и риском ликвидности;
- ценовые риски снижения стоимости залогового имущества;
- риски потерь залогового имущества.

Колебания процентной ставки по ипотечным кредитам определяются, помимо спроса и предложения, фактором совокупных рисков ипотечного кредитования. Увеличение спроса на кредитные инвестиционные ресурсы способствует повышению процентной ставки, но одновременно увеличивает риски по данным операциям, что в конечном итоге по совокупности факторов ограничивает этот рост. Сниже-

ние процентной ставки, наоборот, увеличивает спрос на ипотечные кредитные ресурсы и снижает риски по кредитам. В то же время колебание процентной ставки в сочетании с определенными допустимыми рисками определяет интерес инвесторов к ипотечным инвестициям, что в результате увязывается с наличием или недостатком долгосрочных кредитных ресурсов.

Риск процентной ставки тесно взаимосвязан с такими параметрами, как кредитные риски и ликвидность активов. Особенностью ипотечных кредитов является их индивидуальность и, как следствие, — низкая ликвидность.

Поэтому для банков и специализированных кредитных учреждений вопрос ликвидности активов стоит достаточно остро.

Не менее существенным параметром ипотечного рынка являются долгосрочные ресурсы. Возможность привлечения долгосрочных финансовых ресурсов тесно связана со степенью развитости ипотечного рынка, рынка ценных бумаг и финансово-кредитной системы в целом.

Основными источниками долгосрочных ресурсов для ипотечно-кредитования являются активы финансовых институтов, таких как страховые организации и пенсионные фонды, а также ресурсы других инвесторов, привлекаемые через обращение ипотечных ценных бумаг.

В силу необходимости перераспределения рисков ипотечного кредитования, привлечения долгосрочных ресурсов и повышения ликвидности ипотечных активов возник такой элемент системы ипотечного рынка, как операторы вторичного рынка. Наличие или отсутствие части элементов системы связано в первую очередь с потребностью перераспределения различных видов рисков по этому виду сделок для инвесторов и банков (кредитных учреждений) и степенью достаточности долгосрочных ресурсов у основного субъекта ипотечного рынка — кредитного учреждения (банка).

Тесная взаимосвязь коммерческой ипотеки и рынка коммерческой недвижимости обусловлена самим определением коммерческой ипотеки. Складское помещение обеспечивает гарантии и качество ипотечного кредита, а также является целью его предоставления.

Суть взаимосвязи ипотечного и коммерческого рынка недвижимости (например: рынка складских помещений для логистических компаний) может быть выражена, по нашему мнению, в следующем определении: *Коммерческое ипотечное кредитование — долгосрочный, обеспеченный коммерческой недвижимостью финансово-кредитный (долговременный) инструмент, позволяющий получить желаемый уровень качества коммерческих помещений, а также соответствующий уровень услуг и вы-*

год, предоставляемых кредитным учреждением совместно с девелопером, под будущие доходы коммерческой компании.

Объемы строительства складских помещений уменьшились не только потому, что сами застройщики испытывают трудности с привлечением инвестиций и кредитованием, повлияло и то, что экономический кризис спровоцировал снижение объемов производства, товарооборота и грузоперевозок. Однако кризис создает почву для появления новых положительных тенденций, в том числе и в складском сегменте коммерческой недвижимости.

Однако, кризис не прошел мимо рынка складской недвижимости, оказав свое влияние на его дальнейшее развитие. Темпы развития данного сегмента коммерческой недвижимости по сравнению с предыдущими годами несколько оживился, однако все еще находится на докризисном уровне.

Финансовый кризис затруднил привлечение инвестиций в девелоперские проекты, в результате чего многие проекты так и остались на бумаге, а часть строящихся объектов были заморожены. Банки и кредитные организации стали жестче относиться к оценке репутации девелопера и его проекта в целом.

В дословном переводе «build-to-suit» означает здание «под себя», т.е. инвестор строит здание учитывая все необходимые для себя характеристики. Данной формой девелопмента пользуются компании, которым нужны узкоспециализированные складские производственные площади, а также складские помещения построенные с учетом особенностей конкретного технологического или складского процесса, например, это могут быть поставщики охлажденных и замороженных продуктов питания, различные фармацевтические компании, а также поставщики скоропортящихся продуктов и многие другие.

Российские компании, нуждающиеся в складских помещениях, на данный момент предпочитают арендовать помещения в готовых логистических комплексах, а не вкладывать деньги в строительство «под заказ». Формат «built-to-suite», на который рассчитывали участники рынка недвижимости, на данный момент остается мало востребованным, однако возможности для его роста в России складываются наилучшим образом.

Большое количество качественных складских площадей, заставляет девелоперов не скупятся на дополнительные инвестиции, чтобы адаптировать стандартные хранилища для каждого конкретного клиента.

Чтобы заработать на инвестировании в строительство складской недвижимости нужно предложить потребителю индивидуальное решение за приемлемые деньги.

Девелопмент сегодня – локомотивная отрасль российской экономики. В то время как ряд других отраслей после посткризисного подъема вновь сбавили обороты, строительство продолжает демонстрировать уверенный рост, однако строительство в формате «built-to-suite» как один из строительных секторов оказался аутсайдером.

Данный сектор пока так и не отошел от кризиса, спрос тут несколько ниже, чем в других секторах – офисах, жилье, а проектное финансирование логистических объектов весьма высок.

Выход для девелоперов сегодня – концентрироваться на оптимизации бизнеса, повышении его качества. На данный момент себестоимость возведения складов растет: строительные материалы, рабочая сила становятся все менее доступными, стоимость подключения к коммуникациям готовых объектов, стоимость земельных участков. К осени 2013 года по мнению ряда экспертов уровень строительной инфляции достигнет 40%, при этом такими же темпами растут и требования заказчиков к качеству складов. Именно поэтому строительство логистических проектов в формате «built-to-suite» то есть под каждого конкретного заказчика и с грамотной концепцией данного проекта, позволит компании иметь все шансы реализовать свои планы.

Формат «Built-to-suit», предполагает строительство объекта по индивидуальному заказу под нужды конкретного инвестора. Традиционно такой формат привлекает девелоперов гарантированной прибылью, а заказчика – абсолютным соответствием арендуемой недвижимости особенностям его бизнеса.

Формат built-to-suit широко распространен на западных рынках, в последние годы стал популярен в Москве и ряде региона в России. Особенно склады, построенные на заказ, востребованы компаниями, торгующими товарами с особыми условиями хранения. Среди потенциальных потребителей складских помещений реализованных в формате «built-to-suit» – производственные предприятия (автосектор, металлообработка), дистрибуторы (ИТ, FMCG, одежда), логистические фирмы, в том числе распределительные центры гипермаркетов.

Для девелопера главное преимущество строительства объектов под конкретного заказчика – это минимизация рисков по заполнению объекта арендаторами, однако наибольшая проблема для девелопера в данный момент, это доступ к кредитному рынку, который по существу аккумулирует все временно свободные финансовые средства, стимулирует товарооборот и превращает свободные деньги в достижения прогресса, капиталовложения, а также стимулирует развитие производства.

В тоже время в сегодняшней ситуации есть и положительные моменты. Благодаря более серьезной оценке проекта на стадии обсуждения финансирования на рынке складской недвижимости будут появляться только хорошо проработанные проекты. Кроме того, на фоне кризисных последствий происходит изменение стоимости девелопмента складских помещений.

Спецификой экономики России является высокая востребованность финансовых ресурсов со стороны предприятий и организаций для осуществления вложений в обновление основного капитала. Конкуренция с другими видами кредитования выражается в увеличении стоимости ресурсов, т.к. конкуренты повышают ставки спроса на кредитные ресурсы, компенсируя тем самым более высокий уровень риска по сравнению с ипотечным кредитованием. Наряду с этим фактором спецификой России является наличие значительной доли денежных средств, не вовлеченных в финансовый оборот экономики, — накопления населения, не задействованные средства предприятий и организаций. При этом банковская система России пока не способна аккумулировать эти финансовые ресурсы. По данным Федеральной службы государственной статистики, инвестирование в последние десять лет осуществлялось на основе самофинансирования (доля банковских кредитов в инвестиционных проектах составляла не более 4%).

Для расширения финансирования инвестиций в России требуется создание условий для перелива капитала из финансово избыточных секторов в секторы с перспективами развития, именно таким и может выступить рынок складской недвижимости в условиях вступления России в ВТО и Таможенный союз.

Эффективность применения ипотечного инструмента в системе финансирования складских объектов или объектов логистической инфраструктуры обусловлена целым рядом преимуществ:

1. Расширением финансовых и временных возможностей для заемщика-инвестора:

- осуществлением инвестиций (кредит на строительство);
- применением различных схем ипотечного кредитования, наиболее адаптированных к индивидуальным потребностям заемщика-инвестора;
- возможностью проведения целого ряда операций с ипотечным кредитом (досрочная выплата, продажа заложенной недвижимости с переносом залогового бремени на новый объект, рефинансирование);

- льготным налогообложением;
- возможностью извлечения выгод из приобретаемой недвижимости, выраженных в разнице между доходами от ее использования и расходами по ипотечному кредиту, от роста стоимости недвижимости с течением времени, от получения логистических услуг, от вложений в другие активы на сэкономленные средства за счет отложенных расходов на складские помещения.

2. Стабильным и постоянным доходом кредитора.

3. Обеспечением устойчивости самой финансовой системы благодаря залогом, который представляет собой реальный, стабильный актив.

Несмотря на все трудности, которые повлияли на данный сектор в последние годы, кризис способствовал тому, что рынок коммерческой недвижимости стал более развитым и «цивилизованным» путем ограничения спекулятивного характера и увеличит количество действительно качественных предложений.

Таким образом эффективное применение инструмента коммерческой ипотеки возможно только при наличии целостной системы финансирования, которое не может развиваться изолированно от рынка коммерческой недвижимости в России.

Савченко Г. Э.

*аспирант,
ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский
университет «МЭИ» филиал, (г. Смоленск)*

Организационно-экономическая модель управления инновационными проектами по утилизации отходов производства и потребления

Рассмотрены особенности развития отходовперерабатывающей отрасли России, приведена организационно-экономическая модель обеспечения инновационной деятельности в области утилизации отходов производства и потребления, а также разработан новый подход к проведению многоаспектной оценки инновационных проектов в данной сфере.

Ключевые слова: промышленные и бытовые отходы, инновационные проекты, утилизация отходов.

Organizational and economic model of innovative project management of industrial and domestic waste disposal

The features of the waste recycling industry development in Russia are considered, the organizational and economic model of innovation in industrial and domestic waste is given, and a new approach to a multifaceted evaluation of innovative projects is proposed.

Keywords: industrial and domestic waste, innovative projects, waste disposal.

В последние годы особую резонансность получили экологические проблемы, связанные с антропогенным загрязнением окружающей среды, которые в условия наращивания промышленного производства и увеличения численности населения приобретают угнетающие масштабы, что в результате может негативно сказаться на здоровье человека.

Одним из наиболее опасных источников влияния деятельности человека на окружающую среду является захоронение неутилизованных промышленных и бытовых отходов, суммарный объем которых с каждым годом неуклонно растет. Так, по данным официальной статистики, ежегодно в России образуется около 4 млрд. тонн отходов,

при этом на сегодняшний день их накопленный объем уже превышает 85 млрд. тонн.¹

Главным образом, проблема огромных массивов неутилизированных отходов обусловлена тем фактом, что темпы промышленного производства, определяющие объемы образования как отходов производства, так и потребления, существенно превышают темпы их обезвреживания и утилизации по следующим причинам:

1) недостаток мощностей по утилизации отходов (на территории России действует лишь 8 мусоросжигательных и 10 мусороперерабатывающих заводов)²;

2) отсутствие эффективных технологий уничтожения отходов, прошедших практическую апробацию;

3) низкий уровень культуры населения в области сбора бытовых отходов, а также отсутствие привычки проведения их сортировки;

4) недостаток государственной поддержки в области реализации проектов по разработке и внедрению инновационных способов и технологий утилизации отходов;

5) низкий уровень государственного контроля за формированием, обезвреживанием и уничтожением отходов.

Таким образом, перед отечественным научно-инженерным сообществом остро встает задача построения системы поддержки процессов разработки высокоэффективных и экологически безопасных способов утилизации промышленных и бытовых отходов, практическое внедрение которых позволит снизить их прямое влияние на окружающую среду и опосредованное влияние на здоровье человека.

Ключевое значение в процессе создания новых технологий имеет инновационная инфраструктура, представляющая собой совокупность организаций, обеспечивающих многостороннюю поддержку реализации инновационных проектов³. В состав ее технической со-

¹ О механизмах ликвидации экологического ущерба, связанного с прошлой экономической деятельностью (материалы к «правительственному часу» 327 заседания Совета Федерации Федерального Собрания РФ) // Аналитический вестник. 2013. № 1(485). С. 19–20.

² Всероссийская конференция «Проблемы формирования отходовперерабатывающей индустрии в Российской Федерации» // Совет Федерации Федерального Собрания РФ [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор. 2013. Режим доступа: http://council.gov.ru/kom_home/kom_prigrs/meropr/conference/item1588.html

³ Дли М.И., Какатунова Т.В. Обеспечение эффективного взаимодействия элементов инновационной среды региона // Интеграл 2008. №2. (40). С. 92–93.; Дли М.И., Какатунова Т.В. Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3. С. 60–63.

ставляющей обычно входят технопарки, технополисы, инновационно-технологические центры, а также трансферта технологий, которые непосредственно занимаются разработкой и реализацией инновационных проектов⁴.

Особые трудности в процессе реализации инновационных проектов в области утилизации отходов представляет организация их финансирования. В отличие от Европы, где сфера обращения с отходами представляет инвестиционно привлекательную отрасль, в отечественных условиях не наблюдается большой интерес со стороны инвесторов к подобным проектам. В этой связи представляется целесообразным организация их финансирования в рамках государственно-частного партнерства, реализуемого в виде создания специального фонда, формируемого из бюджетных и внебюджетных средств, собственных и заемных ресурсов предприятий-загрязнителей, а также различных негосударственных источников.

На рисунке 1 представлена организационно-экономическая модель обеспечения инновационной деятельности в области утилизации отходов производства и потребления. Сплошными стрелками показаны потоки ресурсов (финансовых, материально-технических, трудовые, информационные и т.д.), необходимых для реализации инновационного проекта, а пунктирными линиями — контролирующие воздействия.

Следует отметить, что инновационные проекты в области утилизации отходов можно одновременно относить к нескольким классам — социальным, экологическим и экономическим, поскольку их реализация обеспечивает разнообразные виды эффектов, представленные на рисунке 1. Данный факт обуславливает необходимость проведения многоаспектной оценки, которая должна охватывать следующие направления:

1. Техническая оценка — определение технологических возможностей реализации инновационного проекта, анализ материально-технической базы, исследование влияния новой технологии на окружающую среду.

2. Маркетинговая оценка — изучение заинтересованности предприятий в услугах по утилизации отходов, определение числа потенциальных потребителей, а также исследование перспектив роста рынка и увеличения объемов образования отходов.

⁴ Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации. 2008. № 2(112). С. 118–120.

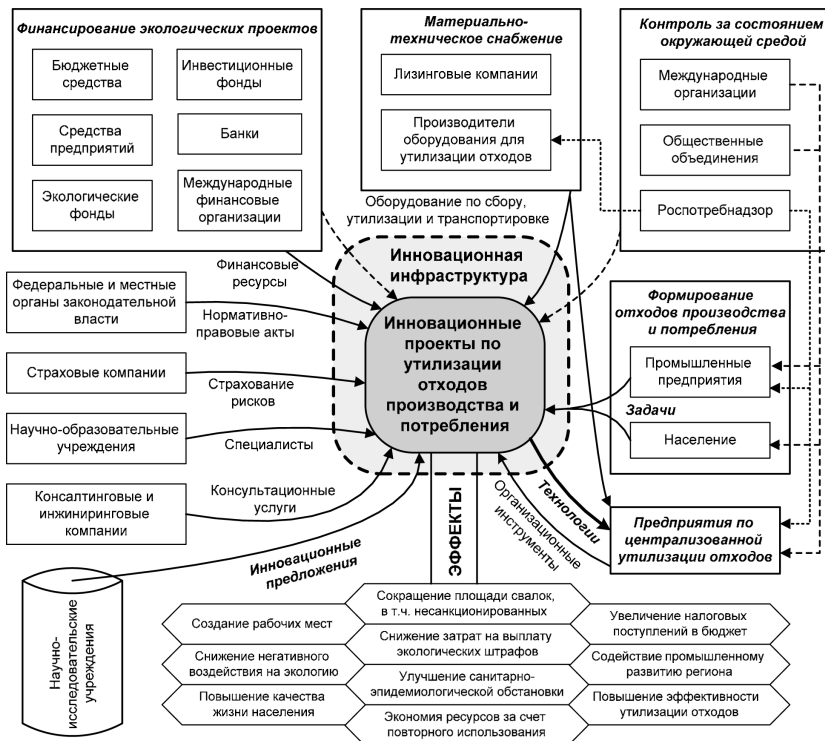


Рис. 1. Организационно-экономическая модель обеспечения инновационной деятельности в области утилизации отходов

3. Экологическая оценка – анализ возможностей снижения негативного эффекта на окружающую среду в результате применения инновационных технологий утилизации отходов и сокращения объемов их захоронения.

4. Бюджетная оценка – анализ возможностей увеличения налоговых доходов региональных и федерального бюджетов, поступающих от производственно-хозяйственной деятельности предприятий по утилизации отходов.

5. Экономическая оценка – определение экономического эффекта для предприятий-загрязнителей, который может быть связан с сокращением числа штрафов, снижением затрат на транспортировку, обезвреживание и уничтожение отходов производства и потреблений.

6. Социальная оценка – исследование возможностей для повышения качества жизни населения в результате улучшения санитарно-

эпидемиологической обстановки и эстетической картины окружающей среды.

Как представляется, организация предложенной схемы проведения оценки проектов в области утилизации отходов производства и потребления позволит повысить обоснованность принятия решений в ходе проведения отбора перспективных инновационных предложений.

Используемые источники

1. О механизмах ликвидации экологического ущерба, связанного с прошлой экономической деятельностью (материалы к «правительственному часу» 327 заседания Совета Федерации Федерального Собрания РФ) // Аналитический вестник. 2013. № 1(485). С. 19–20.

2. Всероссийская конференция «Проблемы формирования отходов перерабатывающей индустрии в Российской Федерации» // Совет Федерации Федерального Собрания РФ [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор. 2013. Режим доступа: http://council.gov.ru/kom_home/kom_prirres/meropr/conference/item1588.html

3. Дли М.И., Какатунова Т.В. Обеспечение эффективного взаимодействия элементов инновационной среды региона // Интеграл – 2008. № 2 (40). С. 92–93.

4. Дли М.И., Какатунова Т.В. Обеспечение эффективного взаимодействия элементов инновационной среды региона // Интеграл 2008 №2 (40). С. 92–93.; Дли М.И., Какатунова Т.В. Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3. С. 60–63.

5. Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания технопарковых структур сетевого типа // Инновации. 2008. № 2(112). С. 118–120.

Сердюков В. А.

*кандидат технических наук, профессор,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

Станкостроение России: состояние и перспективы

Рассмотрены состояние и проведен анализ станкостроения в России. Обсуждены причины слабого развития станкостроения и даны некоторые предложения по развитию отрасли.

Ключевые слова: станкостроение, отрасль, инвестиции, рентабельность, объем выпуска, федеральная программа.

Machine-tool construction of Russia: condition and prospects

The Considered condition and is organized analysis станкостроения in Russia. The Discussed reasons of the weak development станкостроения and are given some offers on development of the branches.

Keywords: stankostroenie, branch, investments, profitability, volume of the issue, federal program.

В отрасли машиностроения основу составляет станкостроение. Которое и определяет как развитие отрасли в целом, так и ее промышленный потенциал. В настоящее время станкостроение находится в трудном положении, но есть надежда, что станкостроение возродится и займет свою рыночную нишу как на внутреннем так и на внешнем рынках.

Мировая практика показывает, что с развитием научно-технического прогресса, растет номенклатура продукции отрасли машиностроения, и темпы обновления этой номенклатуры также растут. С диверсификацией услуг возрастают требования на все более новые виды оборудования, а партии, заказываемой продукции все сокращаются. Четко выявилась тенденция, что крупные компании становятся заказчиками малых фирм, которые во многих случаях являются и инновационными. Японские автосборочные заводы имеют сотни мелких узкоспециализированных поставщиков, например, ручек для дверей автомобилей. А этим поставщикам нужно специализированное оборудование, которое и должна поставлять станкостроительная отрасль. Крупные фирмы поставляют малым оборудование, полуфабрикаты,

заготовки, технологии, а в замен получают готовую продукцию. Заметим, что технологический переход на малых предприятиях проще и экономически выгоднее, чем на крупных.

