



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской Академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

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

Москва
2009

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
У 68

Рецензент

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации
Н. И. Аристер

Редакционный совет:

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

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. — доктор экономических наук, доцент
Бараненко С.П. — доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. — доктор экономических наук, профессор
Гусов А.З. — доктор экономических наук, доцент
Евдокимова С.Ш. — кандидат социологических наук
Журавлев Г.Т. — доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Киселев В.В. — доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. — доктор экономических наук, с.н.с.
Маршак А.Л. — доктор философских наук, профессор

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В. С. Балабанов

Причины и механизмы развития современного
финансово-экономического кризиса 7

В. С. Балабанов, В. Р. Назиров

Глобальный финансовый кризис 2008—2009 годов:
причинно-следственные процессы,
современные тенденции и перспективы 15

С. К. Демченко, Т. Г. Саломатова

Проблемы управления структурными изменениями
в российской экономике 48

Н. В. Кириллова

Процессный подход — современная методология
в управлении 59

В. Г. Майшев, В. И. Соболев

Целевая направленность государственной корпорации
и критерии оценки ее деятельности 66

Д. А. Шенгеля

Причины и природа современного кризиса 75

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

И. А. Арёхина, А. М. Фролов

Корпоративная система управления рисками 89

М. В. Бабаева

Особенности ценообразования
на рынке сжиженного природного газа (СПГ) 100

Т. В. Воронченко

Использование современных методов анализа
в процессе управления денежными потоками 113

Р. Ф. Гарипов

Классификация деликтоспособности 129

© Коллектив авторов, 2009

ISBN 978-5-903893-20-1

© Российская Академия предпринимательства, 2009

А. С. Грузинов О стратегии обеспечения экономической безопасности банковской корпорации	139
О. С. Дубнова Современные тенденции и проблемы развития энергетического использования биомассы в мире	145
В. В. Киселев Инвестиционная политика банка и методы оценки ее эффективности. Управление банковскими рисками	157
О. О. Мелиахметова Информационное обеспечение бюджетирования	179
Д. В. Московский Повышение эффективности регулирования заработной платы при переходе к политике высокой оплаты труда	183
В. Р. Назиров Эволюция, цели и общие принципы ипотечного кредитования	191
М. А. Новикова Перспективы применения метода начислений в отчете об исполнении бюджета	211
Д. В. Огнев, А. С. Нечаев Существующая практика применения финансовой аренды в России	216
А. А. Полютов, А. Э. Жабенко Направления развития системы управления отраслевыми кластерами	227
А. М. Пронина, Г. Г. Кузнецова Информационно-бухгалтерское обеспечение системы операций внутри холдинга	238
А. М. Пронина, Е. Ю. Федотовская Методы оптимизации управленческих решений	245
А. Е. Романенко Особенности государственного регулирования устойчивости энергоснабжения потребителей в развитых странах	251
Д. А. Соловьёв Страхование от перерывов – неотъемлемая составляющая системы риск-менеджмента предприятия	265

В. П. Суйц, Е. Е. Гордеева Совершенствование управленческого учета затрат по видам деятельности	274
М. А. Трубникова Некоторые аспекты организации системы внутреннего контроля в финансовом учете	282
А. А. Штина Российская нефтяная отрасль сегодня и завтра: переход от наращивания добычи и экспорта нефти к приоритетному развитию ее переработки на отечественных нефтеперерабатывающих заводах	293
Л. В. Шукалович Динамические риски как объект исследования в структуре рисков страховой компании	302

Часть III. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Р. А. Абрамов Зарубежный опыт формирования диверсифицированной региональной экономики на основе инноваций	306
---	-----

Часть IV. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

А. Н. Клёцкин Функции инноваций в предпринимательской деятельности	318
Р. У. Ри Прогнозирование деятельности предприятия посредством бизнес-планирования	324

Часть V. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В. В. Дзюбан Молодежь и молодежная политика в условиях глобального кризиса	334
---	-----

А. В. Евтеев Управление конкурентоспособностью предприятия на основе развития человеческого капитала в условиях инновационной экономики	343
Е. Е. Ермакова Об образовании и рынке образовательных услуг	353
А. А. Ищенко Развитие экономической компетентности как интегративной составляющей акмеологической культуры профессионала	364
А.В. Моргунов Модель инновационной стратегии промышленного предприятия на основе развития человеческого потенциала	368
А.П. Балашов, А.В. Непомнящий Оценка организационной культуры	379
Е. В. Омельченко Роль государства в поддержке промышленного производства в кризисный период	388

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

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

Причины и механизмы развития современного финансово-экономического кризиса

Аннотация. В статье даны детальная характеристика, анализ и оценка современного финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, макрополитика, фиктивный капитал, конкурентоспособность экономики.