Такая взаимосвязь крупного и малого бизнеса широко распространена в развитых странах. В случае наступления кризиса крупные фирмы жертвуют малыми и тем самым спасают свое производство и сокращают риск собственного банкротства. В России малый бизнес в области машиностроения практически не развивается. В целом в России число малых организаций, приходящихся на 100 тысяч жителей в 3–6 раз меньше, чем в США, Германии, Англии и других развитых странах.

Руководители страны поставили на перспективу грандиозные задачи модернизации и индустриализации экономики России. В основе указанного развития лежит станкостроение, поэтому необходимо определиться, в каком состоянии оно находится сейчас и есть ли возможности претворить в жизнь идеи Президента и Премьера.

Из таблицы 1 следует, что выпуск наиболее прогрессивного оборудования: станков с числовым программным управлением в период с 1970 года по 1990 увеличилось в более чем 12 раз, а производство автоматических линий для машиностроения и металлообработки за тот же период выросло в 2 раза. Однако, с приходом в экономику частной собственности, когда главной целью деятельности стало получение наличных денег (не путать с прибылью), произошло падение производства станков с числовым программным управлением с 16741 штуки в 1990 году до 129 штук в 2010 году, то есть более чем в 100 раз, а автоматических линий за тот же период с 556 единиц до 0 в год (в статистической отчетности проставлен прочерк). И это есть стартовая площадка, с которой должна начаться индустриализация страны и модернизация экономики.

Это объясняется тем, что в период приватизации бизнес вкладывал деньги в отрасли ориентированные на экспорт, т.е. в добычу нефти, леса, производство металла. Эти отрасли при малом вложении труда и инвестиций давали и дают максимальную прибыль. Станкостроение относится к трудозатратным отраслям с низкой рентабельностью (таблица 2), поэтому оно не выгодно до настоящего времени бизнесу и в него не вкладываются в должном объеме частные инвестиции.

Сравнивая рентабельность добычи полезных ископаемых 31,4% и производства станков – 6,6%, видно, что бизнес будет стремиться вкладывать инвестиции в добычу и сторониться производства в станкостроении. Даже рентабельность экономики в целом выглядит лучше (9,6%) чем в машиностроении. Аналогичное можно увидеть и по отдаче активов: в целом по экономике в 2011 году рентабельность активов

Производство основных видов машин и оборудования

	1970	1980	1990	1995	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Металлорежущие станки, тыс. шт.	119	118	74,2	18,0	8,3	5,4	4,9	5,1	5,1	4,8	1,9	2,0	3,3
из них станки с числовым программным управлением, шт.	1395	6251	16741	280	254	242	279	284	377	430	188	129	195
Кузнечно-прессовые машины, тыс. шт.	30,4	43,1	27,3	2,2	1,3	1,7	1,5	2,1	2,7	2,7	1,5	2,2	2,5
Линии автоматические и полуавтоматические для машиностроения и металлообработки, комплектов	294	567	556	57	5	2	1	5	4	4	2	-	-

Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) и активов организаций по видам экономической деятельности (в процентах)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг)							
Всего в экономике	13,5	13,2	13,1	13,0	10,8	10,0	9,6
Добыча полезных ископаемых	35,6	30,6	30,5	25,4	28,8	31,9	31,4
Обрабатывающие производства	15,3	16,6	18,3	17,1	13,4	14,8	13,2
производство машин и оборудования	8,2	8,3	8,7	8,8	8,2	6,9	6,6
Рентабельность активов							
Всего в экономике	8,8	12,2	10,4	5,4	5,5	6,7	6,5
Добыча полезных ископаемых	12,9	15,3	11,4	10,5	8,8	11,6	14,2
Обрабатывающие производства	11,9	15,6	14,8	8,6	6,1	8,2	8,4
производство машин и оборудования	6,1	6,7	7,1	5,9	3,0	3,7	2,8

была 6,5%, по добыче полезных ископаемых – 14,2%, а в производстве машин и механизмов только 2,8%. Данная отрасль даже на внутреннем рынке не конкурентоспособная, что и объясняет резное падение производства в отрасли по сравнению со временем централизованно-го планирования, то есть экономикой до 1990 года.

С точки зрения частного бизнеса это абсолютно правильно, но с позиции государственной это потеря производственной, а значит и экономической и технологической независимости страны. Т.е., если по каким – то причинам произойдет охлаждение отношений с развитыми странами и прежде всего с США, против России могут быть введены санкции, ограничивающие поставки оборудования (такие санкции вводились в 60-е годы против СССР, а сейчас регулярно вводятся против неугодных США стран, например, Ирана), и все производство в РФ остановится, так как не будет даже запасных частей для ремонта оборудования.

Где же территориально произошло наибольшее сокращение производственных мощностей отрасли станкостроения, на этот вопрос отвечает таблица 3 [1]. Из таблицы 3 следует, что первым прекратило станкостроение существовать в дальневосточном регионе, начиная с 2004 года, с 2007 года в Северо-Западном федеральном округе. В 2009 году практически прекратился выпуск станков в Сибирском федеральном округе. Если М.Ломоносов утверждал в свое время, что «Россия будет прирастать Сибири», то для текущего времени эту цитату можно перефразировать, что «экономика России будет сокращаться, начиная с Сибири».

Таблица 3

Производство металлорежущих станков по федеральным округам российской федерации (штук)

	1970	1980	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	118595	118070	74171	18033	8885	5414	4867	5149	5104	4847	1882
Центральный федеральный округ	42009	41840	24712	4777	2770	1662	1448	1225	1041	1064	510
Северо-Западный федеральный округ	8424	10129	3193	811	135	56	59	34			
Южный федеральный округ	13576	13883	8609	1142	784	385	470	609	611	654	212
Приволжский федеральный округ	40316	37737	28234	6290	3422	2807	2649	3045	3126	2836	1079
Уральский федеральный округ	7957	8493	6238	3661	1039	355	173	186	203	232	77
Сибирский федеральный округ	4534	4151	2346	822	653	139	68	50	123	61	4
Дальневосточный федеральный округ	1779	1837	839	530	82						

В объеме промышленного производства доля машиностроения составляет около 19,5%, в то время как в развитых государствах она достигает 45%. Если до 1990 года СССР занимал 3-е место в мире по производству и 2-е по приобретению механообрабатывающих станков, то в настоящее время страна по указанным показателям прочно заняла 22 и 17 места соответственно. Импорт механообрабатывающего оборудования уже значительно превысил внутреннее производство. А зависимость экономики страны от заграничных поставок станков уже превысила 87%. Если в 80-е годы СССР занимал 20% мирового рынка станкостроения, то в настоящее время эта доля сократилась до 0,3%.

Модернизация промышленности России не мыслима без замены устаревшего оборудования на новое. В настоящее время, например, не мыслима качественная сборка автомобилей без применения роботов. Но флагманы отечественного роботостроения – заводы «Орджоникидзе» и «Красный пролетарий» прекратили свое существование, а их территории переоборудованы под торговые комплексы. Потеряны не только площади, но в первую очередь квалифицированные кадры и отечественная школа станкостроения, которые восстановить очень будет трудно, если вообще возможно.

Красноречивый пример взаимоотношений российских конкурентоспособных организаций и западных фирм: в 90-е годы руководству завода «Орджоникидзе» последовало предложение от немецкой фирмы о создании совместного предприятия. Аргументация: у вас прекрасные кадры, большие мощности; мы хорошо знаем мировой рынок и совместно сможем его контролировать за счет большого выпуска оборудования. А когда объединенная фирма была создана, последовало: мировому рынку такого количества роботов, автоматических линий не нужно, поэтому мощность выпуска продукции нужно сократить и закрыть завод. Завод «Орджоникидзе» прекратил существование, а закупать оборудование российские предприниматели стали за рубежом.

В настоящее время в России осталось около 300 заводов в машиностроительной отрасли, и все они нуждаются в реконструкции. Конкурентоспособной продукция этих заводов является лишь на внутреннем рынке и только в очень узких сегментах. Так как спрос незначителен по объему, то стоимость готовой продукции высока, так как себестоимость сильно зависит от объема выпуска, что делает заводы машиностроения малорентабельными. Основной доход указанных предприятий составляет ремонт и модернизация уже действующего оборудования. Годовая же потребность российской экономики составляет более 50 тысяч единиц оборудования и оно практически полнос-

тью закупается за рубежом. Российские поставки составляют около 3% от общей потребности.

По международным экспортным оценкам при зависимости отрасли более 20% теряется безопасность страны по данному анализируемому направлению. Т.е. Россия и отрасль станкостроения более чем на 85% зависящие от зарубежных поставок продукции машиностроения, фактически утратили и свою безопасность.

Мировыми лидерами среди производителей и экспортеров машиностроительного оборудования являются Япония – 7,723 млрд. долл., Германия – 7,481 млрд.долл., США – 4,349 млрд.долл. Россия стоит лишь на 22 месте, выпуская машиностроительной продукции на – 110,5 млн. долл.

С учетом прошедшего экономического кризиса, развитием научно-технического прогресса и переходом на 6 технологический передел, не во всех странах успевают адаптироваться отрасли машиностроения к новым требованиям. Поэтому во многих странах сокращаются объемы выпуска в отрасли машиностроения. В то же время передовые станкостроительные страны наращивают экспорт и вытесняют своих менее гибких конкурентов с мирового рынка, который за последние 15 лет вырос более чем на 7%. Крупнейшими экспортерами остаются Япония – 26% доли мирового рынка и объемом экспорта 5,529 млрд.долл., и Германия – 19,7% мирового экспорта машиностроительной продукции на сумму 4,133 млрд. долл.

Опросы потребителей продукции машиностроительной отрасли показали, какие требования предъявляют потенциальные покупатели к современному оборудованию (таблица 4).

Таблица 4

**Технические и экономические приоритеты заказчиков станков
(в порядке убывания)**

Технические и экономические приоритеты американских заказчиков обрабатывающих центров	Средний показатель приоритетности, %
Надежность	96,9
Эксплуатационные характеристики	96,9
Точность обработки	93,6
Наличие запасных частей	91,9
Возможность своевременного решения возникших проблем	91,3
Наличие системы заводского обслуживания станков и технической поддержки	89,7
Легкость работы на станке и удобство доступа к нему	82,6

Продолжение таблицы 4

Технические и экономические приоритеты американских заказчиков обрабатывающих центров	Средний показатель приоритетности, %
Возможности системы ЧПУ	82,2
Наличие в данном регионе сервисной службы поставщика и системы технической поддержки	80,7
Простота эксплуатации станка	79,6
Полная документация, поставляемая вместе со станками	75,5
Время цикла обработки и скорость проведения операции	73,5
Возможность телефонной связи с поставщиком	72,3
Длительная гарантия на поставляемый станок	70,5
Возможность обучения операторов работе на станке у поставщика	68,4
Термостабильность станка	64,9
Стоимость запасных частей	59,9
Финансовая устойчивость поставщика	57,7
Стоимость станка	56,9
Установка станка силами поставщика	55,2
Лидерство поставщика в области технологии	55,1
Опыт отношений с поставщиком	54,1
Помощь в установке и эксплуатации со стороны заводских инженеров	48,3
Помощь в установке и эксплуатации со стороны заводских инженеров	48,3
Возможность программирования станка в цехе	46,8
Высокая квалификация технических представителей поставщика	45,7
Сроки поставки станка	41,2
Обеспечение поставки «под ключ»	31,7
Наличие у станка системы дистанционной диагностики	26,4
Широкое присутствие поставщика в мире	18,8
Скидки со стороны поставщика в процессе переговоров о закупке	16,2
Поставщик восстанавливает старые станки своего производства	11,9
Внешний вид станка	7,5
Поставщик обеспечивает финансирование	6,0

Конкурентный рынок требует, чтобы конечная продукция поступала во время и обладала заданной точностью и при этом содержала низкие затраты. Поэтому современные станки должны работать с электронным управлением и позволять объединять их в гибкие быстро перестраиваемые технологические линии для создания обрабатывающих центров. Рынок диктует чтобы на производстве труд станочников постепенно замещался трудом наладчиков станков и программистами. Что позволило Японии уже в 90-е годы создавать полностью автоматические безлюдные производства. Учитывая, что

человек является в системе человек-машина самым ненадежным элементом, то, исключая человека, как участника выпуска массовой продукции, фирмы добиваются повышения качества выпускаемой продукции, снижения себестоимости, повышения надежности и так далее.

Одновременно с ростом автоматизации производства растет потребность в сервисном обслуживании, как самого производства, так и сложной конечной продукции. Недаром на многих заводах Японии в цехах вместо простых рабочих работают специалисты с высшим образованием, а страна в целом стремится сделать высшее образование обязательным.

Правительство России прилагает определенные усилия как для спасения отрасли станкостроения, так и для обеспечения экономической безопасности страны. Так была разработана и принята Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база» на 2007–2011 годы по базовым технологическим направлениям (в таблице 5).

Таблица 5

Выдержки из Федеральной целевой Программы «Национальная технологическая база» на 2007–2011 годы

№	Мероприятие	Результат
1	Разработка технологий и автоматизированного оборудования для изготовления конструкций из композиционных материалов	разработка технологических процессов изготовления препрегов по расплавной электронно-ионной и пленочной технологиям, создание опытного оборудования для автоматизированной многокоординатной (5–7 координат) выкладки для силовых конструкций летательных аппаратов, широкохордных лопаток из полимерных композиционных материалов для авиадвигателей; разработка технологии создания ферменных конструкций из композиционных материалов с улучшенными весовыми характеристиками и стоимостными показателями, создание опытного оборудования для выкладки по двум видам технологий (выкладка препрега на плоскую форму, выкладка препрега на криволинейную форму, в том числе двойной кривизны, типа «широкохордная лопатка»); создание технологии и оборудования для изготовления крупногабаритных деталей типа замкнутых оболочковых форм методами сухой и мокрой намотки; создание технологий и 5-координатной установки с числовым программным управлением для гидроабразивной резки композиционных материалов с рабочим давлением 6000 атмосфер; изготовление опытного оборудования – 2009–2011 годы
2	Разработка ресурсосберегающих технологий и создание высокоскоростного, интегрированного оборудования для многокоординатной механообработки и оборудования для обработки металлов давлением	разработка технологии и высокоскоростного, многокоординатного, интегрированного оборудования, в том числе на базе мехатронных модулей с интеллектуальными системами управления и линейными цифровыми приводами, для механической обработки деталей из высокопрочных сталей, алюминиевых и титановых сплавов, повышающего производительность в 3–10 раз, точность в 3–5 раз; создание семейства гибких станочных систем для изготовления деталей по модульной технологии в условиях перекомпоуемого производства; создание гаммы зубообрабатывающих станков нового поколения; создание импортозамещающих наукоемких комплектующих, обеспечивающих производство отечественных конкурентоспособных металлорежущих станков;

№	Мероприятие	Результат
		<p>создание технологии и оборудования с числовым программным управлением для обработки сложнопрофильных деталей методом объемного силового строгания;</p> <p>создание технологий и оборудования для изготовления формовочных смесей и литейных форм для высокоточных отливок сложной формы;</p> <p>разработка технологий и оборудования для производства широкой номенклатуры металлорежущего инструмента – твердосплавного и абразивного;</p> <p>создание измерительного и диагностического оборудования, в том числе координатно-измерительной машины субмикронной точности с системой числового программного управления;</p> <p>сокращение в 3–5 раз трудоемкости технологической подготовки производства деталей, сроков перехода на выпуск новых деталей в 2–3 раза, высокое качество изготовления деталей; организация опытного производства (установочной партии) станочных систем – 2011 год.</p>
3	<p>Разработка технологической базы машиностроения на основе применения методов адаптивного прецизионного позиционирования инструмента на базе измерений в нанометровом диапазоне</p>	<p>разработка базового комплекса адаптивного прецизионного позиционирования режущего инструмента для управления инструментом непосредственно в ходе технологического процесса обработки на основе оптических измерений обрабатываемой поверхности детали и обрабатывающей поверхности инструмента;</p> <p>создание наноструктурированного инструмента повышенной твердости и износостойкости, средств измерения размеров обрабатываемой детали в процессе обработки с точностью 10 нм и временем измерения 1 мс, средств локального измерения физических характеристик материала с пространственным разрешением 50 нм;</p> <p>создание установочной партии станков и инструмента – 2011 год</p>

На каждый приведенный пункт были выделены соответствующие средства на 2007 – 2011 годы: по п.1 – 9258 млн. руб., по п. 2 – 2840 и по п. 3 – 546 и каждое задание заканчивалось фразой: создание установочной партии станков и инструмента – 2011 год. Однако в статистических материалах отчетности о выполненной работе нет.

В развитие федеральной целевой программы (ФЦП) «Национальная технологическая база» на 2007–2011 годы были Правительством утверждены Важнейшие целевые индикаторы и показатели реализации подпрограммы «Развитие отечественного станкостроения и инструментальной промышленности» на 2011–2016 годы (таб. 6).

В отличие от ФЦП «Национальная технологическая база», где в основном даны задания и выделены финансовые средства, в обсуждаемой Подпрограмме указаны конечные результаты в натуральном выражении. Это очень показательный шаг правительства. Но даже плановые цифры 2016 года не могут сравняться в количественном выражении с данными 1990 года.

Таблица 6

**Целевые индикаторы и показатели реализации подпрограммы
«Развитие отечественного станкостроения и инструментальной промышленности»
на 2011–2016 годы**

ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ									
№	Наименование индикатора	Ед. Изм.	Всего	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1.10.	Специализированные компьютерные системы для создания и обеспечения центров подготовки и переподготовки кадров	единиц	9	3	5	1			
1.1.	Многокоординатные высокопроизводительные металлорежущие станки с числовым программным управлением, относящихся к технологическому оборудованию двойного назначения	единиц	30		3	6	9	7	5
1.2.	Кузнечно-прессовые машины с числовым программным управлением, относящиеся к технологическому оборудованию двойного назначения	единиц	8		1	2	2	2	1
1.3.	Системы (модельные ряды, гаммы, семейства) наукоемких комплектующих изделий, обеспечивающие производство оборудования двойного назначения	единиц	17		2	3	5	4	3

Вывод.

1. Бизнес не желает заниматься инвестициями в отрасль станко-строения из-за низкой ее рентабельности и высоких рисков.

2. Проводить в такой ситуации дополнительную принудительную приватизацию, которую намечает сделать правительство – это окончательно загубить отрасль.

3. С целью обеспечения национальной экономической безопасности необходимо централизованное государственное управление отраслью, пока она не станет конкурентоспособной на мировом рынке с учетом вступления России в ВТО.

Используемые источники

1. Российский статистический ежегодник. 2012.
2. Базыкин Д. Станкостроение в России: состояние, тенденции, перспективы//Индустрия. № 4. 2011, С.12–14.
3. Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база» на 2007–2011 годы.
4. Важнейшие целевые индикаторы и показатели реализации под-программы «Развитие отечественного станкостроения и инструментальной промышленности» на 2011–2016 годы.

Суртаев С. Н.

*аспирант,
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)*

Суртаева О. С.

*ассистент кафедры,
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)*

Использование аэрокосмических съемок для оценки стоимости лесопромышленных предприятий

В статье рассматриваются возможности и особенности определения экономической эффективности использования космической информации при изучении лесов и использовать новой техники и технологии для решения ряда задачи и проблем организации регулярной космической съемки в интересах лесного хозяйства России.

Ключевые слова: эффективности использования космической информации, космическая видеoinформация, лесное хозяйство.

The use of space images for the assessment of the value of forest industry enterprises

The article discusses the possibilities and peculiarities of determination of economic efficiency of using space information in studies of forests and the use of new techniques and technologies for the decision of a number of tasks and problems of the organization of regular space shooting in the interests of the Russian forestry.

Keywords: the effectiveness of space-based information, space videos, forestry.

Важнейшую роль в оценке эффективности деятельности предприятий лесного комплекса играет оценка лесного ресурса, поскольку, как было показано выше, эффективность производства в этой сфере сильно зависит от наличия доступного качественного леса. Наиболее перспективным методом оценки стоимости ресурсов является использование аэрокосмических съемок.

Аэрокосмические методы мониторинга существуют с 1960-ых годов и имеют хорошую степень изученности как в нашей стране, так и в развитых странах Запада¹. Однако применение аэрокосмических съе-

¹ Виноградов Б. В. Аэрокосмический мониторинг экосистем. М.: Наука, 1984.

мок для оценки стоимости лесопромышленных предприятий исследовано недостаточно, что свидетельствует об актуальности данной научной проблемы.

Объектом нашего исследования является использование аэрокосмических методов для оценки стоимости предприятий ЛПК. Целью исследования является показать значимость данных методов и возможность оценки их экономического эффекта. Методы исследования — аналитический, индуктивный, метод математического моделирования.

Существует ряд факторов которые однозначно определяют предпочтительность использования материалов космической съемки:

- на стадии решения о заключения сделки (оценка состава древесных пород, запаса и качества древесины лесосырьевой базы, анализ путей транспорта для вывоза древесины и др.);
- на стадии эксплуатации лесного фонда (динамика рубок, обеспечение лесозаготовительной техникой и др.);
- на стадии завершения работ (планирование работ по очистке лесосек и др.);
- оперативная инвентаризация изменений на территории, произошедших в течение определенного периода времени.

Космическая видеoinформация характеризуется разными масштабами, различной степенью обзорности, высокой разрешавшей способностью, черно-белым, цветным и псевдоцветным изображением в различных диапазонах спектра.

В последнее десятилетие появилось новое поколение искусственных спутников земли (ИСЗ) с аппаратурой высокого разрешения и космическая съемка во многих случаях становится единственно возможной при исследовании труднодоступных лесов. В настоящее время видеoinформация с ИСЗ для исследования природных ресурсов Земли может быть получена для любой области мира в нужный временной период по стандартной цене.

Космической программой компании СеoEye осуществлен запуск ИСЗ, который обеспечивает разрешение на уровне 0,4 м, высочайшую точность координатной привязки изображений и большой объем видеoinформации ежедневно. Такие параметры идеально подходят для решения конкретных оперативных и долговременных задач лесного хозяйства и лесной промышленности.

Запуск ИСЗ «СеoEye-1» в 2007 г на полярную солнечно-синхронную орбиту высотой 684 км обеспечивает прохождение спутника над любым районом Земли каждые 2–3 дня. Расчетный срок пребывания космического аппарата на орбите составляет не менее 7 лет (запас топлива рассчитан на 10 лет).

Оптико-электронная система обеспечивает максимально высокое разрешение и позволяет получать снимки с разрешением 0,41 м в панхроматическом формате и 1,65 м при съемке в синем, зеленом, красном и инфракрасном диапазонах спектра. В зависимости от поставленных задач такая детальность изображения дает идентифицировать малые объекты (например, кроны отдельных деревьев).

Средняя квадратическая погрешность геопривязки составляет 1,5 м, что позволяет создавать планы масштаба 1:2000 без использования наземных опорных точек.

Высокая скорость перенацеливания аппаратуры ИСЗ позволяет получать большое количество кадров при каждом прохождении объекта (явления) и осуществлять различные режимы съемки: кадровый, маршрутный, площадной, а также стереосъемку для анализа объемного изображения. Такие сверхдетальные космические снимки найдут применение при изготовлении крупномасштабных карт и планов местности, в различных тематических ГИС, при строительстве дорог, обследовании вырубок и т.д.

В настоящее время на орбите находятся уже несколько спутников с разрешением 1 м и выше («IKONOS», «Orb-View-3», «Quick-Bird»). В перспективе запуск новых, еще более совершенных аппаратов «EROS-B» и «EROS-C», «Orb-view-5», «Pleiades-1, -2», «World-View-1, -2» с разрешением 0,6 м и выше. Вскоре эта группировка ИСЗ будет составлять 12–15 спутников высокого разрешения.

Снимками среднего разрешения (10, 20 и 30 м) уже в 2006 г. была охвачена практически вся территория России, архив снимков доступен для предварительного просмотра на <http://catalog.scanex.ru>

Естественно, что с увеличением количества таких ИСЗ высокого разрешения цена на космические снимки значительно снизится. Сейчас можно заказать снимок с разрешением 0,6 м на площадь 25 км² всего за 450 дол., что делает космическую съемку доступной даже для небольших муниципальных образований, городских (районных) администраций и малых коммерческих предприятий.

Потребитель космической видеоинформации о лесном фонде может решать разные задачи и от правильного выбора вида съемки во многом зависит эффективность их реализации.

В результате деятельности предприятий ЛПК происходит изменение ландшафта, т.е. приобретение им новых или утрата прежних свойств под влиянием внешних факторов или саморазвития. Изменения ландшафта фиксируются космической съемкой.

Для получения периодической видеoinформации о функционировании ландшафта и скорости природных и антропогенных изменений выполняется космическая съемка с необходимыми параметрами.

Основные проявления развития ландшафтов (прогрессивные или регрессивные), распознаваемые на космических снимках реализуются для решения конкретных задач.

Особенности тематического дешифрирования космических съемок для создания карт природоохранной тематики состоят в том, что такие карты необходимы для научно обоснованного прогноза и планирования хозяйственных мероприятий.

Для характеристики лесных ресурсов на картах должно быть показано распределение площади основных лесообразующих пород по группам возраста для хвойных и мелколиственных лесов, площадей с показом лесов зеленой зоны, особо охраняемых территорий, заповедников и др.

Ссылаясь на опыт применения системного подхода к изучению современных ландшафтов по космическим снимкам в МГУ им. М.В. Ломоносова, Е.В. Глушко отмечает «... Составленные на базе материалов космической съемки карты и схемы дешифрирования служат надежными образно-знаковыми моделями ландшафтов, отличающимися высокой достоверностью и точностью передачи контурной и смысловой нагрузки. Создание по результатам дешифрирования графических моделей взаимодействия ландшафтных систем позволяет охарактеризовать, механизм их функционирования и развития. Анализ такого ряда физико-географических моделей: космический снимок – карта – схема развития ландшафтной системы, может служить основой для комплексных географических исследований ландшафтных систем...»².

Особенности дешифрирования лесов таежной зоны и горных лесных ландшафтов рассматривается П.А. Кроповым³ и Р.А. Зиганшиным⁴. По мнению этих авторов определяющими критериями при выделении ландшафтов вообще, и горных ландшафтов в частности, являются: геоструктура, морфология поверхности, гидрографическая сеть, растительный покров и антропогенная деятельность. Большая

² Глушко Е.В. Опыт применения системного подхода к изучению современных ландшафтов по космическим снимкам // Исследование Земли из космоса, 1990, № 1. С. 40.

³ Кропов П.А.. Дешифрирование типов леса в горных лесах Сибири и Монголии с целью их картографирования по аэрокосмическим снимкам. Автореф. дис. докт. с.-х. наук. – Санкт-Петербург: лесотехническая академия, 1995.

⁴ Зиганшин Р.А. Таксация горных лесов на природной основе. Красноярск: СО РАН, 1997.

часть этих критериев выделяется по внешним (прямым) признакам, что позволяет получать информацию в количественных характеристиках, а значит и более эффективно использовать методы автоматизированного распознавания изображения; цифровые технологии для сканирования изображений, накопления, сжатия и передачи по радио и телекоммуникационным каналам сверхбольших объемов природно-ресурсной, экологическое и других видов видеoinформации.

Рассматривая проблему организации регулярной космической съемки в интересах лесного хозяйства России О.Н. Гершензон и А.А. Маслов⁵ отмечают, что реализация этой проблемы с обеспечением материалами съемки всей страны снимками со средним и высоким разрешением позволит на новом уровне решить комплекс задач:

- контроль за процессами лесозаготовок, включая контроль нелегальных рубок:
 - оценка последствий лесных пожаров;
 - лесопатологический мониторинг;
 - инвентаризация лесного фонда, сертификация лесных участков;
 - оценка лесовозобновления.

Рассматривая возможности и особенности определения экономической эффективности использования космической информации при изучения лесов сотрудники В/О «Леспроект» и Центрального экономико-математического института АН СССР Ю.В. Сухотин, В.С. Кудрявцев⁶ отмечают, что в технологиях, которые позволяют получать традиционные информационные материалы рекомендуется оценивать экономический эффект путем сопоставления приведенных затрат по базовой и новой технологии получения информации. Приведенные затраты представляют собой сумму себестоимости (C) и нормативной прибыли ($E_H \times K$) по формуле (1):

$$Z = C + E_H \times K, \quad (1)$$

Наиболее экономична технология, обеспечивающая наименьшую сумму приведенных затрат. С применением этой формулы было выполнено большинство расчетов определения экономической эффективности технологий инвентаризации лесов.

⁵ По: Сухих В.И. Аэрокосмические методы в лесном хозяйстве и ландшафтном строительстве: Учебник. Йошкар-Ола: МарГТУ, 2005. С. 89.

⁶ Сухотин Ю.В., В.С. Кудрявцев. Оценка эффективности использования космической информации при изучении лесов // Исследование Земли из космоса, 1986, № 1. С. 57–62.

Когда содержание и качество получаемой информации сравниваемых технологий различно, тождество конечных результатов можно обеспечить, рассматривая не только сферу получения, но и сферу использования информации. В этом случае правомерно оценивать затраты и результаты, а следовательно, и эффективность хозяйственного мероприятия в сфере получения и применения информационных материалов. Экономический эффект, выражающийся прибылью, можно рассчитывать по формуле (2):

$$\Xi = [\Pi_H - (3H^I + 3H^X)] - [\Pi_B - (3B^X - 3B^I)], \quad (2)$$

где Π_H , Π_B – ежегодный выпуск продукции /или сокращение потерь, обусловленный применением информации по внедряемой и базовой технологиям;

$3H^X$, $3B^X$ – приведенные затраты на хозяйственные мероприятия по внедряемой и базовой технологиям;

$3H^I$, $3B^I$ – приведенные затраты на получение информации по внедряемой и базовой технологиям.

Из (2) видно, что при $Z = C + E_H \times K = \min$, имеет место максимум прибыли. В данной формуле дополнительно к (1) используется показатель «цена продукции». Существующая в практике неоптимальность цен здесь влияет только на уровень прибыли, а не на выбор лучшим технологии, который будет совпадать с оптимумом по $C + E_H \times K$.

Примером такого расчета может служить оценка эффективности технологии выявления и учета текущих изменений в лесном фонде многолесных районов, вызванных хозяйственной деятельностью и стихийными бедствиями по материалам космических съемок.

Космическая видеоинформация (оперативная, периодическая и постоянная) обеспечивает новый качественный уровень прогнозирования, планирования и рационального использования лесных ресурсов, решение ряда задач изучения и оценки лесного фонда, осуществления контроля за деятельностью лесозаготовительных предприятий и природоохранных мероприятиях. Экономический эффект при этом обуславливается: повышением производительности труда за счет прироста лесной продукции в отраслях лесопотребителях, сбережения лесных ресурсов, снижения себестоимости продукции, сокращения сроков освоения лесных ресурсов и улучшении культуры производства; многократным снижением затрат и сроков получения видеоинформации; улучшением природоохранных функций лесов вследствие повышения полезных функций леса; высвобождением средств в их производственном использовании в других сферах производства.

По нашему мнению при оценке экономической эффективности использования такой информации отрасли должно учитываться, что система исследования природных ресурсов Земли является единой, многоотраслевой. В качестве подсистем в нее входят системы средств получения исходной видеоинформации, межотраслевой ее обработки и отраслевых исследований природных ресурсов. Каждая отрасль имеет свою систему потребителей информации с определенными требованиями для решения практических задач. Затраты отрасли на получения видеоинформации зависят от количества решаемых задач, а их увеличение способствует экономии удельных затрат на информационное обеспечение.

Рассматривая сеть Интернет как основной канал международного общения, и уникальное средство передачи коммерческой, научной и учебной информации, можно отметить доступность удаленных баз данных, в том числе и аэрокосмических снимков. Ряд серверов содержит тематические карты растительности, ландшафтов и т.д. Для вызова на экран достаточно указать тематику карты и название региона, интересующего пользователя.

По мере развития компьютерных средств моделирования к концу 2010 годов актуальным становится построение 3D-моделей аэрокосмических данных, которые позволяют на экране компьютера наблюдать псевдопространственную картину. Примером 3D модели местности, сочетающей в себе наглядность и метричность, может послужить проект Google Earth, который уже имеет огромную популярность и среди специалистов, и среди обычных пользователей сети Internet (последняя версия вышла в апреле 2012 года). Представляется актуальным использование 3D-моделирования и для наглядного представления аэрокосмической информации о лесных ресурсах, например, создание компьютерной трехмерной карты лесных ресурсов Красноярского края. В настоящее время имеется достаточное количество средств проектирования, облегчающих данную задачу⁷. Методы компьютерного моделирования все активнее применяются также и для дешифрирования космических снимков, что позволяет повышать точность оценки⁸.

⁷ Лазерко М.М. Использование программного продукта Google SketchUp для быстрого формирования трехмерной модели [Текст] / М.М. Лазерко // Геодезия и картография. 2010. № 2. С. 25–27.

⁸ Алтынцев Максим Александрович. Разработка методик автоматизированного дешифрирования многозональных космических снимков высокого разрешения для мониторинга природно-территориальных комплексов : автореферат дис. ... кандидата технических наук: 25.00.34 / Алтынцев Максим Александрович; [Место защиты: Сиб. гос. геодез. акад.] Новосибирск, 2011: 9 11-6/3270

Другой важной тенденцией последних лет является повышение точности съемки, что позволяет, в частности, идентифицировать причины пожаров и других чрезвычайных ситуаций, которые могут повредить лесной фонд и снизить качество ресурса. В перспективе будет возможно определение теневых порубок аэрокосмическими методами, которые уже применяются, например, для определения незаконной застройки местности ⁹.

Таким образом, по своему содержанию задача использования космической видеоинформации при изучении лесов относится к оценке эффективности использования новой техники и технологии. Новизна проведенного исследования заключается в систематизации опыта применения ИСЗ для оценки ресурсов лесной отрасли, а также в том, что показана возможность применения конкретных формул для анализа экономического эффекта аэрокосмической оценки. Результаты исследования могут быть использованы в деятельности крупных предприятий лесной отрасли, которые могут использовать космические методы оценки ресурсов.

Используемые источники

1. Авдучевский В.С., Г.В. Успенский. Народнохозяйственные и научные космические комплексы. М.: Машиностроение, 1985.
2. Ву Зань Туен. Разработка методик обработки многозональных снимков и данных гис для обновления карт использования земель вьетнама: автореферат дис. ... кандидата технических наук: 25.00.34. Ву Зань Туен; [Место защиты: Московский государственный университет геодезии и картографии (МИИГАиК)]. Москва, 2012.

⁹ Применение технологий дистанционного зондирования Земли для решения задач кадастра и мониторинга земель / Д.Ф. Байса, В.Г. Бурачек, В.И. Зацерковный, В.Ю. Беленок. Чернигов-Киев.

Тихонова И. М.

*Государственный университет
Министерства финансов РФ*

Селезнёва А. И.

*Государственный университет
Министерства финансов РФ*

Актуальные вопросы управления ликвидностью единого счёта бюджета

Стратегическая задача органов исполнительной власти — повышение эффективности использования финансовых ресурсов. Одним из направлений является совершенствование механизма управления ликвидностью единого счёта бюджета. В статье рассматривается новый подход к формированию механизма управления единым счётом бюджета, осуществляемый Федеральным казначейством совместно с Российским финансовым агентством.

Ключевые слова: единый счёт бюджета, ликвидность, Росфинагентство, бюджетный кредит, Резервный фонд РФ, Фонд национального благосостояния РФ, Казначейство России.

Topical issues of management of liquidity of the uniform account of the budget

The strategic task of the executive power is the increase of efficiency of financial resources' using. One of the directions is improvement of the mechanism of management of the united account of the budget's liquidity. In this article you can see a new approach to formation of the mechanism of management of the united account of the budget's liquidity by The Federal Treasury together with the Russian financial agency.

Keywords: the united account of the budget, the liquidity, the Russian financial agency, the budget credit, the Reserve Fund of the Russian Federation, the National Wealth Fund of the Russian Federation, The Federal Treasury.

Актуальность вопроса управления ликвидностью единого счёта бюджета состоит в том, что в процессе управления финансовыми ресурсами для удовлетворения общественных потребностей необходимо правильное распределение этих ресурсов с целью повышения эффективности их использования. Это связано с постоянным ростом расходов и необходимостью исполнения расходных обязательств бюджета перед бюджетополучателями в определенные сроки. Возникает

необходимость гибкого качественного подхода к кассовому планированию расходов бюджета и постоянного сопоставления их с доходными поступлениями бюджета для возможности исполнения расходных обязательств перед бюджетополучателями. Решение этой и многих других задач в области государственных финансов является сферой деятельности Казначейства России, которое в последние годы стало мощной платежной, учетной, контрольной системой с высоким уровнем информатизации и автоматизации работы в сфере финансовой деятельности публично-правовых образований.

В последние годы развитие органов Казначейства России происходит очень стремительно. Это относится к основной функциональной деятельности Федерального казначейства — кассовому обслуживанию. На сегодняшний день Федеральное казначейство — крупнейшая государственная информационная система. Инновации заключаются в информатизации процесса управления финансами в ходе исполнения бюджетных обязательств. Это касается работы органов казначейства в системе банковских электронных срочных платежей (БЭСП).

Важным шагом в модернизации работы органов казначейства стало введение автоматизированной системы Федерального казначейства (АСФК). В 2011 году все субъекты РФ начали работать с использованием данной системы. Несмотря на существующие проблемы и недоработки в системе, связанные с внедрением, преимущества намного весомее. В результате ее использования сократились затраты ручного труда при обработке банковских выписок. Появилась возможность без особых усилий отследить возникновение и целевое назначение любой кассовой операции и т.д.

Важной частью процесса повышения эффективности использования финансовых ресурсов является управление ликвидностью единого счета бюджета. Сопоставляя данные отчетного года с показателями кассового плана и графиком предполагаемых поступлений в бюджет появляется возможность привлечения средств на исполнение расходных обязательств в том случае, если их недостаточно на счете. В случае наличия временно свободных средств есть возможность их разместить на краткосрочные депозиты для получения дополнительного дохода в бюджет.

Управление ликвидностью является относительно новым направлением в работе Федерального казначейства.

Механизм управления ликвидностью единого счёта бюджета развивается. Используются ставшие уже традиционными финансовые инструменты: например размещение временно свободных средств бюджета на депозитах в крупных коммерческих банках.

Начиная с 2008 года средства бюджета стали размещаться на депозиты в коммерческих банках. Следует указать, что в настоящий момент данный процесс является основным методом управления ликвидностью при наличии временно свободных средств на счете бюджета. Размещения средств бюджета на банковские депозиты позволило получить в бюджет дополнительно около 5 млрд. рублей в 2010 году, а в 2011 году – более 19 млрд. рублей¹.

К новым инструментам механизма управления ликвидностью единого счета можно отнести следующие:

- размещение средств федерального бюджета по сделкам РЕПО;
- механизм краткосрочного бюджетного кредитования субъектов РФ и муниципалитетов до 30 дней для поддержания ликвидности;
- управление средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

В статье проведен анализ использования средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния как механизма управления ликвидностью единого счета федерального бюджета за 2009–2011 годы.

Как известно, средства фонда Национального благосостояния используются для обеспечения софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан Российской Федерации, а также обеспечения сбалансированности при дефиците бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации. Резервный фонд предназначен обеспечивать расходы бюджета в случае значительного снижения цен на нефть в среднесрочной перспективе. Средства Резервного фонда можно также использовать на финансовое обеспечение нефтегазового трансферта, а также на досрочное погашение государственного внешнего долга.

Рассмотрим формирование и использование средств Резервного фонда, а также способы управления средствами Резервного фонда с момента его создания по 2012 год.

Основной объем средств Резервного фонда был сформирован к началу 2009 года за счет средств Стабилизационного фонда Российской Федерации (88%) и нефтегазовых доходов федерального бюджета (12%).

В 2009 году Резервный фонд был пополнен в объеме 693,539 млрд. рублей, за счет нефтегазовых доходов федерального бюджета – на 488, 492 млрд. руб. и за счет доходов от управления средствами Резервного фонда, которое предполагает получение процентного дохода, уплачи-

¹ Артюхин Р.Е. Федеральное казначейство: итоги и перспективы // журнал «Финансы». 2011. № 3. С. 15.

ваемого по остаткам на банковских счетах в иностранных валютах в объеме 205,047 млрд. рублей ².

В 2009 году средства Резервного фонда использовались на обеспечение сбалансированности федерального бюджета, включая финансовое обеспечение нефтегазового трансферта, в объеме 3144,27 млрд. Это было необходимой мерой поддержания ликвидности единого счета федерального бюджета и покрытия дефицита федерального бюджета в момент финансового кризиса.

На 1 января 2010 года на счетах Федерального казначейства, открытых в Банке России для учета средств Резервного фонда находилось 1 830,51 млрд. руб. ³ Правительством Российской Федерации было принято решение об использовании средств Резервного фонда для финансирования дефицита федерального бюджета в общей сумме 1 419,33 млрд. рублей. В марте, апреле и декабре 2010 года Федеральным казначейством осуществлялись операции по перечислению средств Резервного фонда на финансирование дефицита федерального бюджета. Объем проведенных операций составил 969,50 млрд. рублей. Средствами Резервного фонда было осуществлено финансовое покрытие дефицита бюджета Фонда социального страхования в объеме 24,50 млрд. рублей. Объем проведенных операций из Резервного фонда составил 994,0 млрд. рублей.