Кризисы и их цикличность — это существенные черты капиталистического способа производства, обусловленные фундаментальными законами рыночной экономики, так что доказывать их нет необходимости. Это факт исторический, который достаточно глубоко и обстоятельно изучен и описан в социально-экономической литературе, учебниках по политической экономии и экономикс.

Несмотря на это, нынешний кризис вызвал широкую дискуссию о его причинах, природе, механизме, формах проявления и мерах борьбы с его разрушительными последствиями. В научной литературе и СМИ существует большой разброс мнений и взглядов по этим принципиальным вопросам. Кто-то видит причину кризиса в дерегулировании экономики и финансовой сферы, кто-то в жадности и алчности, кто-то в спекулятивной лихорадке, охватившей все страны мира.

Представляется, что при выяснении причин и механизма развития современного финансово-экономического кризиса необходимо различать конъюнктурные и глубинные, ключевые факторы трансформации финансово-экономического бума в глубокий спад практически всех основных видов экономической деятельности и рынков.

В то время как конъюнктурные факторы выполняют роль непосредственного спускового механизма качественного изменения сложившейся модели экономики и финансов на определенном этапе ее

развития, глубинные факторы, выражают сущность современного финансово-экономического механизма, обусловленную фундаментальными законами капиталистического воспроизводства. В отличие от ситуационного характера конъюнктурных факторов, они являются системообразующими. Так что циклический характер развития частнопредпринимательской экономики, то есть регулярная смена фаз экономической динамики — объективная закономерность. Историческая практика показывает, что можно сократить продолжительность кризисов, минимизировать их разрушительные последствия, но полностью исключить их невозможно.

Что касается нынешнего кризиса, то, на наш взгляд, заслуживает внимания и поддержки точка зрения, согласно которой нынешний финансово-экономический кризис по своей природе и формам проявления является кризисом перенакопления финансового, а точнее ссудного (долгового) капитала, а главной его причиной, сложившаяся в последние 30–40 лет спекулятивная модель экономического роста, которая привела к обострению, а затем и к взрыву основополагающих макропропорций.

Концептуальной основой радикального экономического либерализма служит метафора Адама Смита «О невидимой руке рынка» и Закон Сэя, согласно которым предложение автоматически рождает спрос, так что рынок при любой конъюнктуре обеспечивает равновесие между ними, а, следовательно, сбалансированное развитие экономики. Поэтому всякое вмешательство государства в экономику противоречит природе рынка. Более того оно ведет к деформации рыночного механизма, что провоцирует возникновение безработицы и инфляции.

Эти идеи конца VIII–XIX веков, эпохи расцвета капитализма свободной конкуренции стали квинтэссенцией макрополитики США и других стран 80-ых годов XX века. Она включала следующие четыре основных направления¹:

1. Рост государственного вмешательства в экономику был приостановлен за счет замораживания и сокращения расходов на социальные программы и программы поддержания уровня жизни.
2. Произошло значительное сокращение масштабов государственного регулирования частного предпринимательства.
3. Сдерживание роста денежной массы.
4. Резкое сокращение ставки личного подоходного налога и налога на прибыль.

¹ Кэмбелл Р., Макконнелл, Стэнли М. Брю. Экономикс., М., 1992, с. 357.

Цель такой макрополитики — обеспечить равновесие экономики при естественном уровне безработицы. Таким образом, это уже совершенно другая модель экономического роста и занятости. Если классическая экономическая теория признавала главным условием рыночного равновесия действительно полную занятость ресурсов, то теперь под полной занятостью понимается занятость, определяемая естественной нормой безработицы. Очевидно, что это две совершенно разные модели экономического роста и занятости.

Следует отметить, что это важное, но не единственное последствие макрополитики, основанной на дерегулировании экономики и финансовой сферы. Другой не менее важный ее результат — стремительный рост спекулятивной функции рыночного механизма регулирования макропропорций. Дело в том, что спекуляция, то есть игра на разнице цен, органически присуща капиталистическому механизму, стимулирующего хозяйствующие субъекты к максимизации прибыли. А роль скоро прибыль — это разница между денежной выручкой и затратами, то цена — исключительно важный фактор, который влияет на ее величину. Ослабление государственного регулирования цен, особенно монополий и олигополий, создает реальную возможность максимизировать прибыль за счет роста цен.