В результате использования средств Резервного фонда на обеспечение сбалансированности федерального бюджета с марта 2010 года стало возможным обеспечить равномерное и эффективное исполнение федерального бюджета в течение текущего финансового года. Таким образом, с учетом использования средств на 1 января 2011 года объем Резервного фонда составил 775,21 млрд. рублей ⁴.

В соответствии с бюджетным законодательством, с 1 января 2010 года до 1 января 2015 года средства Резервного фонда не используются для финансового обеспечения нефтегазового трансферта. На основании Федерального закона от 30.09.2010 № 245-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и иные законодательные акты Российской Федерации» средства фонда могут направляться на финансовое обеспечение расходов федерального бюджета.

² Статистические данные Минфина РФ по Резервному фонду (<http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/balances/2009/index.php?id4=7059>)

³ Статистические данные Минфина РФ по резервному фонду (<http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/volume/index.php?id4=5796>)

⁴ Там же.

Как и Резервный фонд, фонд Национального благосостояния был образован в 2008 году. В Фонд национального благосостояния из Стабилизационного фонда Российской Федерации было переведено 10 422,56 млн. долларов США, 12 732,01 млн. евро и 1 390,13 млн. фунтов стерлингов, что в рублевом эквиваленте составило 782,8 млрд. рублей. Эти средства явились основным источником формирования фонда.

В течение 2008 года в Фонд национального благосостояния поступило 1 590,2 млрд. рублей нефтегазовых доходов федерального бюджета. В 2008 году средства фонда не использовались. Курсовая разница в конце года составила положительную величину, равную 211,48 млрд. руб.

По состоянию на 1 января 2009 года, совокупный объем Фонда национального благосостояния составил 2 584,49 млрд. рублей, что эквивалентно 87,97 млрд. долларов США⁵.

Большая часть средств фонда за 2009 год сформировалась за счет уплаченных Банком России процентов на остатки по счетам. В 2009 году средства фонда не использовались.

Часть средств Фонда национального благосостояния в валюте Российской Федерации, поступивших в январе 2009 года в виде доходов от управления средствами Фонда национального благосостояния (проценты, уплачиваемые на остатки на банковских счетах в иностранных валютах), в объеме 31,31 млрд. рублей были конвертированы в иностранные валюты и размещены в Центральном банке Российской Федерации на счетах в соответствующих иностранных валютах.

По состоянию на 1 января 2010 года на счетах Фонда национального благосостояния в иностранных валютах в Центральном банке Российской Федерации находилось 32,64 млрд. долларов США, 24,70 млрд. евро и 4,49 млрд. фунтов стерлингов. В рублевом эквиваленте по состоянию на 1 января 2010 года средства фонда Национального благосостояния составили 2769,02 млрд. руб.⁶ В апреле 2010 года были перечислены средства Фонда национального благосостояния на софинансирование формирования пенсионных накоплений в объеме 2,50 млрд. рублей⁷.

⁵ Статистические данные Минфина РФ (<http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/statistics/volume/index.php?id4=6412>)

⁶ См там же.

⁷ Статистические данные Минфина РФ по Фонду национального благосостояния (<http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/statistics/balances/2010/index.php?id4=9640>)

Таким образом, с учетом использования средств и отрицательной курсовой разницы, на 1 января 2011 года объем Фонда национального благосостояния составили 2 695,52 млрд. рублей ⁸.

В 2011 году средства фонда были использованы в размере 3,40 млрд. рублей также на софинансирование формирования пенсионных накоплений. С учетом уже положительной курсовой разницы сумма средств фонда на 1 января 2012 года составила 2794,43 млрд. руб ⁹. Динамика объёма средств Фонда национального благосостояния представлена в Таблице 1.

Таблица 1

Объем средств фонда Национального благосостояния Российской Федерации по состоянию на 2010-2011 гг. (млрд. руб.)

Фонд	Объем фонда на 1.01.10 г.	Темп прироста, %	Объем фонда на 1.01.11 г.	Темп прироста, %	Объем фонда на 1.01.12 г.	Темп прироста, %
Фонд национального благосостояния РФ	2 769,02	7,1	2 695,52	-2,7	2 794,43	3,7

Источник: составлено авторами по статистическим данным Минфина России.

Таким образом, на 1 января 2012 года объем Резервного фонда составил 811,52 млрд. рублей, а фонда Национального благосостояния – 2794,43 млрд. руб. Доходы от управления средствами Резервного фонда и фонда Национального благосостояния представлены на рисунке 1.

В результате проведенного анализа использования средств Резервного фонда и Фонда Национального благосостояния, можно сделать следующие выводы.

Управление средствами Резервного фонда и Фонда Национального благосостояния в 2009–2011 гг. способствовало поддержанию ликвидности единого счета федерального бюджета, а также позволило увеличить доходы бюджета.

Резервный фонд является неотъемлемым инструментом в механизме управления ликвидностью единого счета. Он позволяет поддерживать экономику в случае снижения цен на нефть. Но, фонд может поддержать ликвидность единого счета федерального бюджета в случае снижения цен на нефть только на некоторое время. В целом же это

⁸ Статистические данные Минфина РФ по Фонду национального благосостояния (<http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/statistics/balances/2010/index.php?id4=9640>)

⁹ См там же.

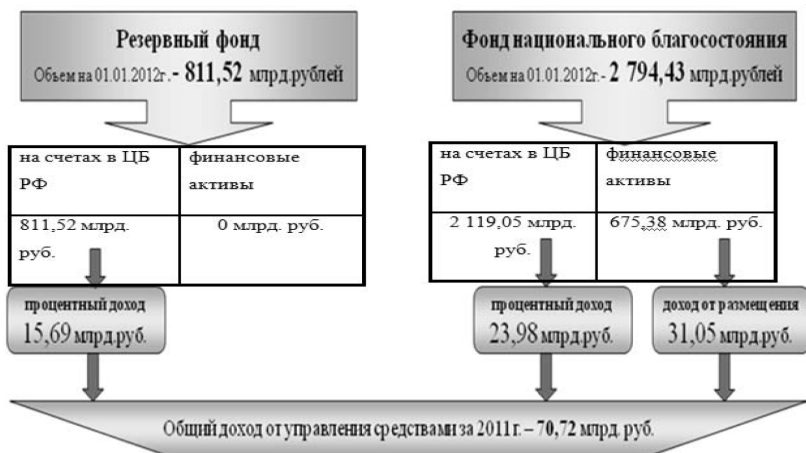


Рис. 1. Доходы от управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния

Источник: Казначейство России «О результатах работы Федерального казначейства в 2011 году и основных задачах на 2012 год». Издательский дом «Бюджет», 2012 год.

не решает проблему сильной зависимости экономики от внешнеэкономической конъюнктуры. Если, из-за увеличения доли других источников энергии на мировом рынке, способных заменить уже существующие, произойдет значительное и длительное снижение спроса на нефть как на энергоресурс, невозможно будет поддержать экономику страны и ликвидность единого счета бюджета с помощью только средств фондов. Необходимо применять другие финансовые инструменты долгосрочного характера, активно разрабатывать новые механизмы с перспективой на будущее. То есть, действовать надо, по известному принципу – «не клади все яйца в одну корзину».

Аккумуляция денег на казначейском счете нельзя рассматривать исключительно как самоцель. Необходимо чтобы финансовые средства работали на экономику. То есть, денежная сумма на едином счете казначейства должна быть минимальной, остальные средства должны постоянно работать и приносить доход, с учетом, конечно, четкого исполнения кассового плана. Это касается не только федерального бюджета, но и регионального и местного.

Например, по стандарту европейских казначейств, сумма на счете должна быть минимальной – порядка 100 тысяч евро, остальное – в размещении. Эти параметры, на наш взгляд, приемлемы и для России.

Следовательно, требуется продолжать совершенствовать систему управления ликвидностью единого счета и иметь в наличии необходимые инструменты – для размещения и для привлечения ликвидности¹⁰.

Государство заинтересовано в эффективном управлении финансовыми средствами. На наш взгляд, за последнее десятилетие в рамках реформы бюджетной системы достигнуто немало положительных результатов и в том числе в повышении эффективности государственных расходов. Несмотря на очевидную пользу, получаемую от применения уже действующих инструментов управления ликвидностью, постоянно разрабатываются и совершенствуются новые. Руководство страны пытается перенять и адаптировать международный опыт в данной области. В этой связи особо важно, что Федеральное казначейство занимает самую активную позицию, создавая и развивая интегрированную среду управления государственными финансами и совершенствуя механизм управления ликвидностью единого бюджетного счета, повышает эффективность использования государственных средств.

Используемые источники

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 03.12.2011) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2012).
2. Федеральный закон от 30.09.2010 № 245-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и иные законодательные акты Российской Федерации».
3. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 28.06.12. «О бюджетной политике в 2013–2015 годах».
4. Артюхин Р.Е. Федеральное казначейство: итоги и перспективы // журнал «Финансы». 2011. № 3. С.15.
5. Артюхин Р.Е. «Артюхин: Сумма на казначейском счёте должна быть минимальной» Интервью РИА Новости – 9.04.12.
6. Сведения о движении средств по счёту Федерального казначейства в Банке России по учёту средств Резервного фонда. (<http://www.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/>).
7. Сведения о движении средств по счёту Федерального казначейства в Банке России по учёту средств Фонда Национального благосостояния. (<http://www1.minfin.ru/ru/nationalwealthfund/statiscics/>).
8. Казначейство России «О результатах работы Федерального казначейства в 2011 году и основных задачах на 2012 год». Издательский дом «Бюджет», 2012 год.

¹⁰ Интервью РИА Новости «Артюхин: Сумма на казначейском счёте должна быть минимальной» – 9.04.12.

Федотова Е. В.

*аспирант,
Институт социальных и гуманитарных знаний*

Анализ организации сбытовой деятельности в ОАО «Нижекамский хлебокомбинат»

*В статье представлены основные показатели предприятия и проведён анализ
сбытовой деятельности предприятия.*

*Ключевые слова: анализ организации, выручка, прибыль от продаж, чистая при-
быль, себестоимость.*

Analysis of organizing sales activity in JSC «Nizhnekamsk bakery»

*This article presents the main indexes of the enterprise and the analysis of sales activity
venture.*

Keywords: an analysis of the Organization, revenues, profit from the sales, net profit, cost.

ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» работает с 1961 года, когда персонал составлял всего 30 человек, а объем производства около 600 кг хлеба в сутки. В открытое акционерное общество предприятие было преобразовано в 1996 году. Уставный капитал составил 8496 тыс. руб. Крупнейшим акционером является холдинговая компания «Ак Барс» и ООО ТД «Ак Барс» – 39,1%. Также акционерами предприятия являются ОАО «Камазернопродукт» – 24,9% и трудовой коллектив – 14,4%. Таким образом, государство не участвует в уставном капитале данного предприятия ¹.

Организационная структура ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» представлена на рис. 1.

Предприятие возглавляет генеральный директор, которому подчиняются технический директор, главный бухгалтер, коммерческий директор, начальник планово-экономического отдела, начальник отдела кадров, начальник материально-технического снабжения, отдел маркетинга, юридический отдел. На сегодняшний день коллектив ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» насчитывает 732 человека. В состав хлебокомбината входят три основных цеха: сухарно-бараночный, кон-

¹ <http://www.nkhleb.ru>.

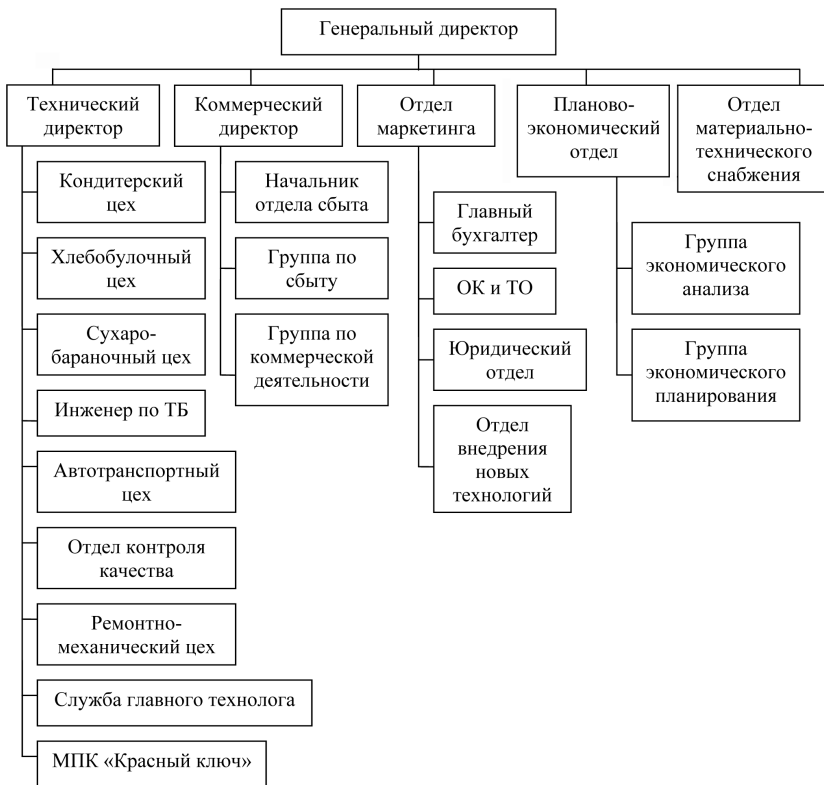


Рис. 1. Организационная структура ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат»

дитерский и хлебобулочный, а также минипекарня. Занимаемая предприятием площадь составляет 1,8 га. Из них производственная площадь – 13 315 кв.м, теплая стоянка – 0,1663 га [1]. ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат» обеспечено всей требуемой инфраструктурой, энергетическими и транспортными коммуникациями, современными средствами связи. Планировочное решение предприятия выполнено на принципах функционального и санитарного зонирования территории, в соответствии с которыми вспомогательные объекты отделены от основного производства. Основными видами деятельности предприятия являются: выработка, производство и реализация хлебобулочных, кондитерских и сахаро-бараночных изделий; торгово-коммерческая деятельность; деятельность по производству, реализации и организации потребления продукции общественного питания. В

рамках технологических возможностей ведется постоянная работа по обновлению и расширению ассортимента продукции. Но в то же время жесткие условия рыночных отношений требуют интенсивных работ по реконструкции и обновлению оборудования. Становится неэффективной работа на установленном ранее оборудовании со значительным удельным расходом энергоресурсов².

ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» с момента своего пуска является основным поставщиком хлеба в городе Нижнекамске, Нижнекамском районе и близлежащих районах. Каждый день ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» производит 38 тонн хлебобулочных, более 1 тонны кондитерских и сахаро-бараночных изделий. ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» уделяет особое внимание качеству продукции и соблюдению всех норм и стандартов. В цехах на каждой стадии производства, начиная с сырья и заканчивая готовыми изделиями, осуществляется непрерывный бактериологический и технологический контроль. Для этого на предприятии работает лаборатория, оснащенная всем комплексом современного оборудования. В результате внедрения передовых решений качество продукции предприятия улучшается, что подтверждается сертификатом международных стандартов качества по системе ХАССП. ОАО «Нижекамский хлебокомбинат», находящийся в постоянном поиске передовых технологий, первым в Татарстане обратилось к зарубежному опыту. В частности, стало использовать сырье фирмы «Делер», а с 1997 года ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» сотрудничает с бельгийской фирмой «Пуратос», что позволило значительно расширить ассортимент выпускаемых кондитерских изделий.

Особенности рыночной экономики потребовали изменения структуры служб предприятия, а также создания новых, самостоятельных, таких как, ООО «Торговый дом «Азык», который через сеть фирменных магазинов реализует и рекламирует продукцию хлебокомбината. Сейчас ТД «Азык» полностью входит в состав холдинговой компании «Ак Барс». Основными поставщиками ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» являются НЧКХП – мука, ООО «Биомикс» – сахар, ОАО «Карпол» масло. Основными потребителями продукции предприятия являются ООО «Азык», ООО «Оптовик», ООО «Форвард». Наиболее общим показателем размера предприятия является объем реализации продукции, а по его увеличению можно судить о наращивании производственной деятельности. Рассматривая результаты деятельности предприятия, следует обратить внимание на показатели в таблице 1.

² <http://www.nkhleb.ru>.

**Основные показатели деятельности ОАО «Нижнекамский
хлебокомбинат» за 2011–2012 гг.**

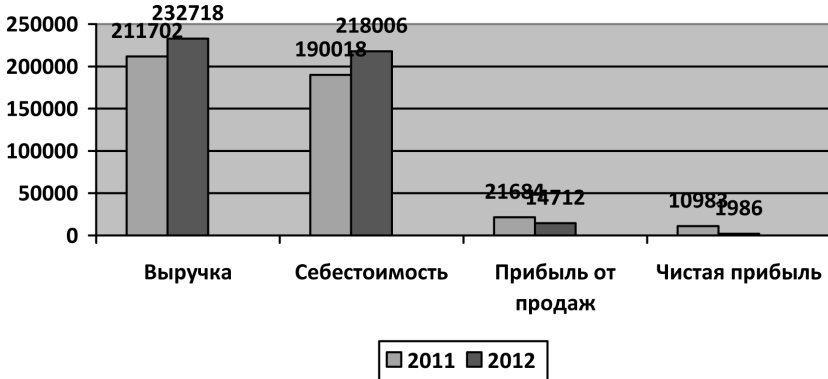
Наименование показателей	Ед. изм.	2011 год	2012 год	Бюджет 2012 г.	Выполнение бюджета	К 2012 г., %
Производство продукции	т.	14092	14123	14053	100,4	100,2
Выручка от реализации	тыс. руб.	211702	232718	206238	112,8	102,6
Себестоимость	тыс. руб.	190018	218006	188256	88,4	115,8
Прибыль от продаж	тыс. руб.	21684	14712	17612	83,5	35,8
Чистая прибыль	тыс. руб.	10983	1986	5127	15,1	7,5
Рентабельность продаж	%	11,4	6,74	9,36	44,2	30,9

Данные таблицы 1 показывают, что за 2012 год получено выручки на сумму 232718 тыс. руб. План выполнения составил 112%. Темп роста относительно 2011 года 102%. Получено прибыли от продаж 14712 тыс. руб., что меньше плана на 2900 тыс. руб., или по плановой рентабельности (9,6%) меньше на 12000 тыс. руб. Основной причиной невыполнения плана по прибыли от продаж является рост цен на муку. В сравнении с декабрем 2011 года цены выросли от 20 до 65% в зависимости от сорта муки. Рост статьи «сырье» к выручке 2% или + 4380 тыс. руб. Возврат продукции из торговых сетей на сумму 3866 тыс. руб. или 1,8% от реализации. За аналогичный период 2011 года возврат составил 1858 тыс. руб. или 0,9% от выручки от реализации. По статье «возврат по черствости» перерасход 0,8% или + 1700 тыс. руб. Себестоимость реализованной продукции составила 218 006 тыс. руб., перерасход себестоимости 24 762 тыс. руб. (рентабельность факт 6,7%, план 9,4%)³.

Основные причины роста себестоимости – рост цен на сырье. Так цены на муку выросли с 2011 года на 35% и более, сахар на 8,4%, яйцо на 15% и т.д. За период январь–декабрь 2012 года было выработано кондитерских изделий 552 тонны и хлебобулочных изделий 13 199 тонн на сумму 188 977,5 тыс. руб., а также прочие изделия составили 147 тонн на сумму 1033,8 тыс. руб.

На рис. 2 наглядно показаны основные экономические показатели деятельности ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат» за 2011–2012 гг.

³ Кузинс П., Ламминг Р., Лоусон Б., Сквир Б. Стратегическое управление цепочками поставок: теория, организационные принципы и практика эффективного снабжения. М.: Дело и сервис, 2010.



ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат» за 2011–2012 гг.

В условиях постоянного удорожания сырья и энергоресурсов за анализируемый период наблюдался большой спад рентабельности⁴. В связи с этим с 20 декабря 2011 года были подняты цены на некоторые виды изделий.

Таким образом, деятельность ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат» в анализируемом периоде не является эффективной, так как предприятие при выполнении бюджета по производству продукции, получило лишь 14,8% от запланированной чистой прибыли, а рентабельность продаж снизилась на 9,6%⁵.

Анализ показал, что предприятие использует как прямые, так и косвенные каналы сбыта продукции. Выбор прямого или косвенного канала распределения зависит от того, какой стратегии сбыта придерживается предприятие. ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат» применяет стратегию интенсивного сбыта, поскольку предприятие производит продукцию повседневного потребления, относящуюся к скоропортящейся продукции. ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат», несмотря на главенствующую роль Торгового дома «Азык», расширяет клиентскую базу, увеличивая, таким образом, объем реализации выпускаемой продукции. Основными покупателями хлебобулочной продукции ОАО «Нижнекамский хлебокомбинат» являются Торговый дом «Азык» и ООО «Оптовик»⁶.

⁴ Скоробогатова Т.Н. Логистика. М.: КНОРУС, 2008.

⁵ Бурцев В.В. Анализ результатов продаж компании: методология и практический пример // Управление продажами. 2009. № 5.

⁶ <http://www.nkhleb.ru>

Угрозами для ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» являются: снижение эффективности деятельности; потеря части запланированной прибыли; снижение объемов производства и реализации; отказ покупателей от приобретения продукции; низкая узнаваемость продукции и соотнесение ее с производителем и др. Изменение каналов сбыта, качества выпускаемой продукции, имиджа компании, рецептуры и ассортимента позволят ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» выйти на новый уровень своего развития. Для этого необходимо усилить взаимодействие отдела сбыта и маркетинга⁷.

Для повышения эффективности деятельности ОАО «Нижекамский хлебокомбинат» руководству предприятия необходимо внести изменения в организацию и управление сбытом. Для этого необходимо усовершенствовать организационную структуру предприятия и отдела сбыта; вести постоянный поиск заказчиков на продукцию, производимую предприятием; проанализировать спрос на новые товары, производство которых может быть реализовано предприятием; обеспечить эффективную рекламу всех товаров предприятия; проводить активную коммерческую деятельность; уменьшить производственные издержки и накладные расходы по реализуемым предприятием товарам.

Используемые источники

1. <http://www.nkhleb.ru>
2. Бурцев В.В. Анализ результатов продаж компании: методология и практический пример // Управление продажами. 2009. № 5. С. 20–22.
3. Стратегическое управление цепочками поставок: теория, организационные принципы и практика эффективного снабжения. Учебно-практическое руководство / Кузинс П., Ламминг Р., Лоусон Б., Сквир Б. Издательство: Дело и сервис, 2010.
4. Скоробогатова Т.Н. Логистика: Учебник. М.: КНОРУС, 2008.

⁷ Кузинс П., Ламминг Р., Лоусон Б., Сквир Б. Стратегическое управление цепочками поставок: теория, организационные принципы и практика эффективного снабжения. М.: Дело и сервис, 2010.

Хориков Ю. В.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Развитие логистического подхода в предпринимательских структурах рыбохозяйственной деятельности

В статье выявлены возможности применения логистического подхода как инструмента обеспечения стратегической устойчивости предпринимательских структур производственной сферы и управления их инновационным развитием.

Ключевые слова: стратегическая устойчивость, конкурентоспособность, управление стратегической устойчивостью, инновационное развитие, логистический подход.

The development of logistics approach in business organizations fisheries

The article reveals the possibility of using a logistic approach as a tool for strategic stability of the production sector of business structures and management of innovation development.

Keywords: strategic stability, competitiveness, management of strategic stability, innovation development, logistical approach.

Стратегической целью развития России является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу нашего государства как ведущей мировой державы XXI века, с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. Достижение поставленной цели требует перехода к инновационному пути развития. В этих условиях каждый хозяйствующий субъект и в том числе рыбохозяйственная деятельность должны быть заинтересованы в обеспечении соответствующего уровня инновационной активности, росте конкурентоспособности.

В процессе разгосударствления собственности в наиболее тяжелом финансово-экономическом положении оказались рыбохозяйственные предпринимательские структуры в силу децентрализации управления, значительного сокращения их государственной поддержки и трансформации механизмов квотирования рыбного промысла.

По независимым оценкам многих отечественных ученых, раздробление существующих ранее крупных рыбохозяйственных объединений, обладавших мощным рыбодобывающим флотом и достаточно развитой инфраструктурой доставки, хранения, переработки и сбыта рыбной продукции, пришлось на малые и средние предприятия. Однако рост количества малых и средних предприятий не привёл к повышению эффективности рыбной отрасли и усилению её конкурентоспособности на мировых товарных рынках.

При всей объективно позитивной оценке правовой государственной политики изменения этой ситуации, изложенной в новой концепции развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 г., в Федеральной целевой программе развития рыбохозяйственного комплекса на период 2009–2013 гг. нельзя не признать, что кризисная ситуация в малых рыбохозяйственных предпринимательских структурах является следствием низкого качества менеджмента, а также принимаемых собственниками и руководителями управленческих решений.

Именно поэтому в настоящее время так остро стоит вопрос совершенствования управления в предпринимательских структурах рыбохозяйственной деятельности на основе развития логистического подхода. Концепция логистики предусматривает интегрированное управление сферами снабжения, сбыта, производства, транспортировки и хранения, что ведет к необходимости использовать достижения, такой науковедческой дисциплины, как общая теория систем, методологическим аспектом которой является системный подход. Глобализация мирового рынка, интенсивный научно-технический прогресс и продолжающиеся тенденции дальнейшего международного разделения труда увеличивают значимость управления потоковыми процессами и способствуют формированию на рынке системных образований новых типов.

Более глубокое изучение факторов, определяющих влияние логистического подхода на развитие предпринимательства в рыбном хозяйстве, даст возможность лучше понять закономерности, лежащие в основе современных экономических процессов, а также позволит выработать рекомендации направленные на обеспечение устойчивости исследуемой области.

Во всем мире повышается роль долгосрочных межфирменных взаимоотношений, растет количество предпринимательских структур и их влияние на рынок. Несомненным вкладом в объяснение феномена предпринимательских структур является признание ее эффективности с точки зрения снижения издержек управления.

За последние десятилетия в России прошли значительные изменения, они вызваны переходом к другой системе развития общества, построенной на внедрении рыночных отношений и активизации предпринимательской деятельности, что неминуемо ведет к географическому расширению бизнеса. Стремление к экспансии со стороны хозяйствующих субъектов проявляется в создании новых форм ведения бизнеса, таких как предпринимательские структуры (сети). Как отмечает М. Кастельс: «Сети есть фундаментальный материал, из которого новые организации строятся и будут строиться. И они способны формироваться и распространяться по главным улицам и глухим переулкам глобальной экономики, поскольку опираются на информационную мощь, предоставляемую новой технологической парадигмой».

Предпринимательские структуры обладают значительными конкурентными преимуществами по отношению к традиционным формам ведения бизнеса, поскольку дают каждому из партнеров дополнительные возможности, связанные с использованием сетевых коллективных информационных, маркетинговых, социальных и других ресурсов. Синергетический эффект от долговременного и стабильного сотрудничества является результатом объединения элементов ресурсного потенциала каждого из партнеров на основе взаимодополнения. Кроме того, успех предпринимательских структур во многом связан с трансформацией функций управления и организации бизнес-процессов. Данные конкурентные преимущества используются для разработки и реализации стратегии динамичного развития предпринимательской структуры.

Предпринимательские структуры на современном этапе развития экономики представляют качественно более развитую форму ведения бизнеса. Они обеспечивают свой успех и дальнейшее развитие не за счет административного ресурса или монопольного положения на рынке, а благодаря новому подходу к модернизации бизнеса.

Динамика и уровень развития предпринимательства в любой отдельно взятой стране являются важнейшими индикаторами эффективности проводимых экономических реформ и решений как государственных, так и общественных институтов. Несмотря на наметившиеся в последнее время позитивные сдвиги и тенденции в области формирования эффективной деловой среды, «переговорная сила» российского предпринимательства еще не достаточно сильна, а национальная экономика по-прежнему базируется на природных богатствах и основных фондах, созданных предшествующими поколениями; неравномерными и низкими темпами развивается и предпринимательская деятельность; наблюдается низкий уровень культуры и социальной ответственности бизнеса.

По-прежнему наблюдается недостаточная эффективность деятельности по развитию инфраструктуры предпринимательства. Сегодня приходится констатировать, что объекты инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства создаются во многом стихийно, в силу отсутствия концепции инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в регионах, сформированной в соответствии со стратегией и приоритетами инновационного развития отечественной экономики, инновационной и рискованной сущности предпринимательской деятельности.

Анализ и обобщение опыта функционирования зарубежных и отечественных компаний позволил выделить следующие особенности функционирования динамично развивающихся предпринимательских структур:

- мониторинг широкого круга социальных, экономических и политических процессов, протекающих как вне, так и внутри структуры, направленных на согласование интересов участников;
- оценка тенденций и предвидение последствий в ближайшей и среднесрочной перспективе для определения выгодной рыночной позиции на различных территориях функционирования;
- адекватная реакция участников предпринимательских структур на изменение внешних условий и наступление последствий для своевременной адаптации;
- клиентоориентированность бизнеса в отношении потребителей, направленная на повышение лояльности по отношению к структуре в целом;
- гибкость мышления руководства как способность развивать новые интеллектуальные и инновационно ориентированные бизнес-схемы, способные повысить эффективность структуры;
- быстрота принятия решения при наступлении форс-мажорных обстоятельств в условиях территориальной удаленности участников.

Формирование и развитие современной системы предпринимательства в РФ требует всестороннего (государственного, частного, общественного) контроля и анализа за траекториями развития инфраструктуры, состоящей из комплекса взаимосвязанных обслуживающих объектов, способствующих наиболее эффективному и оптимальному перераспределению различных ресурсов, необходимых для обеспечения решения комплекса проблем и задач, возникающих в результате деятельности предпринимательских структур в различных секторах экономики.

Поэтому перевод национальной экономики, в том числе отечественного рыбохозяйственного комплекса (РХК), на инновационный тип развития рассматривается как основа стабильного роста и необходимое условие утверждения нашей страны в качестве полноправного участника международного разделения труда в условиях глобализации. В настоящее время на долю новых или усовершенствованных технологий, продукции, оборудования, содержащих новые знания или решения, в развитых странах приходится от 70 до 85% прироста ВВП. При этом интенсивность инновационной деятельности во многом отражается на уровне экономического развития в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для инновационной деятельности. Установлено, что за пятнадцатилетний пореформенный период российским правительством в РХК не выработано инновационной рыбохозяйственной политики, которая бы, учитывая мировые тенденции развития рыбного хозяйства, новые геополитические реалии мирохозяйственных и рыбохозяйственных связей, особенности их формирования и развития при возрастающем дефиците сырьевых ресурсов, обеспечила бы отечественных рыбаков и рыбообработчиков необходимыми инструментами достижения целей, стоящих перед отраслью. Сложившаяся ситуация обуславливает необходимость поиска рациональных направлений инновационной политики и стимулирования технологических изменений. В этой связи важное практическое значение при формировании инновационной политики в целях реструктуризации и повышения конкурентоспособности РХК приобретает не только выработка четкой стратегии, ее нацеленность на формирование прогрессивных технологических укладов, но и способность использовать весь арсенал инструментов прямого и косвенного регулирования инновационной деятельности в исследуемом отраслевом комплексе.

Одним из наиболее действенным инструментом регулирования хозяйственной деятельности признается логистический подход — методика, которая позволяет получить и объективно оценить данные об экономических действиях и событиях и определить уровень их соответствия установленным критериям.

В передовых в экономическом отношении странах накоплен положительный опыт активного использования логистического подхода при совершенствовании системы управления предпринимательскими структурами, однако он не может быть успешно задействован без учета специфических условий России. Необходим поиск новых решений, в частности, в области практики управления предприятием, анализа и

применения результатов, которые можно получить на основе проведения логистического подхода. Принципиальное отличие логистического подхода от традиционных методологических подходов к управлению в предпринимательских структурах рыбохозяйственной отрасли состоит в том, что концепция логистики предполагает интеграцию отдельных звеньев материально-информационной цепи в единую систему, способную адекватно реагировать на возмущения внешней среды. В отличие от классических методов управления специализированными хозяйственными системами или отдельными функциями и участниками внутри хозяйственных систем, логистика позволяет осуществлять скоординированное управление материальными, информационными и финансовыми потоками, обеспечивая их синхронность и высокие конечные результаты деятельности всех участников товародвижения. Суть логистического подхода состоит в том, что потоковые процессы, протекающие между участниками логистической цепи, рассматриваются как некая системная целостность, а оптимизация такой системы осуществляется на основе глобального (общесистемного) критерия достижения цели.

Выводы. Применение логистического подхода в хозяйственной практике рыбохозяйственных структур предполагает высокий уровень механизации и автоматизации выполнения логистических операций, что также улучшает условия труда персонала, занятого на этих операциях, а также способствует устойчивому развитию.

В мировой экономической науке формирование сущности категории «устойчивое развитие» исходит из трех концепций, рассматривающих проблемы и способы увеличения национального продукта. Однако в концепциях устойчивого развития, сформулированных в соответствующих стратегиях многих зарубежных стран, недостаточно обоснована необходимость в сохранении природно-минеральных и биологических ресурсов.

По мнению большинства зарубежных ученых наиболее четкая формулировка данной категории принадлежит П.Г. Олдаку: «Устойчивость — это когда общество контролирует все стороны своего развития, добиваясь того, чтобы совокупная антропогенная нагрузка на среду не превышала самовосстановительного потенциала системы». Однако и П.Г. Олдак не дает определение устойчивому развитию, а определяет устойчивость функционирования отдельных систем.

Поэтому более приемлемым, на наш взгляд относительно рыбохозяйственной отрасли, становится следующее определение: устойчивое развитие — это такое развитие, при котором не разрушается его

природная основа, улучшаются условия роста экономики, а создаваемые условия развития не влекут к созданию социально-деструктивных процессов, которые не развиваются до масштабов, угрожающих безопасности общества.

Основной характеристикой понятия «устойчивое развитие» в сфере рыбного хозяйства становится необходимость комплексного и рационального использования природных ресурсов. Умение сохранять окружающую среду обитания человека без нарушения ее стабильности и не нанесения ей ущерба. Это положение послужило основанием для формирования в ней авторского взгляда, на сущность категории «устойчивое развитие» рыбохозяйственных структур, и на необходимость соблюдения определенных условий при построении соответствующей стратегии роста, исходящей из сущности данного понятия, как многоаспектной и многофакторной категории, включающей в себя разнообразные механизмы и инструменты своего достижения, на способы комплексного формирования предпринимательских мер и мероприятий, способствующих реализации необходимых для целей устойчивого развития.

Для устойчивого развития рыбохозяйственной отрасли, на наш взгляд, константой должно стать умение сохранять состояние природной среды и ее равновесия, несмотря на любые хозяйственные цели, поскольку сохранность условий для нормального существования населения в будущем должна быть основой социальной функции любой системы управления каждой предпринимательской структуры.

Используемые источники

1. Айндинова И.Ш. Приморский край: проблемы управления малым рыбохозяйственным бизнесом / И.Ш. Айндинова // Российское предпринимательство. 2011. № 12. Вып. 1 (197).
2. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика: Учебник.- М.: ТК Велби; Изд-во «Проспект», 2008.
3. Артемов А.В., Брыкин А.В., Шумаев В.А. Трансформация промышленной политики и управления с учетом инновационно-логистических подходов. Н.Новгород: Изд-во «Университетская книга», 2008.
4. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Семенихин А.Ю. Логистика. Учебно-методический комплекс. М.: Издательство Элит, 2012.
5. Салатенко А. П. Стратегические аспекты инновационного развития рыбохозяйственного комплекса России / А. А. Дмитриев, А. П. Салатенко // «Проблемы развития социально-экономических систем» Выпуск 2 М ГАСИС, 2007
6. Хаджинский А.М. Логистика. М.: ИТК «Дашков и К», 2009.

Шанина А. Н.

*аспирант,
НИУ «Белгородский государственный
университет» (г. Белгород)*

Орлова Е. Н.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Внутрифирменный факторинг в управлении финансовыми потоками интегрированных формирований

Большинство отечественных компаний, преимущественно интегрированного типа, постоянно находятся в поиске дешевых финансовых ресурсов, с целью покрытия временных кассовых разрывов и неплатежей. Тем не менее, хозяйственные и финансовые операции участников таких структур, так или иначе взаимосвязаны между собой, готовая продукция одних служит сырьем для других, как следствие, появляются взаимные требования. В статье рассматриваются особенности внутрифирменного факторинга, применение которого на практике может способствовать сокращению цепочки неплатежей.

Ключевые слова: интегрированные формирования, финансовые потоки, финансовая синергия, внутрифирменный факторинг.

Intra firm factoring in management of financial streams of the integrated formations

The majority of Russian companies, primarily integrated type, are constantly in search of cheap financial resources, in order to cover the temporary cash gaps and non-payment. Nevertheless, the economic and financial operations of the participants of such entities, thus or otherwise connected with one another, finished products alone serves as a raw material for other, as a consequence, there are mutual demands. The article considers the peculiarities of internal factoring, the application of which may in practice contribute to the reduction of the chain of non-payments.

Keywords: integrated formation, financial flows, financial synergies, intra-company factoring.

Последние десять лет в России мы наблюдаем активный интеграционный процесс, основой которого является объединение промышленности, торговли и капитала. Происходят слияния сельскохозяй-

ственного бизнеса с промышленным и торговым, промышленного с банковским, банковского со страховым и т.д. Современными формами слияний организаций становятся финансово-промышленные группы, корпорации, транснациональные корпорации, холдинги, консорциумы, конгломераты, совместное предприятие и др. Практика свидетельствует, что предпосылками для возникновения интегрированных формирований послужили обстоятельства, среди которых:

- рыночные отношения, наделенные высокой неопределенностью, рискованностью и неразвитостью в сложившейся российской деловой практике;
- присутствие высокого риска банкротства отечественных малых компаний и организаций в силу увеличивающейся глобальной конкуренции со стороны западных транснациональных корпораций и отсутствие государственной поддержки на национальном и региональном рынках страны;
- на данном этапе экономического развития, отечественные предприятия и организации испытывают острую нехватку финансовых, кадровых, информационных и технологических ресурсов для ведения конкурентоспособной деятельности.

Преимуществом интеграции независимо от её способов и форм (холдинги, корпорации, конгломераты) является увеличение финансовой составляющей всех участников, повышение финансово-инвестиционной активности и финансовой синергии.

Финансовая синергия интегрированного бизнеса означает влияние интеграции на такой важный параметр деятельности объединения группы компаний, как привлечение финансовых ресурсов и возможность снижения затрат на капитал в объединенных корпорациях.

Необходимо отметить, что сущность финансовой синергии интегрированных корпоративных структур выражается в повышении финансовой мощи интегрированного бизнеса и обусловлена действием нескольких факторов:

- снижением волатильности денежных потоков и соответственно уменьшением рисков для инвесторов;
- улучшением финансовой структуры;
- экономией от масштаба и улучшением доступа к финансовым рынкам капитала;
- получением налоговых преференций.

Действие всех названных факторов приводит к снижению стоимости капитала объединений [1].

Тем не менее, несмотря на все преимущества интеграционных процессов, остаются нерешенными вопросы финансирования, в том числе софинансирования.

С одной стороны участники группы, путем интеграции создают своего рода финансовую «подушку безопасности», с другой стороны у руководства компанией возникают трудности в управлении финансовыми потоками, связанными с распределением и перераспределением ресурсов, особенно в периоды неплатежей (временный недостаток денежных средств, необходимых для финансирования наступивших очередных расходов).

Разрыв кассовых платежей во времени, например, в холдингах, участникам группы компаний можно преодолевать разными способами, среди которых финансовая экономия на масштабе, снижение волатильности денежных потоков, и ряд других.

В тоже время финансовая экономия на масштабе, как и процесс снижения волатильности денежных потоков создают определенные сложности, требующие эффективного финансового управления, поскольку риски компании снижаются, но растет кредитоспособность, расширяются пределы заимствования, участники интегрированных формирований, по мере высвобождения средств выступают в роли заемщиков.

На практике существует множество апробированных моделей, с помощью которых происходит не только внутрифирменное перераспределение, но и кредитование участников группы. Достаточно привести пример создания по принципу двухуровневой системы казначейства единого платежно-расчетного центра или создания фонда трансфертного кредитования корпоративной структуры, с целью поддержания его ликвидности и финансовой устойчивости.

В тоже время механизм корпоративного управления в отечественных интегрированных формированиях остается несовершенным и излишне централизованным. Данные обстоятельства для руководителей финансово-кредитных учреждений, но в большей степени интегрированных промышленных формирований (сельское хозяйство, металлургическая и химическая промышленность) выступили своего рода толчком к поиску новых моделей эффективного использования имеющихся финансовых ресурсов, увеличения объемов производства, повышение инвестиционной активности и снижение факторов риска неплатежей.

Одной из таких моделей, отражающей управление финансовыми потоками, может послужить не достаточно освоенный в российской практике деятельности интегрированных формирований внутрифирменный факторинг. Факторинг сам по себе, представляет собой разно-

видность торгово-комиссионной операции, которая включает инкассирование дебиторской задолженности, кредитование оборотного капитала, гарантии кредитных и валютных рисков, а также информационное, страховое, бухгалтерское, консалтинговое и юридическое сопровождение поставщика.

Можно не согласиться с утверждением, что существующие модели факторинга выгодны для малых и средних компаний, осуществляющих исключительно торговую деятельность. Представители крупного бизнеса, и особенно интегрированные структуры могут найти в факторинге свои плюсы и выстроить собственные схемы управления финансовыми потоками при расчетах с поставщиками сырья или готовой продукции внутри холдинга.