Наконец, абсолютизация роли всемогущего свободного рынка привела к неоправданно резкому усилению рыночной власти финансового, особенно ссудного капитала как в национальных экономиках, так и в глобальном масштабе.

Результат такой трансформации — перепроизводство финансового капитала при дефиците капитальных вложений и производительного капитала, являющегося основным источником создания высокой добавленной стоимости. В то время как финансовый капитал, выступая посредником между функционирующими и денежным капиталом, выполняет всего лишь функцию ее перераспределения, используя при этом различные инновации, пирамиды и хищения.

Одной из главных финансовых инноваций последних 30-ти лет служит стремительное развитие секьюритизации активов, огромного многообразия производных финансовых инструментов, которые сыграли роковую роль в возникновении нынешнего кризиса.

Доминирующая роль финансового капитала в современном механизме капиталистического воспроизводства коренным образом изменила систему оценочных показателей экономической деятельности. Сегодня главным показателем эффективности корпоративного (акционерного) капитала служит рыночная капитализация, опреде-

ляемая количеством обращающихся акций на фондовом рынке и их ценой, которая находится в сильной зависимости от рыночной конъюнктуры.

Как известно, фондовый рынок является весьма специфической системой. Здесь спрос и предложение на ценные бумаги определяется не только и не столько эффективностью деятельности их эмитентов, сколько различными конъюнктурными факторами, которые создают благоприятную почву для спекуляции и различного рода махинаций. О том, как надуваются и лопаются пузыри на фондовых рынках хорошо известно. Высокие фондовые индексы, как правило, результат спекулятивного биржевого бума. Поэтому высокий уровень рыночной капитализации на самом деле дает искаженную информацию о реальной ситуации в той или иной сфере экономики, что так убедительно доказал нынешний кризис.

Следовательно, для того чтобы избежать подобных ситуаций в будущем, необходимо вернуться к базовым показателям эффективности экономики — производительности труда и качеству продукции и услуг. Вся система мотивации должна быть привязана к этим ключевым показателям, выражающим реальную экономию рабочего времени в производстве товаров и услуг.

Итак, нынешний кризис это, по сути, крушение крупнейшей финансовой пирамиды, которая в силу глобализации втянула в свою орбиту практически все страны мира. Кризис, как известно, начался в США во второй половине 2007 года с краха ипотечного рынка, который похоронил под своими ударами крупнейшие страховые и инвестиционные компании. В декабре было официально объявлено о вступлении американской экономики в фазу кризиса. На спасение финансовой системы и экономики администрация США выделила поистине огромные деньги.

По мнению многих американских и зарубежных аналитиков, такие масштабные финансовые вливания оказывают противоречивые влияния на социально-экономическую динамику. С одной стороны, они купировали кризис ликвидности, спасли ряд крупнейших финансовых институтов и корпораций, а с другой стороны, существенно увеличили количество денег в обращении, провоцируя тем самым девальвационные и инфляционные ожидания и стремительный рост госдолга, подымая тем самым статус доллара как главной мировой валюты.

Кризис, возникнув в США, превратился в глобальный, охватив практически все страны мира, в которых также сформировалась финансово-спекулятивная модель экономики. Россия — не исключение. Став

частью глобальной финансово-экономической системы, она не избежала и не могла избежать сильного влияния резкого ухудшения мировой конъюнктуры. Обвал мировых сырьевых, фондовых и ипотечных рынков лишили Россию относительно дешевых зарубежных кредитов и займов и высоких нефтегазовых доходов, что спровоцировало кризис ликвидности и внешнего долга корпораций и банков. Вслед за ними, один за другим рухнули фондовый, кредитный и валютный рынки. В результате финансово-банковская система России оказалась на грани полномасштабного краха. Для того, чтобы избежать ее коллапса, пришлось срочно оказывать серьезную финансовую помощь.

Накачка деньгами кредитной системы помогла избежать массового банкротства банков и паники среди населения, но она не смогла восстановить рынки. Так что финансовый кризис плавное перетек в реальную экономику. В конце 2008 года все основные социально-экономические индикаторы резко замедлили темпы роста, а в январе 2009 года положительная экономическая динамика сменилась на отрицательную. Первое полугодие текущего года оказалось провальным. По данным Росстата, за 6 месяцев 2009 года ВВП сократился по сравнению с прошлым годом на 10,4 %, промышленность — на 21,3%, инвестиции упали почти на 18%, объем добычи природного газа снизился на 20,8%².