Другими словами, факторинг может сыграть значительную роль при организации продаж внутри промышленных и финансово-промышленных групп, вертикально-интегрированных корпораций, дилерской сети одной и той же компании путем создания «квазифакторинговой компании» (или подразделения головной компании), которая взяла бы на себя функции обычной факторинговой компании по финансированию продаж в кредит, инкассированию дебиторской задолженности и ведению его учета, установлению кредитных лимитов на дебиторов и т.д. [2].

Необходимо отметить, что преимущества «классического» факторинга в интегрированных формированиях симметрично распространяются на внутрифирменный. В частности, для поставщика, как внешнего, так и внутреннего (участника группы) факторинг способствует пополнению оборотных средств, их ускорению и расширению ассортимента продукции. У покупателя, в свою очередь, происходит своевременная оплата поставок сырья и материалов, а, следовательно, рост объема продаж, прибыли и другие.

Как известно, деньги тоже стоят денег, тем более, если эти средства заемные и за них приходится платить факторинговой компании или коммерческому банку, естественно, их стоимость перекладывается в себестоимость продукции и цену готовых товаров. Следовательно, еще одним преимуществом применения внутрифирменного факторинга может выступить его цена или даже её отсутствие, поскольку в интегрированных формированиях участвуют как производственные компании, так и торговые, и высвобождение денежных средств у одних может стать источником финансирования дебиторской задолженности у других.

Таким образом, подведя итог выше сказанному, отметим, что система управления финансовыми потоками в интегрированных форми-

рованиях с применением внутрифирменного факторинга откроет множество возможностей, среди которых, предотвращение возникновения дефицита денежных средств, определение направлений перераспределения денежных средств между всеми участниками группы компаний, своевременная оплата дебиторской задолженности, сокращение рисков неплатежей, снижение стоимости денежных ресурсов, контроль за финансовыми потоками и ряд других.

Используемые источники

1. Фролова В.А. Финансовая синергия интегрированного бизнеса: теория и отечественная практика
2. Лизинг и факторинг // электронный ресурс сети Интернет.- режим доступа <http://solev.ru/en/analiticheskie-stati/lizing-i-factoring.html>

Юденков Ю. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
МГУ им. М.В. Ломоносова*

Контроль обеспечения непрерывности деятельности кредитной организации

Любое предприятие может пострадать от чрезвычайного события – пожара, землетрясения, террористического акта, сбоев и аварий электроэнергетических сетей и т.д. В этой связи реализация мероприятий по обеспечению непрерывности деятельности позволит кредитной организации выдержать воздействие широкомасштабной катастрофы на её способность осуществлять банковские услуги.

Ключевые слова: восстановление деятельности, критически важные операции, финансовые потери, нарушение бизнес-процессов.

Control continuity of commercial bank

Any business may be affected by a catastrophic event – fire, earthquake, terrorist attack, crashes and breakdowns of the electricity networks, etc. In this regard, the implementation of measures to ensure the continuity of the credit institution will withstand the impact of large-scale disasters on its ability to perform banking services.

Keywords: restoration activities, critical operations, financial loss, breach of business processes.

Создавая новое предприятие практически все учредители полагают, что их детище будет работать долго и успешно. Такой подход естественен и приветствуется. Например, основным принципом международных стандартов отчетности является принцип «вечности» работы организации. На практике обеспечение непрерывности деятельности предприятия требует значительных организационных и трудовых затрат. В процессе обследования ряда коммерческих банков было установлено, что задачи обеспечения непрерывности деятельности организации как правило входят в сферу ответственности службы безопасности или внутреннего аудита (контроля). Решение этих задач предполагает формирование плана обеспечения непрерывности и восстановления деятельности (ОНиВД) и процедур контроля его функциональности. Управление непрерывностью бизнеса следует рассматривать как важную часть системы управления рисками, которая

включает в себя не только процесс, обеспечивающий восстановление и продолжение хозяйственной деятельности в случае чрезвычайной ситуации, но и мероприятия по анализу существующих и возможных угроз, позволяющие разрабатывать и поддерживать планы обеспечения непрерывности бизнеса в актуальном состоянии.

Комплексный подход к обеспечению непрерывности деятельности банка

Комплексность подхода к обеспечению непрерывности бизнеса заключается в разработке максимально полного перечня видов и характера возможных рисков и угроз непрерывности деятельности, определении вероятности их наступления, значимости последствий, установлении взаимосвязей внутренних и внешних факторов, а также выявлении наиболее критичных бизнес-операций и их зависимости от ресурсов (сторонних организаций, персонала, информационных систем, офисных ресурсов и т.п.), требуемых для восстановления в случае прерывания деятельности.

Комплексность при обеспечении непрерывности деятельности следует рассматривать в организационном и финансовом аспектах.

1. Организационный аспект включает в себя следующие компоненты:

- а) наличие памяток на случай чрезвычайных ситуаций и плана эвакуации при пожаре (должны находиться на видном месте);
- б) инструктаж сотрудников и допуск к информации;
- в) учения и испытания.

В каждом банке должен иметься *business continuity plans* — план мероприятий, которые позволят банку продолжать выполнять критически важные операции в условиях непредвиденных и чрезвычайных обстоятельств, не дожидаясь прекращения последних и восстановления аварийных систем и узлов. Например, клиентов банка можно обслуживать и в других офисах. Также необходимо разработать *disaster recovery plans* — планы, содержащие процедуры скорейшего восстановления после аварий и минимизации их последствий.

Оценка существующего и приемлемого уровней негативных последствий чрезвычайной ситуации, выявления и ранжирования критических бизнес-процессов банка проводится по специально разработанным методикам анализа динамических профилей потерь, возникающих в результате наступления чрезвычайной ситуации. Анализ результатов проведенных расчетов показывает, что темпы накопления суммарных убытков банка в результате нарушения коммерческих и централизованных операций уже на второй день существенно превышают темпы на-

копления валового дохода банка, а предъявление клиентами/контрагентами банка исковых претензий в размере 5–7% от общего объема невыполненных в течение 14 дней обязательств приводит к убыточности банка по итогам года и чревато возбуждением дела о банкротстве банка¹.

Допустимые границы последствий нефинансового характера, связанных с применением мер политической или юридической ответственности к должностным лицам банка и банку в целом, нарушаются уже на второй-третий день простоя операций по централизованным средствам или дополнительных бизнес-процессов. Кроме того, нарушение каждого из основных или дополнительных бизнес-процессов приводит к существенному повышению репутационного риска банка.

Для определения способов и приоритетов восстановления (возврата в штатный режим выполнения) процессов банковской деятельности необходимо выделить, ранжировать и категорировать критически важные бизнес-процессы, а также определить ключевые параметры их восстановления.

Необходимо установить соотношение между ограничениями на время восстановления бизнес-процессов в целом и соответствующей инфраструктурой. Расчеты показывают, что для коммерческих операций восстановление инфраструктуры не должно занимать более 25–50% допустимого времени восстановления бизнес-процесса в целом, а для операций по централизованным средствам это соотношение может составлять до 70–85%.

2. Финансовый аспект раскрывается через недопущение катастрофической реализации финансовых рисков.

Финансовые потери. Реализация финансовых (кредитного, рыночного и риска ликвидности), стратегических и части операционных рисков приводит к финансовым потерям, которые складываются из прямой потерь (стоимость финансовых инструментов, материальных и нематериальных активов, собственного капитала), косвенных потерь (недополученные доходы) и незапланированных дополнительных расходов, в том числе предназначенных на восстановление потерь, и отражаются в финансовой отчетности: отчете о прибылях и убытках, отчете о движении капитала, балансе банков.

¹ Зайцев В.П. Концепция системы обеспечения непрерывности функционирования и восстановления финансово-хозяйственной деятельности Банка при совершении банковских операций и других сделок в условиях техногенных катастроф, стихийных бедствий и актов терроризма (<http://journal.itmane.ru/node/228>).

Финансовые потери оказывают непосредственное влияние на финансовую устойчивость банка — интегральную оценку финансового состояния, ликвидности и достаточности собственного капитала банка, отражающую его способность компенсировать свои потери, восстанавливать и продолжать свою деятельность (без существенного сокращения ее масштабов или внепланового вынужденного прекращения некоторых видов деятельности/операций), негативно влияют на деловую репутацию.

Величина потерь определяется с учетом критерия существенности: финансовые потери включаются в расчет совокупных потерь, если их величина признается существенной на основании профессионального суждения, построенного в соответствии с минимальным уровнем существенности, определенным учетной политикой банка (на основе требований МСФО), а также в соответствии с оценкой влияния на деятельность банка. Критерием критичности воздействия на деятельность банка является величина финансовых потерь, которую банк может оказаться не в состоянии компенсировать, в результате чего способность к продолжению деятельности в виде предоставления клиентам продуктов и услуг может быть безвозвратно утрачена.

Потери деловой репутации банка в виде негативной оценки (мнения и представления) деятельности банка со стороны органов государственного регулирования и клиентов/контрагентов, и СМИ. Потери деловой репутации имеют последующую финансовую (стоимостную) оценку в виде прямых потерь (стоимости штрафов и пеней со стороны органов государственного регулирования), косвенных потерь (недополученные доходы), а также незапланированных дополнительных расходов на защиту и восстановление репутации, что оказывает воздействие на финансовое состояние банка. Реализация риска деловой репутации признается существенной на основании профессионального суждения, построенного в соответствии с критерием существенности, определенным для финансовых потерь, а также в соответствии с оценкой влияния на деятельность банка. Критерием критичности воздействия является отзыв банковской лицензии, в результате которого способность к продолжению деятельности в виде предоставления клиентам продуктов и услуг может быть безвозвратно утрачена.

Потери в виде нарушения непрерывности операционной работы (незапланированных/непредвиденных перерывов/остановок в работе) банка в результате реализации факторов, относящихся к операционным рискам (обстоятельства природного и техногенного характера, в т.ч. чрезвычайные, являющиеся причинами технических сбоев или

утраты/уничтожения оборудования и программного обеспечения, информационных и телекоммуникационных систем и систем общего пользования: электроснабжения и т.д. помещений банка). Нарушения непрерывности (остановки) деятельности имеют последующую финансовую (стоимостную) оценку в виде прямых потерь стоимости утраченных материальных и нематериальных активов, косвенных потерь (недополученных доходов) и незапланированных дополнительных расходов на восстановление деятельности, что оказывает воздействие на финансовое состояние банка. Нарушение непрерывности деятельности, сопровождаемое отсутствием возможности предоставления клиентам продуктов и услуг, оказывает воздействие на деловую репутацию банка. Реализация рисков, приводящих к нарушению непрерывности деятельности, признается существенной на основании профессионального суждения, построенного в соответствии с критерием существенности, определенным для финансовых потерь, а также в соответствии с оценкой влияния на деятельность банка (длительность и сила воздействия). Критерием критичности воздействия является максимально допустимая продолжительность (период) нарушения нормального хода деятельности, по истечении которого способность к продолжению деятельности в виде предоставления клиентам продуктов и услуг может быть безвозвратно утрачена.

Для обеспечения непрерывности деятельности банка в Плане ОНиВД должно быть предусмотрено взаимодействие всех банковских подразделений.

При утверждении Плана ОНиВД необходимо проверить в его содержании наличие следующих документов:

- порядок его реализации, включая порядок принятия решения о переводе деятельности кредитной организации в режим, предусмотренный Планом ОНиВД, а также порядок управления кредитной организацией в чрезвычайном режиме;
- схема перераспределения обязанностей и полномочий как между подразделениями, так и между служащими кредитной организации в условиях чрезвычайного режима с учетом взаимозаменяемости служащих;
- перечень установленных в кредитной организации процедур, выполнение которых в режиме повседневного функционирования кредитной организации необходимо для успешной реализации Плана ОНиВД, с учетом очередности и сроков их выполнения;

- порядок взаимодействия, в том числе порядок экстренного оповещения и связи между органами управления, подразделениями и служащими кредитной организации при возникновении непредвиденных обстоятельств;
- порядок информирования заинтересованных лиц о возникновении непредвиденных обстоятельств, порядок взаимодействия с заинтересованными лицами, в том числе с Банком России, по вопросам обеспечения непрерывности и (или) восстановления деятельности кредитной организации;
- детальные инструкции для подразделений и служащих кредитной организации, содержащие описание действий, необходимых для поддержания или своевременного возобновления функционирования критически важных процессов и автоматизированных информационных систем;
- порядок завершения работы в чрезвычайном режиме и возврата в режим повседневного функционирования.

Простейший, часто встречающийся пример обеспечения взаимодействия органов управления для обеспечения непрерывности — наличие документально оформленного порядка замещения функций на случай отсутствия сотрудников².

Для обеспечения непрерывности бизнеса органы управления должны быть обеспечены средствами обмена информацией во время чрезвычайного события. Важность точной и достоверной информации — как внутренней, так и внешней — не подлежит сомнению. Во время чрезвычайной ситуации точная и достоверная информация помогает принимать обоснованные решения и избегать обострения проблем с ликвидностью и погашением ссудной задолженности.

На начальном этапе нарушений бизнес-процессов эффективный обмен информацией жизненно необходим для точной оценки тяжес-

² При разработке раздела Плана ОНИВД «Комплекс мероприятий/действий/операций с указанием ответственных исполнителей и сроков выполнения, направленный на антикризисное управление и восстановление нормальной деятельности банка» следует учесть документы ЦБ РФ, в т.ч.: Письмо от 27.07.2000 № 139-Т «О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций»; Инструкцию от 11.11.2005 № 126-И «О порядке регулирования отношений, связанных с осуществлением мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) кредитных организаций»; Письмо от 30.06.2005 № 92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах»; Письмо от 24.05.2005 № 76-Т «Рекомендации по организации управления операционным риском в кредитных организациях»; Стандарт СТО БР ИББС-1.0-2010 «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации».

ти события (воздействия на персонал, операции кредитной организации и на общую работу системы платежей) и принятия решения о необходимости введения в действие плана обеспечения непрерывности бизнеса.

Способность своевременно передавать наиболее важную информацию соответствующим сторонам зачастую является критическим фактором при восстановлении операций до нормального уровня функционирования как одного банка, так и всей банковской системы. Например, для сохранения доверия населения к конкретному банку и через него к банковскому сектору в целом необходимо обеспечение четкого и регулярного обмена информацией на протяжении всего операционного сбоя.

В Плане ОНиВД банки должны определить перечень мероприятий по обеспечению внешних и внутренних информационных потоков, обмена информацией. Одним из таких мероприятий является оперативное информирование заинтересованных сторон (клиентов, провайдеров, надзорных органов, средств массовой информации и т.д.) о любом чрезвычайном событии и его влиянии на проведение платежей.

Каналы распространения информации, используемые во время чрезвычайного события, должны соответствовать целям ее передачи и содержанию. Кроме того, необходимо оценить зависимость процесса информационного обмена от одного канала распространения информации, например от телефонной сети общего пользования, и свести эту зависимость к возможному минимуму. Банк должен предусмотреть наличие альтернативных каналов обмена информацией, таких как радио, спутник, частные сети телекоммуникации, Интернет (электронная почта, обмен информацией через web-сайты и т.д.), и обеспечить работоспособность необходимого оборудования при обработке ожидаемых в кризисной ситуации больших объемов данных.

План ОНиВД должен содержать детальные процедуры и протоколы обмена информацией в чрезвычайных ситуациях. Процедуры обмена информацией между участниками финансового сектора и финансовыми органами, как правило, включают формирование перечня лиц, ответственных за обмен информацией с персоналом и внешними пользователями.

В группу ответственных лиц могут быть включены: представители высшего руководства, подразделения по связям с общественностью, советники по юридическим и другим вопросам, а также лица, ответственные за процедуры по обеспечению непрерывности бизнеса в данной кредитной организации. Эта группа должна иметь возмож-

ность обмена информацией с сотрудниками, размещенными на изолированных территориях, рассредоточенными по различным участкам или удаленными от территории проведения основных банковских операций.

Протоколы обмена информацией предназначены для местных надзорных органов и коммерческих банков в целях координации усилий по восстановлению операций. Такие протоколы могут включать номера телефонов, адреса электронной почты и адреса фактической дислокации представителей надзорных органов, официальных лиц и организаций, действующих в чрезвычайных ситуациях, а также анализ проблем, которые могут возникнуть в ходе операционного нарушения, например перечень действий штатных сотрудников при нарушении работы основных систем обмена информацией.

В частности, для лиц, ответственных за восстановление бизнес-процессов, может быть предусмотрено использование средств прямого обмена информацией (например, применение наземных линий цифровой и аналоговой телефонной связи, мобильных телефонов, спутниковой телефонной связи, обмен текстовыми сообщениями, использование web-сайтов, переносных средств беспроводной связи и т.д.); возможность использования в случае необходимости прямого обмена информацией с национальными и региональными спецслужбами и службами безопасности, а также другими соответствующими государственными органами.

При организации такого обмена информацией может потребоваться использование закрытых каналов связи с применением специальных защищенных телефонов, факсов и адресов электронной почты. Должны быть предусмотрены меры по регулярному обновлению списка контактов и других элементов прямого обмена информацией, а также периодическая проверка каналов связи.

Жизнеспособность и эффективность планов непрерывности бизнеса банка должны подвергаться проверке со стороны органов банковского надзора и регулирования, внешнего и внутреннего аудита (контроля); ее результаты следует оперативно сообщать совету директоров (наблюдательному совету) банка. Помимо того, что проверки позволяют убедиться, что планы обеспечения непрерывности бизнеса оцениваются и обновляются по мере необходимости, они также играют важную роль в повышении уровня информированности и понимании ключевыми сотрудниками своей роли и ответственности в случае возникновения крупного операционного нарушения.

Характер, масштабы и частота проверок определяются содержанием полномочий регулирующих или надзорных органов. Результаты полученных оценок должны дать точное представление о том, соответствуют ли используемые участником методы управления непрерывностью бизнеса (включая содержание его целей восстановления, величину и масштаб его бизнеса) уровню риска, который данный участник представляет для завершения операций финансовой системы.

Яковлев В. М.

*доктор экономических наук, профессор,
РАГС и НХ ФГБОУ ВПО «РАНХиГС» при Президенте РФ*

Бубенок Е. А.

*кандидат экономических наук,
Генеральный директор ООО БТК «60 канал»*

Опыт применения маркетинговых технологий и пути оптимизации методов бренд-менеджмента как средства, обеспечивающего конкурентоспособность компании

Согласно тенденциям развития маркетинга наиболее эффективным средством обеспечения конкурентных преимуществ компании сегодня становится брендинг. Однако, исчерпание потенциала традиционных методов продвижения товара, требует новых технологий организации процесса создания и управления брендом.

Ключевые слова: бренд, управление брендом, маркетинг, воспринимаемое качество, корпоративный бренд, организация производства и управления, организационная культура.

Experience of application of marketing technologies and the way of optimization of methods of the brand management as the means providing competitiveness of the company

According to tendencies of development of marketing branding becomes the most effective remedy of ensuring competitive advantages of the company today. However, exhaustion of potential of traditional methods of advance of the goods, demands new technologies of the organization of process of creation and management of a brand.

Keywords: a brand, management of a brand, the marketing, perceived quality, a corporate brand, the production and management organization, organizational culture.

По мере развития производительных сил в мире, особенно в экономически развитых странах, возникает все большее число компаний, способных выпускать продукцию различного назначения, образцы которой от разных производителей не сильно различается по стоимостным и потребительским свойствам. Происходящая глобализация приводит к широкому распространению новой техники, применяемых

схожих технологических процессов, способов организации производства, труда и управления. Эти процессы имеют своим следствием представление на рынке однотипной продукции (услуг) колоссальной номенклатуры. Сегодня, например, в России продаются легковые автомобили более, чем 80 мировых и отечественных производителей. На авиасалоне «Ле Бурже – 2011» была представлена продукция более 2100 авиакомпаний из 44 стран мира. Самая грандиозная по своему масштабу выставка часов 2011 г. – «BaselWorld» – привлекла участие более 2000 известных производителей часов и ювелирных изделий. Российская Парфюмерно-косметическая ассоциация включает в себя 55 участников. Ассоциация строителей России объединяет более 1000 членов. Число же производителей товаров народного потребления повседневного спроса и собственно товаров не поддается учету. Подобная ситуация, имевшая своим началом первую треть XX века, обусловила изменение позиции производителей-практиков и экономистов-исследователей, ранее состоявшую в убеждении о том, что «хороший товар сам найдет своего покупателя» на иную, сводимую к пониманию первоочередной значимости технологий продвижения продукции к потребителю, и возникновению маркетинга.