Следует отметить, что Россия, по сравнению с развитыми странами и странами-партнерами БРИК, переживает более глубокий спад экономической активности, несмотря на то, что у нее к началу кризиса имелись солидные денежные и валютные накопления. Такой парадокс объясняется тем, что Россия упустила предоставленный ей благоприятной внешней конъюнктурой 2000-х годов уникальный шанс для научно-технологической модернизации и диверсификации экономики.

Сложившаяся у нас гипертрофированная экспортно-сырьевая модель экономического роста превратила Россию в сырьевой придаток мировой экономики. В 2007 году на внешний рынок, по данным Росстата, было отправлено более 60% сырой нефти и почти 50% нефтепродуктов, примерно 55% каменного угля, более 60% минеральных удобрений и необработанных лесоматериалов.

Анализ структуры совокупного спроса показывает, что на протяжении всех последних лет доля внешнего спроса (чистого экспорта) колебалась в пределах 12–13%, а в 2000 году достигала 20%. Представ-

² <http://www.gks.ru>

ляется, что это весьма высокий показатель, свидетельствующий о чрезвычайной зависимости российской экономики от непредсказуемой мировой конъюнктуры.

Высокие нефтегазовые цены и доходы, стимулирующие экспорт углеводородов, создавая некое финансовое благополучие, на самом деле оказали сильное негативное влияние на экономику. Они по существу стали главным тормозом диверсификации не только экспорта, но и экономики в целом, которая для России является задачей первостепенной важности.

По большому счету понятно, что каждая страна стремится максимально использовать благоприятную конъюнктуру мировых рынков. И все-таки главным состоит не только и не столько в увеличении объема продаж и нефтегазовых доходов, сколько в том, чтобы они максимально были бы использованы для улучшения структуры экономики, её научно-технологического обновления и повышения эффективности и конкурентоспособности.

В России проблема использования нефтегазовых доходов была и продолжает оставаться остро дискуссионной. За весь трансформационный период не было построено ни одного нефтеперерабатывающего завода, невзирая на астрономические цены на нефть. В «тучные» годы немалая часть средств бывшего Стабфонда уходила на покупку малоходных американских бумаг, которые оказались вдобавок и высоко рискованными. Теперь же, когда резко ухудшилась ситуация, государственные финансовые ресурсы, отложенные на черный день, расходуются на выплату внешних долгов финансовым и не финансовым институтам. До реальной же экономики, как отмечают многие аналитики, антикризисные деньги пока не дошли. Между тем, сегодня, как никогда решающую роль играет фактор времени. Говоря словами В.И. Ленина «промедление смерти подобно».

Глубина и сложность российского кризиса объясняется не только сырьевой специализацией экономики, но и низкой конкурентоспособностью отраслей обрабатывающей промышленности, слабостью финансово-банковской системы и отсутствием ясной и четкой макроэкономической антикризисной политики, выверенных и продуманных решений, объективной и системной оценки современного финансово-экономического кризиса, а также методов и путей преодоления глубоких структурных и социальных диспропорций.

Кризис — это не только макроэкономическая и социальная нестабильность, но и шанс перехода к новой модели развития, к высокому качеству роста. Выявив полную несостоятельность экспортно-сырье-

вой модели экономики и финансов, он существенно актуализировал проблему перехода от сырьевой экономики к инновационной. Причем решать её надо уже сейчас, не дожидаясь окончания кризиса. Между тем, государство и основная масса хозяйствующих субъектов в целях борьбы с кризисом существенно сократили инвестиционные расходы, что консервирует технологическую отсталость и неконкурентоспособность нашей экономики.

Представляется, что выход из этой патовой ситуации только один: государство должно создать жесткую, эффективную, прозрачную систему стимулирования роста капиталовложений и их рационального использования, которая бы принуждала предпринимателей и, в первую очередь корпорации интенсивно обновлять основной капитал и создавать конкурентоспособную продукцию.

Сегодня главный вопрос, который волнует правительство, предпринимателей, население, когда закончиться кризис. В научной литературе в СМИ имеется масса прогнозов и версий, которые, как правило, лишены научного обоснования. Даже такие солидные учреждения и организации как Минфин, Минэкономразвития, МВФ, ОЭСР, Мировой банк и другие постоянно пересматривают свои прогнозы и оценки.

Представляется, что считать прирост экономики от 0,1% до 1% окончанием кризиса, по меньшей мере, некорректно и несерьезно. Что касается России, то до тех пор, пока в полную силу не заработает кредитный механизм, ни о каком преодолении кризиса речи быть не может. Сегодня же все сегменты кредитного рынка находятся в депрессивном и крайне неопределенном состоянии.

Итак, российский кризис — результат сложной совокупности внешних и внутренних факторов, что придает ему особую сложность и остроту. В отличие от многих стран, где падение ВВП, внутреннего спроса сопровождается снижением цен, в России отрицательная экономическая динамика, рост безработицы происходят на фоне двухзначной инфляции. Стагфляционная модель кризиса в отличие от дефляционной является более сложной и социально опасной, так как меры стимулирования экономического роста и потребительского спроса оказывают противоречивое влияние на динамику безработицы и инфляции.

На протяжении всего постсоциалистического периода главной целью макроэкономической политики была и остается борьба с инфляцией, снижение её до однозначного показателя. Несмотря на проведение жесткой денежно-кредитной политики, повышения ставки

рефинансирования справиться с инфляцией не удалось. Сегодня ситуация с ростом цен усложнилась. Если начиная с 2004 г. они росли на фоне укрепления рубля, то сейчас главным источником повышения потребительских цен служит девальвация рубля. Между тем, вероятность выхода из кризиса без снижения инфляции практически ничтожна.

Несмотря на всю важность борьбы с инфляцией недооценивать стимулирование внутреннего спроса никак нельзя. Поэтому, как-бы не было сложно и трудно, приходится искать компромисс между ними. От решения этой задачи зависит выход из кризиса и будущее России.

В. С. Балабанов,
доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

В. Р. Назиров,
доктор экономических наук

Глобальный финансовый кризис 2008–2009 годов: причинно-следственные процессы, современные тенденции и перспективы

Аннотация. В статье представлен детальный анализ причинно-следственных процессов, тенденций и перспектив современного финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: экономический кризис, циклически характер развития экономики, индекс Доу-Джонс, либерализация экономики, рецессия, спад.

За последнее столетие мировая экономика прошла через ряд экономических кризисов мирного времени, среди которых наиболее значимыми были Великая депрессия 1929–1933 годов, а также финансовые кризисы и сопровождавшие их обвалы фондовых рынков 1987, 1997–1998, начала 2000-х годов. Мировой финансовый кризис 2008–2009 годов по своим масштабам и последствиям пока уступает лишь Великой депрессии. Именно поэтому в экономической литературе и среди экспертов он уже получил название «Великой рецессии».

Кризис был ожидаем. Цикличность развития и кризисы относительного перепроизводства рассматриваются как неоспоримый факт и как неизбежная форма развития рыночной, капиталистической, экономики. Великая депрессия 1929–1933 годов явилась, своего рода, вехой, обозначившей лишь начало нового межкризисного периода развития мировой экономики. Мир увидел, каких масштабов и глубины спада может достигать рыночная экономика. Последующее раз-

витие экономической мысли, антикризисная политика США и других ведущих капиталистических стран, были направлены на разработку, и даже законодательное закрепление, мер по предотвращению подобных кризисов в будущем.

Однако, как свидетельствует ход развития мировой истории, на уровне отдельного государства экономическая необходимость и хозяйственная обусловленность не только оказываются факторами относительными и крайне субъективными, но и вторичными по отношению к политической целесообразности. Для придания сиюминутным политическим решениям характера наукообразности и объективности, в разнообразии существующих экономических теорий всегда можно найти соответствующую «школу» и воспользоваться её понятийным аппаратом. Насколько решительно в 30-х годах в законодательство США вносились меры антикризисного регулирования, настолько же быстро они корректировались или удалялись в последние десятилетия как устаревшие и сдерживающие «творческие» рыночные силы.

То, что антикризисные меры регулирования денежно-кредитной системы и финансовых рынков США продержались достаточно долго, обусловлено, в том числе, затяжным характером последствий Великой депрессии 1929–1933 годов. Экономика страны вышла из депрессии лишь в результате второй мировой войны. США оказались единственной страной с не разрушенным войной экономическим потенциалом, единственной страной-кредитором, располагавшей основным золотым резервом. Фондовый рынок США восстановился после Великой депрессии только в 1954 году, т.е. спустя 25 лет после начала его обвала в 1929 году.