Первым, кто высказал предположение о том, что маркетинг должен быть центральным направлением деятельности компании, был С. Маккормик. Этого человека более знают как изобретателя первого комбайна (в то время – молотилки на конной тяге), однако именно он ввел в обиход такие элементы маркетинга, как ценовая политика, изучение рынка, сервисное обслуживание. В 1847 г. С. Маккормик основал небольшую компанию по продаже сельскохозяйственной техники. Молотилка Маккормика продавалась очень хорошо за счет его изобретательности в сфере продвижения продукта. Со своими братьями он основал сеть небольших представительств компании со специально обученными продавцами, которые демонстрировали работу молотилки в поле [1].

Сегодня большинство ученых разделяют мнение о том, что маркетинг представляет собой вид деятельности человека, которая направлена на удовлетворение возникающих нужд и потребностей с помощью обмена [2]. И хотя отношения обмена появились практически одновременно с возникновением разделения труда, развитие маркетинга как отдельной науки стало происходить только после «великой депрессии», царившей на западе в 1923–1933 гг. В истории маркетинга можно выделить четыре основных этапа: производства, продаж, непосредственно маркетинга и этап взаимоотношений.

Этап производства длился до 1925 г. В это время большинство компаний основное внимание уделяли производству качественных товаров, а для их реализации привлекали сторонних торговцев. Считалось, что хороший продукт вполне способен продать себя сам. Наиболее ярким представителем бизнеса того времени был Г. Форд, знаменитая фраза которого: «Потребители могут иметь тот цвет автомобиля, который они хотят, до тех пор, пока он остается черным» полностью характеризовало отношение к маркетингу того времени. Большая часть промышленников считала, чтобы обойти конкурентов достаточно производить качественный продукт. Однако, по мере насыщения рынка товарами это оказалось не совсем так. Наступил этап продаж. В Европе и США совершенствовались технологии производства, росли объемы продукции. Производителям приходилось думать о более эффективных способах сбыта производимой продукции. На рынке стали появляться непривычные потребителям товары, в необходимости которых население еще требовалось убедить. В крупных компаниях стали появляться специалисты по продажам.

Этап собственно маркетинга начался после «великой депрессии». Потребность населения в товарах стала расти, значимость отделов продаж тоже. Выживали лишь те компании, которые умели учитывать потребительский спрос и ориентироваться на него. Положительную тенденцию приостановила Вторая мировая война, на период которой возникла пауза в развитии маркетинговых отношений. После войны маркетинг уже не рассматривался как дополнительная или второстепенная деятельность. Он начинает играть ведущую роль в планировании деятельности компаний. Маркетологи совместно с инженерами, разрабатывающими продукты, определяют потребительские запросы и стараются их удовлетворить. Ориентация на рынок помогает быстро достичь финансового успеха, потребители с большой охотой принимают новые продукты. Так появляется маркетинг, определяемый потребителем.

Четвертый этап маркетинга, именуемый этапом взаимоотношений, сложился к концу XX века и продолжается по сей день. Его отличительная особенность — стремление компаний установить и поддерживать с потребителями стабильные взаимоотношения. Постоянные отношения компании стремятся сохранить и с поставщиками. Потенциальные конкуренты создают совместные предприятия, торговые марки соединяются в одном общем продукте. Становятся возможными самые экзотические вариации, общая цель у которых — поддержать и увеличить продажи, остаться «на плаву» в условиях современной кон-

курении. Примечательны в этом отношении слияния и поглощения конкурирующих компаний в автомобильной индустрии. Например, еще в 1886 г. немецкие предприниматели Г. Даймлер и К. Бенц запатентовали первую в мире «трехколесную повозку с бензиновым двигателем». В 1926 г., две самостоятельные компании «Daimler Motoren Gesellschaft» и «Benz & Cie» объединились в союз – «Daimler-Benz AG». В результате приобретения концерном «Daimler-Benz AG» компании, входившей в «большую тройку» автомобильной индустрии США – корпорации «Chrysler LLC» в ноябре 1998 г. – образован концерн «DaimlerChrysler AG». В 1974 г. французская компания «Peugeot SA» приобрела 38,2% акций компании «Citroen» и в 1976 г. довела эту долю (к тому времени «Citroen» была близка к банкротству) до 89,95%. После этого была создана «PSA Group» (PSA – сокращение от «Peugeot Societй Anonyme»), которая в дальнейшем была переименована в «PSA Peugeot Citroen». Немецкий концерн «Audi» был образован в 1932 г. результате объединения четырех компаний, выпускавших автомобили и мотоциклы под марками «DKW», «Horch», «Audi» и «Wanderer». В 1993 г. концерн получил наименование «Audi Group». В его состав вошли венгерское и бразильское подразделение, были поглощены британская «Cosworth Technology», итальянская «Automobili Lamborghini» и испанская «SEAT».

Учитывая заметную роль процессов глобализации экономики в развитии конкуренции, историю маркетинга можно рассматривать и с точки зрения его поэтапной интернационализации (рисунок 1). Как видно из графика, компании, постепенно расширяя объем производственно-коммерческой деятельности, вначале входят за границы тех регионов, где они расположены, и распространяют маркетинговую деятельность на всю страну. Международный маркетинг начинается уже при простой экспортной деятельности. На следующем этапе он связан с созданием дочерних компаний, филиалов, отделений в зарубежных странах. Далее образуются международные корпорации с филиалами, размещаемыми по всему миру, и штаб-квартирой, расположенной в какой-то одной стране. Глобальный маркетинг предполагает свободное интернациональное перемещение материальных ценностей, рабочей силы и капитала по всему миру, быстрый обмен информацией, стирание различий между рынками отдельных стран, унификацию сбытовой и маркетинговой деятельности.

Развитие маркетинга в России, по сравнению с зарубежными странами, задержалось на несколько десятилетий. Лишь с началом реформ 1990-х гг. этой научной дисциплине и эффективной управленческой

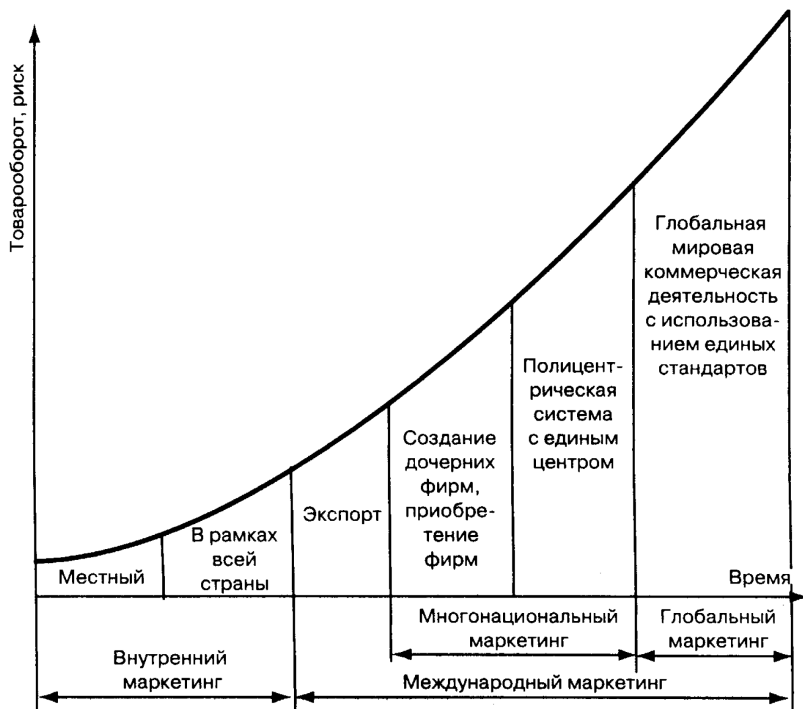


Рис. 1. Этапы развития маркетинга [3]

технологии, как практиками, так и исследователями стало уделяться достойное внимание.

Считавшийся поначалу частью маркетинга, или даже более относимый к рекламе, брендинг постепенно превратился в важнейший инструмент менеджмента, позиционирования и достижения долгосрочного финансового успеха, управляя при этом и рекламой, и маркетингом, и связями с общественностью, и подбором персонала, и корпоративной культурой. Формирование бренда продукта, компании в целом, несомненно, свидетельствует о том, что в ее деятельности преобладают предпринимательские начала, а персонал обладает качествами интрапренерства. Считается, что одной из первых осознала необходимость применения единого фирменного стиля, как для своей рекламы, так и для оформления продукции немецкая электротехническая компания «Braun GmbH». Еще в 1950-е гг. она начала разрабатывать новый дизайн своей продукции и последовательно транслировать его на стиль всей своей коммуникации. Стиль «Braun»

превратился в целую программу и на длительный период закрепил за компанией инновационный имидж. В качестве других примеров одних из наиболее ранних моделей программ по созданию фирменного стиля в Европе можно назвать такие компании, как «АЕГ» (электро-техника) и «Ing. C. Olivetti & Co., SpA.» (офисная техника).

Создание, поддержание и развитие бренда товара (услуги), компании, региона или даже страны в целом сегодня представляет собой квинтэссенцию применения технологий маркетинга и способно обеспечить существенное повышение конкурентоспособности носителя бренда. В научной литературе представлено множество эффективных технологий и решений по формированию устойчивого бренда. В своем подавляющем большинстве инструменты брендинга ориентированы на создание и закрепление в восприятии потребителя положительного образа товара или компании-производителя. Первый подход культивируют западные компании, второй — преимущественно компании Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Западная концепция брендинга предполагает, что головная компания-производитель должна быть скрыта от внимания конечных потребителей, в основном из-за риска переноса негативного имиджа какой-либо одной неудачной торговой марки на весь спектр товаров компании. Эта концепция ориентирована на товар и реализуется такими компаниями, как «Procter & Gamble», «Johnson & Johnson», «Unilever», «Kellogg's»; в России — ОАО КО «Свобода», ОАО «Концерн «Калина». Есть западные компании, которые не придерживаются этой политики. Так, например, «Colgate-Palmolive» распространила свою корпоративную торговую марку на многие категории продуктов. Аналогично поступила компания «Nestle». Однако классическая модель маркетинга подразумевает все-таки марку, привязанную к конкретному товару.

В странах АТР зародилась и получила признание иная концепция. Здесь компании развивают бренд на уровне корпорации в первую очередь и лишь во вторую очередь, в гораздо меньшей степени, — на уровне продукта. Апологеты данной концепции ставят вопрос таким образом: «Почему Вы прячете компанию за торговой маркой вместо того, чтобы вести их вверх вместе?». Фактически, например, в Японии, торговая марка товара без гарантии бренда компании вообще не стала бы покупаться. Яркими приверженцами такого подхода являются компании «Sony Group», «Mitsubishi Group», «Panasonic Corporation», «LG Electronics», «SsangYong Motor Company», «BMW AG»; в странах СНГ — ОАО «Пивоваренная компания «Балтика», «Nemiroff Holdings», «Билайн».

Задачей создания и закрепления в восприятии потребителя положительного образа товара или компании-производителя определяются и методы, используемые для создания искомого образа. Как правило, они апеллируют к чувствам человека, эксплуатируют его привычки, ценности, увлечения, установки¹. Как отмечают известные исследователи Д. Шульц и Х. Шульц «В середине двадцатого столетия рекламщики и маркетологи усвоили и использовали работы З. Фрейда, И.П. Павлова, Б.Ф. Скиннера и ряда других крупнейших психологов, положив их труды в основу науки о потребителях и их мышлении... Большинство «рекламных моделей» базируется на двух направлениях исследований. Одно построено на работах И.П. Павлова, который продемонстрировал, что собаки могут реагировать на определенные постоянно усиливающиеся импульсы, а другое – на выводах Б.Ф. Скиннера, который продемонстрировал результаты повторяющегося воздействия экспериментов на голубей. Короче говоря, если одни и те же стимулы применялись достаточно часто, собаки и голуби учились реагировать на определенные сигналы. Конечно, то же самое будет относиться и к людям.

Здесь истоки основной части нашей «рекламной теории»: люди обучаемы, подобно собакам и голубям. ...исследователи взяли на вооружение некоторые выводы Фрейда, чтобы добраться до «скрытых мотивов», личных побуждений, надежд, грез и т.д. Вот основы современной рекламы, маркетинга и брендинга: модели, основанные на связи стимул-реакция с небольшой примесью внутреннего «я» и секса для ровного счета» [5].

Одним из основных подходов брендинга последнего времени становится применение инструментов нейролингвистического программирования – спорной гуманитарной технологии из сферы прикладной психологии, задачей которой, по мнению ее сторонников, является «формализация успешного креативного опыта для обучения ему людей» [6]. Возникают новые глобальные концепции брендинга: «Бренд как совокупность культурных идей» [7] или «Бренд, построенный на страстях» [8]. И это можно было бы только приветствовать, как свидетельство поиска новых способов продвижения продукции компаний. Однако, как показало исследование, за многочисленными обещаниями каких-то исключительных потребительских качеств продукции, надежности компаний в качестве партнеров (вспомним отечественные коммерческие банки), лозунгами «поддержим отече-

¹ Некоторые исследователи, далекие от производства, прямо заявляют, что «...физические параметры вещей... важны лишь в той степени, в какой они влияют на восприятие потребителей» [4].

ственного производителя», позиционированием компаний в качестве спонсоров культурных и благотворительных мероприятий и другими внешними проявлениями брендинга, часто скрывается обман или, мягче сказать, недостоверная информация.

В результате — казавшиеся могучими финансовые институты — «Менатеп», «Империал», «Инкомбанк» — исчезли из списка кредитных организаций со всеми вытекающими последствиями для их вкладчиков. Аналогичная история произошла с такими «раскрученными» брендами, как «Хопер-Инвест», «Фаворит», «МММ», «Властелина». Бренд «АвтоВАЗа», несмотря на беспрецедентную поддержку руководства страны, у большинства автолюбителей (за исключением совсем малоимущих, вынужденных покупать один продукт, хотя мечтают приобрести другой) вызывает лишь раздражение. В силу тех или иных причин короткой в России оказалась судьба брендов таких потребительских товаров, как: продукция под маркой «Скелетон», пиво «Руски», конфеты «Держава», жидкие супы «Гурмания», водка «Довгань», детское питание «Bledina», бутилированная вода «Blue Water». Примеры этому можно продолжать и продолжать.

Как показали исследования, подобная ситуация, как правило, становится возможной в случае, когда эффективные технологии брендинга теряют (или не приобретают) жесткой связи с фактическим состоянием дел в сфере, непосредственно определяющей потребительские свойства предмета брендинга (товара, компании, региона). В определенной мере данная проблема связана с бесперспективностью культивируемой на Западе, а сегодня и в России классической концепции брендинга. Как представляется западный подход к сегментированию рынка и параллельному созданию множества брендов продуктов исчерпывает свой потенциал. Зарубежные компании уже сейчас оказались перед проблемой избытка торговых марок.

Так, неконтролируемое множество мелких брендов разрушило систему управления одного из ведущих производителей потребительских товаров в США. Чтобы на равных конкурировать с лидерами отрасли, новое руководство «Sara Lee» начало распродажу активов. Компания с оборотом в 19,6 млрд. долл. избавляется от различных видов бизнеса с суммарным оборотом в 8,2 млрд. долл. «Sara Lee» — один из ведущих производителей разнообразных потребительских товаров, от хот-догов и лифчиков «Wonderbra» и «Dim» до крема для обуви «Kiwi». Продать планировалось, в частности, производства запакованного мяса в Европе, большинство принадлежащих компании брендов кофе, косметики и одежду. «Чистка активов» давно назрела. Дело в том, что в

свое время компания выбрала для развития такую стратегию бренд-менеджмента, при которой «под одну крышу» было сведено управление производством колготок, мяса, хлебобулочных изделий и проч. При этом компания сделала ошибку, типичную для многих растущих предприятий: она жила по принципу «нести тяжело, а бросить жалко». Большинство брендов у таких компаний обычно не работает – до 90% доходов приходится лишь на 20% брендов. Вот и в «Sara Lee» никто не отслеживал, не слишком ли много скопилось у компании брендов, и не избавлялся периодически от неэффективных направлений. Из-за этого у компании начались проблемы. Слабые бренды поглощали массу средств на маркетинг, но потраченные на них деньги не давали отдачи. Неэффективная трата денег на поддержание на плаву отстающих приводило к недофинансированию перспективных. Хуже того, зачастую разные бренды, принадлежащие компании, конкурировали друг с другом. Причем не только на полках супермаркетов, но и внутри самой компании [9].

В России в 2009 г. только по телевидению рекламировалась продукция 1132 компании [10]. Количество моделей легковых автомобилей, представленных у нас в стране, приближается к 1200. Избыток одновременно продвигаемых брендов той или иной компании, как полагают, снижает их потенциал и конкурентоспособность. Среди маркетологов существуют так называемые «законы брендинга» – разделяемые основной массой специалистов понятия, описывающие устойчивые повторяющиеся связи между явлениями и процессами в сфере обмена. Три из них касаются политики расширения линейки брендов компании. Так, «Закон расширения» гласит: «мощь брэнда обратно пропорциональна сфере его применения»; «Закон неповторимости» утверждает, что важнейшим качеством брэнда является его единичность; и «Закон протяженности» постулирует, что лучший способ разрушить брэнд – это растянуть его до бесконечности [11].

Райс Э. и Райс Л., которые вынесли понятие законов создания брэнда в название своей книги, подчеркивают: «Чтобы найти пример бездумного растяжения имени брэнда, вовсе не обязательно отправляться в Азию (где, как мы указывали, применяется иной подход к брендингу – прим. авт.). Более девяноста процентов всех новых товаров, выпускаемых пищевой и фармацевтической промышленностью США, являются продолжением уже известных марок. Вот почему полки магазинов буквально забиты одними и теми же брэндами: в продаже представлены 1300 видов шампуней, 200 сортов хлебобулочных изделий и 250 наименований прохладительных напитков. Опросы поку-

пателей свидетельствуют, что подавляющее большинство товаров, по крайней мере, в супермаркетах, просто лежат на стеллажах и покрываются пылью.

Исследование, проведенное в сети супермаркетов «Крогер» шта-та Огайо, показало: из двадцати трех тысяч предлагаемых покупателям товарных позиций шесть тысяч семьсот продаются в день, тринадцать тысяч шестьсот — в неделю и семнадцать тысяч пятьсот — в месяц. Об остальных пяти с половиной тысячах люди не вспоминают. Этот мертвый груз, камнем лежащий на плечах розничных торговцев, заставляет их пускаться на различные ухищрения типа многочисленных скидок, распродаж, а то и возврата не пользующегося спросом товара производителю» [12].

Однако, вопрос не только в переизбытке брендов. Проблема состоит в том, что переход к корпоративным торговым маркам от товарных несет в себе необходимость глубоких перемен в системе управления и самой деятельности компанией. Это не просто смена торговой марки. С точки зрения функционирования и роли корпоративные бренды абсолютно несхожи с товарными марками. Для продвижения товарных брендов используются инструменты уточнения, дифференциации, сегментирования и «нацеливания». Корпоративные же бренды, напротив, культивируют понятия объединения, связывания и создания единства.

С одной стороны, корпоративный подход наиболее свойственен компаниям, работающим в высокотехнологических сферах промышленности, для потребителей продукции которых наиболее важна репутация фирмы именно в научно-технической и технико-технологической областях.

Для компаний, выпускающих товары широкого потребления, сегодня более типичен мультибрендовый подход, ориентированный на создании гаммы брендов в той или иной области спроса и рассчитанный на удовлетворение разносторонних потребностей клиентов. Вместе с тем, мультибрендовый подход постепенно исчерпывает себя и в силу объективных причин. Маркетологи Д. Шульц и Х. Шульц пишут, что модель, выработанная для продуктов массового спроса, все меньше подходит для построения бренда. В особенности это верно в случае сервисных и технологических фирм, финансовых организаций, В2В-предприятий² и даже В2С-предприятий³ сравнительно неболь-

² В2В (англ. Business to Business — бизнес для бизнеса) — компании, выпускающие продукцию, потребляемую другими компаниями (например, продукцию производственно-технического назначения).

³ В2С (англ. Business to Consumer — бизнес для потребителя) — компании, выпускающие продукцию конечного потребления.

шого размера. По мнению исследователей, с ускоренным развитием информационного пространства и систем обмена сообщениями массовая реклама утрачивает действенность [13]. Американские исследователи рынка К. Клэнси и П. Криг в книге [14] опубликовали свои данные по эффективности рекламы товаров на рынке США. Каков же оказался возврат на инвестиции для большинства американских компаний? От 1% до 4%! Для 14% компаний «рекламный» ROI составляет ноль, для 2% – меньше нуля! Только у 16% американских рекламодателей этот показатель на уровне 5% или выше. «Наши измерения показывают, что для большинства компаний было бы лучше разместить свои деньги на банковском депозите, чем тратить их на рекламу» – заключают авторы.