Кризисные ожидания в мировой экономике стали усиливаться с конца прошлого века. С одной стороны, это было связано с учатившейся периодичностью финансовых кризисов, обрушивавших мировые фондовые рынки: «черный понедельник» 19 октября 1987 года; азиатский кризис и российский дефолт 1997–1998 годов; лопнувший пузырь акций информационно-технологических компаний и обрушение финансовых рынков после террористической атаки на Нью-Йорк начала 2000-х годов. С другой стороны, приближение глобального финансового кризиса становилось всё более прогнозируемым по мере долларизации мировой экономики и международных финансовых потоков в сочетании с наращиванием внутреннего и внешнего долга США; хроническим дефицитом текущего баланса страны; невиданным ростом ликвидности рынка фиктивного капитала, непрерывно «усовершенствовавшегося» за счет внедрения всё более изощ-

ренных и всё менее понятных даже для специалистов, производных финансовых инструментов — деривативов, эмиссия которых осуществлялась как индивидуально, так и в пакетах, лотах, индексах, с присвоением, не всегда ясно как вычислявшихся, в основном высоких, рейтингов.

«Пузыри» фондового рынка США и то, как они лопались на протяжении последних двух десятков лет, хорошо видно на графике динамики промышленного индекса Доу Джонса — Dow Jones Industrial Average Index, \$INDU в 1928–2009 годах (рис. 1).

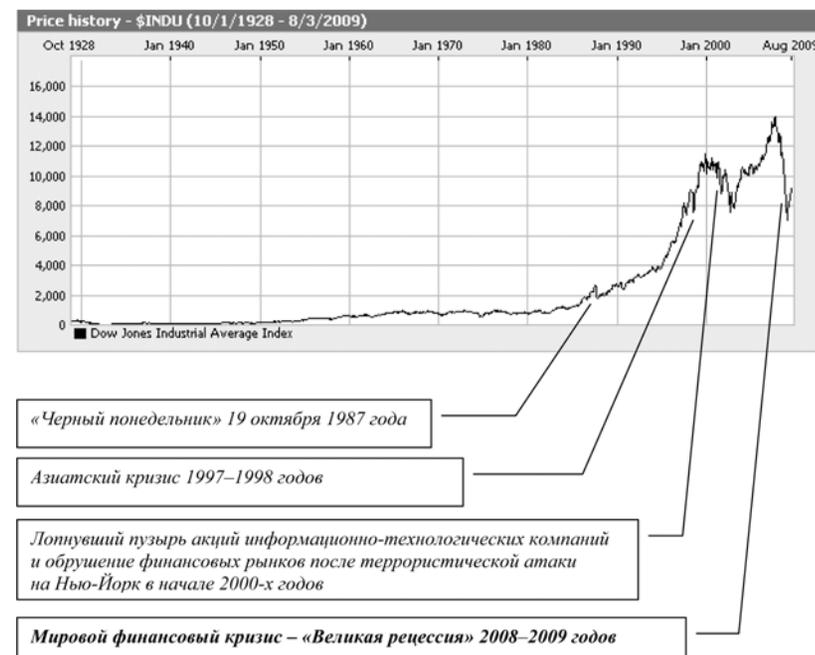


Рис. 1. Динамика Промышленного индекса Доу Джонса — Dow Jones Industrial Average Index (\$INDU) в 1928–2009 гг. ¹

Как видно из рисунка 1, на протяжении значительного отрезка времени, около шестидесяти лет, с конца 1920-х до середины 1980-х годов наблюдался относительно постепенный и плавный рост фондового рынка США. При этом следует заметить, что именно в эти годы

¹ <http://moneycentral.msn.com/home.asp>

совершались и промышленно осваивались революционные научные открытия, определившие уровень и качество современной жизни человечества: атомная энергетика, освоение космоса, гражданская авиация, телевидение и т.д.

Во второй половине 1980-х годов и особенно в 1990-е годы фондовый рынок США начинает стремительный рост больше похожий на надувание пузыря. О том, что это был действительно экономически не обоснованный рост фондового рынка, свидетельствуют его обвалы на протяжении 2000-х годов ² (рис. 2).



Рис. 2. Фактическая линия графика и гипотетический тренд Промышленного индекса Доу-Джонса в 1980-2009 годы, основанный на динамике предыдущих лет

Если следовать логике чисто технического анализа фондового рынка и мысленно, гипотетически, продолжить линию графика промышленного индекса Доу-Джонса после 1980-х годов, сохраняя постепенную тенденцию динамики предыдущих шестидесяти лет, то сегодня этот индекс должен был бы находиться примерно на уровне между 3000 и 4000, т.е. более чем в 2 раза ниже его значений августа-сентября 2009 года.

Хорошо просматривающееся на графике надувание пузыря рынка фиктивного капитала свидетельствует о серьезных изменениях в

экономической политике США, начиная со второй половины 1980-х годов. Суть этих изменений заключается в принятии курса стимулирования экономического роста за счет «долговой эмиссии», т.е. либерализации регулирования денежно-финансовой и кредитной системы с целью снять ограничения с основной деятельности банков — производства денег, осуществляемого за счет наращивания главного банковского актива — долгов населения и предприятий. Именно политические решения руководства США, начиная с эпохи «рейгономики» 80-х годов, по дерегулированию финансовых рынков и наращиванию внутреннего и внешнего долга создали условия для быстрого увеличения искусственного спроса, стимулировавшего экономический рост «в долг». Все это, в свою очередь, привело к стремительному росту в 90-е годы фондового рынка, вступившего в 2000-х годах в полосу обваловых «коррекций».

Анализ экономической политики США и тенденций развития мирового финансового рынка, начиная с середины 80-х годов, свидетельствует о том, что первопричина современного глобального кризиса — искусственное, экономически несбалансированное и поэтому, в сущности, не рыночное, а политически обусловленное и административно сверху осуществленные стимулирование и поддержка ликвидности финансовой системы США, главным образом, за счет неограниченного роста кредитов и рынка фиктивных, «бумажных», капиталов.

Фактически на протяжении 80–90-х годов политическим руководством США перед кредитно-банковской системой была поставлена задача достижения геополитической цели обеспечения мирового научно-технического и военно-промышленного лидерства любыми средствами привлечения денег в национальную экономику, в том числе путем эмиссии на мировых финансовых рынках «токсичных», в сущности фальшивых, финансовых инструментов.

При рассмотрении причинно-следственных процессов, приведших к современному мировому финансовому кризису, следует особо выделить ряд методов, инструментов и форм стимулирования ликвидности и платежеспособного спроса в США, привлечения денег в национальную экономику с мировых финансовых рынков.

Во-первых, США на протяжении нескольких десятков лет *использовали привилегию статуса доллара как международной резервной валюты*. Использование национальной валюты в качестве средства международных расчетов и резервной валюты дает стране-эмитенту возможность получать своеобразный эмиссионный налог за счет пе-

² <http://moneycentral.msn.com/home.asp>

чатания и распространения бумажных денег и одновременно кредитовать свою экономику, расплачиваясь бумажными кредитными деньгами, принимаемыми по всему миру.

Исторически еще в 1930-е годы, возглавив борьбу с последствиями Великой депрессии 1929–1933 годов, Франклин Д. Рузвельт достиг соглашения между государством и крупным бизнесом по разделу доходов и поддержке курса доллара. Была поставлена задача вытеснения долларом английского фунта стерлингов, являвшегося в то время основной мировой валютой.

На первом этапе были осуществлены мероприятия по укреплению статуса доллара как единственной формы денег в национальной экономике США. Для этого из оборота были изъяты пользовавшиеся в те годы спросом золотые монеты, слитки и другие золотые изделия. Президент Рузвельт своим указом, под угрозой ареста, обязал всех граждан США и хозяйствующие организации сдать в Федеральный резервный банк все накопления в виде золотых монет, слитков и золотых сертификатов. С оплатой 22,6 долл. за 1 тройскую унцию = 31,1035 грамм. Когда все было собрано, цена золота была поднята до 35 долл. за 1 тройскую унцию, но и это только при покупке иностранцами. Граждане США в подобных сделках участвовать не могли.

Таким образом, в первый же год своего правления президент Ф. Рузвельт поднял и законодательно закрепил авторитет бумажного доллара. Значительную роль в дальнейшем укреплении роли доллара как мировой валюты и в выходе США из депрессии сыграла Вторая мировая война. Так, только по ленд-лизу США за поставки вооружения, продовольствия и других товаров получили 48 млрд. долл. Золотые резервы США в 1949 г. достигли 75% официальных золотых резервов капиталистического мира.

Уже в 1943 г., в самый разгар Второй мировой войны, экономика США становится одной из сильнейших в мире. В 1944 г. в пригороде Вашингтона Бреттон Вудсе организуется встреча союзников по переустройству мира и утверждается новая мировая финансовая система, где доллар становится основной мировой валютой межгосударственных расчетов, с полным обеспечением золотом по курсу \$35 за унцию. После того, как, по требованию президента Франции генерала де Голля, США вынуждены были обменять 1,5 млрд. бумажных долларов на золото, президент США Никсон в 1971 г. объявил об отмене золотого обеспечения доллара.

И после этого доллар продолжал оставаться основной валютой в международных денежных расчетах. В результате мирового кризиса 2008-

2009 годов, наступила критическая ситуация, подорвавшая авторитет доллара и ослабившая его функции как мировой валюты. Несмотря на то, что США по-прежнему обладают самой сильной экономикой в мире, гарантировать стабильность доллара они уже вряд ли смогут в той же степени, как это было раньше. В том числе и из-за огромного государственного долга США, достигшего более 15 трлн. долл.