Чем объясняются подобные низкие показатели? Вот что пишут по данному поводу российские маркетологи. Наряду с падением интереса и, как следствие, эффективности телевизионной рекламы, на современном рекламном рынке России присутствуют следующие тенденции:

- увеличение общего количества каналов коммуникации и, как следствие, носителей рекламной информации. По закону о кумуляции коммуникационных каналов каждый вновь появляющийся канал коммуникации синтезируется с уже существующими, что видоизменяет и усложняет весь коммуникационный микс;
- более глубокое и качественное понимание населением сущности механизмов рекламного воздействия приводит к росту общего недоверия к рекламе как способу коммуникации между рекламодателем и потребителями;
- общее ускорение ритма жизни и связанное с этим увеличение эффекта рассеянного внимания заключается в том, что люди в большинстве случаев делают одновременно несколько дел. Это существенно ухудшает качество коммуникаций вообще, а рекламных коммуникаций как коммуникаций манипулятивных, навязанных по своей природе, в особенности;
- индивидуализация предпочтений потребительской аудитории заключается в усиливающейся тенденции использования индивидуальных возможностей в выборе видеofilьмов, компьютерных игр, музыки, телепрограмм, доверяя исключительно своему вкусу. Аудитория все более явно фрагментируется, поэтому потребитель становится все более недосыгаем для большинства каналов массового рекламного воздействия. Если 10–

15 лет назад традиционно труднодоступными для маркетологов и рекламистов были лишь некоторые сегменты потребительской аудитории (например, премиум-сегмент – просмотр телевидения стремится к нулю, киносеансы не посещаются, в общественном транспорте не ездит; Интернетом пользуется только через помощников; находясь за рулем, имеет мало времени и желания для просмотра наружной рекламы; в силу занятости и специфики интересов читает узкий спектр федеральной и международной прессы), то в настоящее время их число постепенно увеличивается;

- в условиях увеличивающегося количества каналов и приемов коммуникации с потребителем, которые часто дают интегрированный эффект, усложняется оценка эффективности того или иного канала воздействия. В то же время многие маркетологи отмечают, что анализ потенциального воздействия рекламы на потребителей и ее реального эффекта проводится все менее качественно. В качестве основной причины некоторые специалисты называют фрагментированность аудитории и ее пресыщенность маркетинговыми коммуникативными акциями. Из-за этого трудно измерить эффект маркетинговых программ. По мнению других специалистов, основные силы в сложившейся ситуации уходят на то, чтобы, задействовав разрастающиеся медийные каналы, донести до сознания потребителей рекламные сообщения, а на анализ результатов проведенных мероприятий возможностей не остается [15].

Перечисленные тенденции, отмечают авторы далее, диктуют необходимость принципиальных изменений способов взаимодействия бренда с его целевой аудиторией. Как следствие, в системе комплексного продвижения торговых марок стали активно применяться средства ВТЛ-маркетинга⁴: событийный маркетинг, обучающий маркетинг, вирусный маркетинг, спонсоринг, мерчендайзинг, слухмейкерство, event-marketing⁵, создание электронных торговых порталов и т.д. Укрупнение коммуникативных каналов, увеличение количества средств массовой информации, развитие интернет-технологий, технологий мобильного сервиса обуславливают появление принципиальных из-

⁴ ВТЛ (англ. Below the Line – под чертой) – обозначает совокупность необычных и сравнительно недорогих рекламных технологий.

⁵ Event-marketing (англ. event – событие, мероприятие) – продвижение товара или услуги с помощью создания и организации специальных мероприятий, создающих эмоциональные связи между потребителем и брендом.

менений в поведении покупателей и их предпочтений к получению информации из тех или иных средств коммуникации. Например, многие ученые отмечают факты все более длительного присутствия среднестатистического покупателя в сети Интернет.

Д. Шульц и Х. Шульц предлагают свое видение решения данной проблемы. Они отмечают, что в условиях новой экономики бренды следует формировать на новых принципах. Главное – это то, что компании должны уяснить основные корпоративные ценности и строить *корпоративный бренд*. Такие компании, как «Starbucks», «Sony», «Cisco Systems», «Marriott», «Hewlett-Packard», «General Electric» и «American Express», создали сильные корпоративные бренды, которые стали для потребителей символом качества и ценности их товаров. Следует заметить, что в число десяти самых дорогих российских брендов также входят именно корпоративные бренды: «Билайн», «МТС», «Балтика», «Лукойл», «Славнефть», «Роснефть», «Татнефть», «Северсталь», и «Мегафон». Исключение составил лишь один товарный бренд – «Домик в деревне», принадлежащий компании «Вимм-Билль-Данн» [16]. Успех бренда в конечном итоге будет зависеть от того, сумеют ли все работники компании принять соответствующие корпоративные ценности и жить в соответствии с ними. Все более значимой для формирования бренда становится личность руководителя. Например, появление бренда «Царь-Мясо» во многом обязано руководителю ООО «Брянский мясоперерабатывающий комбинат» (БМПК) Б.М. Бадырханову, который с декабря 2001 г. возглавляет компанию.

Компаниям необходимо определить ту базовую сущность, которую несет в себе бренд при каждой продаже. Отклонения допустимы в той мере, в какой они не противоречат этой изначальной сущности и сохраняют ощущение бренда. Выработанное в компании понимание ценности бренда должно составлять основу для ее стратегии, текущей деятельности, услуг и разработки новых продуктов.

Для уяснения особенностей формирования корпоративного бренда особое значение имеет понятие «воспринимаемого качества», введенное в оборот авторитетным исследователем проблем брендинга Д. Аакером. Рассуждая о компонентах «капитала бренда» – совокупности активов (или пассивов), связанных с марочным названием и символом, которая увеличивает (или уменьшает) ценность товара или услуги для фирмы и (или) для клиентов этой фирмы, – автор утверждает, что основными активами капитала бренда являются: осведомленность о бренде; лояльность к бренду; ассоциации с брендом и воспринимаемое качество [17]. Если первые три составные части капитала бренда являются

результатом использования традиционно известных технологий брендинга, то на последней категории хотелось бы остановиться подробнее. **Воспринимаемое качество** в широком смысле – это сформированный в сознании человека образ объективных и субъективных характеристик конкретного товара, торговой марки или страны ее происхождения. Например, потребительским категориям «швейцарские часы» или «английская шерсть», торговым маркам «Toyota» или «Guinness» соответствует высочайшее воспринимаемое качество. Данная категория, как отмечает Д. Аакер, является ассоциацией, связанной с брендом, которая становится его активом по нескольким причинам:

- среди всех ассоциаций только воспринимаемое качество непосредственно влияет на финансовые результаты;
- воспринимаемое качество часто является основной (если не главной) стратегической опорой в бизнесе;
- воспринимаемое качество связано с другими аспектами восприятия бренда и часто оказывает на них воздействие.

Смысл данного термина состоит в том, что мало, оказывается, создать качественный продукт или оказать качественную услугу. Для извлечения конкурентного преимущества из бренда необходимо еще и создать необходимые «ощущения качества» у потребителя. При этом воспринимаемое качество может отличаться от реального качества товара или услуги. Например, на потребителя может влиять предшествующий негативный имидж продукции компании. Или, качество может быть улучшено по такому параметру, который потребители не считают важным. Также, потребители редко могут получить исчерпывающую информацию для объективного суждения о качестве или попросту не знать, какие параметры в каждом конкретном случае являются определяющими. Это все верно и доходчиво объясняется автором.

Однако, для целей настоящего исследования важно уяснить главную мысль: создание качественного продукта позволяет создать качественный бренд, являющийся залогом конкурентоспособности продукта и компании. При этом с помощью одного брендинга выстроить качественный бренд невозможно. «Старое поколение великих брендов, таких как «Coke», «Marlboro» и «Макдоналдс», – отмечает Д. Грант – основывались на имиджевой рекламе. В своих 30-секундных роликах они использовали «личностные характеристики», с которыми их и ассоциировали люди. Но эти времена прошли. Новое поколение брендов, например «Zara», «Starbucks», «eBay», «Google» или «Amazon», строятся совершенно по-другому. Вместо того чтобы основываться на имидже, они представляют прекрасные товары, а главное в том, как и демонстри-

ругуют все эти примеры, что великая идея бренда не может заменить положительное впечатление покупателей от использования товара. Постоянный поток новых товаров и услуг должен стать отправной точкой любого мышления в сфере брендинга. Вы можете многого добиться, только производя лучшие товары, как это продемонстрировал «Samsung». И можете сильно отстать, если ваша марка становится скучной и лишённой новизны, как в этом убедилась компания «Sony» [18].

Для того, чтобы донести до потребителя информацию об истинном качестве товара необходимы дополнительные усилия, методы и технологии. Их ассортимент достаточно широк. Например, весьма успешным приемом является акцентирование внимания потребителя на какой-то одной отличительной детали. Причем производственная уникальность здесь не имеет определяющего значения, важно лишь первым закрепить за собой то или иное решение. Так, широко известна технологическая «изюминка», применяемая при производстве водки «Парламент»: производитель — ЗАО «Группа компаний «Русский Алкоголь» — информирует, что в процессе ее очистки используется молоко. Или «Когда нам нужно было поднять воспринимаемое качество бренда «Толстяк», мы сделали рекламную кампанию, в которой рассказали, что ячмень для «Толстяка» отбирается в специальных хозяйствах черноземных областей России», — говорит Я. Кучеров, генеральный директор рекламного агентства «Znamenka». Далеко не факт, что остальные пивовары покупают ячмень под Норильском, но «Толстяк» первым догадался заявить о Черноземье в рекламе [19].

Более изощренный подход — создание брендированной технологии. Потребители не знают, что в действительности стоит за «уникальными формулами» и «запатентованными технологиями» со звучными и непонятными названиями, и какое влияние они оказывают на реальное качество продукта. Но сопротивляться магии таинственных технологий очень сложно, особенно если производитель сумел заручиться поддержкой какой-нибудь авторитетной научной организации, которая ее «одобрила». Так, в 2004 г. компания ООО «Дарья» внедрила у себя на производстве технологию «трехкомпонентной заморозки» (озонирование и очистка воздуха ультрафиолетом совместно с шоковой заморозкой). Благодаря этому, как утверждает компания, количество микроорганизмов в конечном продукте уменьшается в пять раз. Производитель запатентовал эту технологию под названием «Ice-Cube», разместил ее логотип на упаковке и стал рассказывать о ней в рекламе. Конечно, радикально улучшить вкус мяса подобным образом сложно. Хотя, конечно, в компании так не считают, признавая тем не менее, что делают

ставку и на брендинговый эффект от внедрения инновации — создание технологического мифа не менее важно, чем сама технология. «Еще несколько лет назад у нашего брэнда были реальные конкурентные преимущества — новая для рынка итальянская лепка, прозрачное «окошко» на упаковке, которое позволяло оценить товар при покупке. Теперь это используют все, и нам пришлось искать новое преимущество, — говорит Н. Кузнецова, брэнд-менеджер компании «Дарья». — Им и стала «Ice-Cube» [20].

Чтобы доказать потребителю, что товар действительно заслуживает высокой оценки, можно начать активную борьбу с некачественными подделками — факт имитации брэнда говорит потребителю о его качестве. Сыграв на этом, можно значительно улучшить имидж марки, особенно если превратить борьбу с подделками в шумную рекламную акцию. Так, моторные масла «ЛУКОЙЛ» продаются в особых канистрах, на них нанесены специальные наклейки с водяными знаками, позволяющие проверить подлинность продукции. Чтобы повысить эффект от борьбы с контрафактом, «ЛУКОЙЛ» проводил специальную кампанию в прессе и наружной рекламе, в которой призывал «не покупать kota в мешке». Борьба с подделками приносит пользу и снижает продажи поддельной продукции, но иногда брендинговый эффект от подобных акций, повышающий воспринимаемое качество товара, оказывается гораздо значительнее [21].

Еще один оригинальный прием. «Водка «Аз» позиционируется в сегменте суперпремиум. К бутылке прилагается паспорт, в котором объясняется суперуникальность продукта. «Купажность», «винтажность», «квотирование» и другие непонятные слова звучат очень убедительно. Кроме этого, каждый паспорт имеет индивидуальный номер. «Фишки» такого рода демонстрируют превосходство продукта и его потребителя над «второсортными» продуктами и потребителями», — говорит С. Кужавский, совладелец брендинговой компании «OpenDesign». Вещи, сделанные ручным трудом, качественнее промышленных — еще один потребительский миф, который эффективно эксплуатируют производители массовых товаров. В эпоху массового производства использовать ручной труд могут только компании, выпускающие очень дорогие товары, поэтому любая индивидуализация товара повышает его привлекательность. Личный номер и паспорт товара — эффективный способ создания необходимой иллюзии. Покупатель «Аз» и других водок с индивидуальным номером, недовольный вкусом водки, может позвонить производителю и пожаловаться на конкретную бутылку. При этом очевидно, что для решения проблемы

хватило бы и номера партии, но держать в руках «свою» бутылку гораздо приятнее. Далеко не все компании осознают потенциал этого приема. До сих пор во многих наборах конфет можно найти невзрачную бумажку «Упаковщик № ...». В то же время брэнд «Dunhill» сотворил из ручного труда своих рабочих целую легенду: на каждой пачке сигар упаковщики ставят свои личные подписи, о чем производитель постоянно упоминает в рекламе [22].

Перечисленные технологии с успехом используются бренд-менеджерами российских и зарубежных компаний, однако необходимо всегда помнить, что в основе успешного бренда, а, значит, и устойчивого конкурентного преимущества товара и компании-производителя лежат высокие потребительские свойства продукции, обеспечиваемые сложным комплексом технологий организации производства и управления.

Помимо необходимости обеспечения качественных параметров продукции, время предъявляет и новые требования к собственным технологиям бренд-менеджмента. Сегодня в конкурентной борьбе начинают лидировать те компании, которые изыскивают способы привлечь внимание к своей продукции иными, неформальными методами, важнейшим из которых является технология «вовлечения» потребителя в создание новых культурных идей, которые вписываются в уже существующую концепцию бренда, но придают ей новые интересы, новые повороты и сочетания. Например, реклама «iPod» с участием группы «U2» стала в США заметным событием 2004 г. Это была культурная идея, выделяющаяся на фоне другой рекламы. Или спонсорство немецкой маркой пива «Beck's» награды, вручаемой Институтом проблем современного искусства (Великобритания)... Или, практика концерна «Volkswagen», который уже несколько десятилетий организует экскурсии на свой завод, открыто показывая и рассказывая покупателям эмоциональные истории о создании своих автомобилей. Помимо этого в Автоштадте, по месту нахождения основного сборочного предприятия концерна, организован крупный развлекательный парк аттракционов, состоящий из павильонов, посвященных отдельным брендам, входящим в структуру концерна. Посещая парк развлечений, каждый потенциальный покупатель может погрузиться в атмосферу того или иного бренда, испытать позитивные эмоции и узнать что-то новое о технологиях автомобилестроения, применяемых на «Volkswagen». Это хороший пример того, как производитель и собственник бренда параллельно использует две стратегии вовлечения покупателей во взаимодействие с брендом: эмоциональное вовлечение и вовлечение когнитивное через обучение покупателя и передачу ему новых знаний [23].

Таким образом, подчеркнем наиболее существенные, на наш взгляд, положения, определяющие перспективы развития брендинга в качестве средства, обеспечивающего стратегическое позиционирование и конкурентоспособность компании.

Во-первых, в силу объективных причин центр тяжести этой деятельности должен смещаться от формирования брендов товаров в сторону создания корпоративных брендов, обеспечивающих реальное наполнение гарантий потребительских и стоимостных параметров продуктов, выпускаемых той или иной компанией.

Во-вторых, исчерпание потенциала традиционных методов брендинга, в основном ориентированных на известные маркетинговые (в первую очередь, рекламные) решения, требует поиска и развития новых технологий и приемов обеспечения лояльности клиентов, наиболее перспективными из которых являются «технологии вовлечения» потребителей.

В-третьих, формирование корпоративных брендов предполагает разработку новых нетрадиционных решений в сфере, преимущественно упускаемой из внимания сложившейся теорией и практикой брендинга, – сфере организации производства и управления компаниями. Для превращения брендинга в реальный инструмент обеспечения долговременных конкурентных преимуществ компаний, необходимы теоретическая разработка и методическое сопровождение требований к системе управления, основным факторам производства, составу и структуре их производственных и социальных систем, реализация которых позволит наполнить понятие бренда реальным содержанием и, тем самым, обеспечить долговременную конкурентоспособность компаний.

В-четвертых, соответствие заявленных в бренде характеристик продукции компании ее фактическим потребительским свойствам должно обеспечиваться адекватным состоянием производственного аппарата, системой управления качеством, квалификацией персонала. «Сила бренда» определяется «силой капитала бренда». Те блага, ради которых приобретается товар или услуга, должны быть гарантированы потребительскими характеристиками продукта.

В-пятых, глубокий бренд основывается не только на атрибутах самого товара, но и подразумевает целый шлейф смыслов, эмоций, ассоциаций. Одним из этих глубинных смыслов является отражение системы ценностей производителя. Истинный бренд выступает уже не просто как товар, и даже не как средство решения проблем потребителя, а как сообщение компании-производителя о своих принципах и обещание эти принципы соблюдать.

В-шестых, бренд должен олицетворять культуру (от культуры компании до национальной культуры), что требует формирования организационной культуры компании, отвечающей интересам целевых потребителей ее продукции.

Используемые источники

1. Gross, D. *Greatest Business Stories of All Time* (First ed.). New York: John Wiley & Sons, 1997
2. Котлер Ф., Армстронг Г. *Основы маркетинга*, 9-е издание/Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
3. Голубков Е.П. *Основы маркетинга: Учебник*. М.: Издательство «Финпресс», 1999.
4. Мельникова О.Т., Фоломеева Т.В., Чмыхалова Д.А. Бренд как предмет качественного социально-психологического исследования и объект социального восприятия // *Мир психологии*, 1999, № 3
5. Шульц Д. *Брендология. Правда и вымыслы о брендинге* / Дон Е. Шульц, Хейди Ф. Шульц: Пер с англ. В.В. Волкова. М.: РИПОЛ классик, 2006.
6. Гринфельд М. *Нейрологические уровни и брендинг* // *YES!* 1998, № 4.
7. Грант Д. *Манифест инноваций бренда. Как создаются бренды, переориентация рынков и преодоление стереотипов* / Д. Грант; Перевод с англ. Орешкиной А.М. М.: ООО «Группа ИТД», 2007.
8. Даффи Н. *Брендинг на страстях* / Нил Даффи при участии Джо Хупера; [пер. с англ. А. Сухенко, Н. Черешнев]. М.: Вершина, 2006.
9. Дедюхина А. Sara Lee начинает распродажу активов // *Эксперт Online*, 2005, № 7 (454).
10. <http://www.rosbalt.ru/business/2010/01/28/707975.html>
11. Райс Э., Райс Л. *22 закона создания бренда*. М.: АСТ, 2004.
12. Райс Э., Райс Л. *22 закона создания бренда*. М.: АСТ, 2004.
13. Schultz, H.F., Schultz, D.E. *Why the Sock Puppet Got Sacked*. // *Marketing Management*, 2001, July-August.
14. Clancy, K. J, Kreig, P.C. *Counter-Intuitive Marketing*. The Free Press, 2000.
15. Боброва Е.А., Юлдашева О.У., Окольнішнікова І.Ю. *Проблемы формирования и развития конкурентоспособного бренда в условиях экономики впечатлений* // *Вестник Удмуртского университета*, 2011, Вып. 1.
16. Опубликован рейтинг самых ценных брендов России. – <http://www.finam.ru/analysis/newsitem1DA1D/default.asp>, 30.10.06.

17. Аакер Д. Создание сильных брендов / Дэвид А. Аакер; Пер. с англ. М.: Издательский дом Гребенникова, 2003.
18. Грант Д. Манифест инноваций бренда. Как создаются бренды, переориентация рынков и преодоление стереотипов / Д. Грант [перевод с англ. Орешкиной А.М.]. М.: ООО «Группа ИТД», 2007.
19. Призрак качества. — <http://re-port.ru/articles/37366/>
20. Кормушкин А. Экстрим-маркетинг // Обзор цен. Продукты питания, 2007, № 15 (385).
21. Лазаренко А. Качество на СТО. Взгляд маркетолога. Часть 1 // Современный автосервис, 2006, № 6.
22. Соловьев А. Экстрим-маркетинг. Драйв, кураж и высшая математика / Александр Соловьев (составитель). СПб.: Питер, Коммерсантъ, 2007.
23. Боброва Е.А., Юлдашева О.У., Окольнішнікова І.Ю. Проблемы формирования и развития конкурентоспособного бренда в условиях экономики впечатлений // Вестник Удмуртского университета, 2011, Вып. 1.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

П 90 **Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание:** Сб. науч. трудов. Вып. XVIII/ Под научной ред. Л. А. Булочниковой. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2013. — 336 с.

ISBN 978-5-903893-63-8

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)
УДК330.35
УДК 340.1

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск XVIII

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 22.04.2013
Формат бумаги 60x90 $\frac{1}{16}$. Гарнитура «Newton7C, TextBookC»
Объем 48,93 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