Во-вторых, *снижение и сохранение низкой процентной ставки* по кредитам на протяжении многих лет, предшествующих кризису, позволило реальной экономике получить практически неограниченные возможности для разработки и внедрения высоких технологий и ускорения научно-технического прогресса во всех отраслях материального производства и в различных сферах общественной жизни. Любые инновационные идеи могли сравнительно легко получить доступ к финансированию для их практической реализации как на уровне крупных, так и малых предприятий. Крупнейшие американские корпорации, благодаря практически неограниченному доступу к денежным ресурсам, превратились в своеобразные финансовые институты, инвестирующие и скупающие по всему миру идеи, специалистов и мелкие конкурирующие компании. Это, в свою очередь, повышало инвестиционную привлекательность американских компаний, позволяло им увеличивать рыночную капитализацию и привлекать новые кредиты.

Низкие процентные ставки способствовали развитию ипотечно-кредитования и росту цен на недвижимость, облегчали доступ ко всем формам потребительского кредитования. Денежно-кредитная политика низкой процентной ставки является одним из основных инструментов поддержания ликвидности финансовой системы и стимулирования роста национальной экономики. Побочным негативным эффектом такой политики, как показала практика, стало наращивание долгов населения по замкнутому кругу: «дешевый ипотечный кредит — рост цен на недвижимость — рефинансирование и получение дополнительного ипотечного кредита — рост потребительского спроса — рост экономики и появление новых покупателей на рынке недвижимости — дешевый ипотечный кредит — рост цен на недвижимость — и т.д.». Теоретически, длительное сохранении искусственно заниженной процентной ставки стало своеобразной опосредованной формой государственного субсидирования жилья, искажая объективные процессы рыночного ценообразования.

Именно в 80-е годы население США и других промышленно развитых стран, под влиянием либерализации денежно-кредитной политики, стали сокращать свои сбережения, увеличивая расходы и пе-

реходя к жизни в долг. В период с 1946 г. по 1980 г. население США откладывало в долгосрочные накопления 8-10% своего располагаемого дохода. Однако благодаря увеличению цен на недвижимость, росту инвестиционного, «фиктивного», капитала населения на фондовом рынке, доступности дешевого кредита, домохозяйства США стали наращивать потребление в долг, стимулируя рост не только национальной, но и мировой экономики. В среднем, потребительские расходы населения США в 1993–2007 гг. увеличивались ежегодно на 3,4%. Если в 1980 г. расходы населения на потребление и покупку жилья составляли 67% ВВП США, то к 2007 г. эти расходы выросли до 75% ВВП. Одновременно, уровень сбережений домохозяйств по отношению к располагаемым доходам в 1980–2007 гг. упал с 10% практически до нуля, а уровень долгов домохозяйств по отношению к располагаемым доходам вырос за тот же период с 67% до 132%³.

В-третьих, *дерегулирование и либерализация финансовой и кредитно-банковской системы* позволило банкам, другим кредитным и инвестиционным институтам идти на максимальные риски. При этом следует учитывать, что вся система получения дохода и мотивации сотрудников банковских и финансово-инвестиционных институтов основана на размере портфеля активов и уровне его рискованности: размеры зарплат, комиссий и премий тем выше, чем крупнее и рискованнее портфель активов в управлении. Таким образом, либерализация деятельности финансовых институтов дала им легальную возможность решить технически несложную задачу привлечения на мировых рынках денежных средств путем глобального обобществления и перераспределения кредитных и инвестиционных рисков при одновременной концентрации и монополизации доходов относительно узким и ограниченным кругом юридических и физических лиц.

В значительной степени либерализации подверглось ипотечное кредитование в США. Администрация Билла Клинтона обжаловала Закон 1977 года об общественном реинвестировании (1977 Community Reinvestment Act), что облегчило институциональным кредиторам предоставление ипотечных кредитов людям с низкими и крайне низкими доходами и безработным. В 1999 г. Билл Клинтон отменил закон Гласс-Стигалла, предусматривавший полное разделение деятельности коммерческих банков, принимавших депозиты, и инвестиционных банков, осуществлявших рискованные инвестиции. Все эти меры

привели к быстрому росту недоброкачественных, «не-первоклассных», так называемых «sub-prime» ипотечных кредитов в США. Если в 1999 г. недоброкачественные кредиты составляли лишь 5% от общего объема ипотечного кредитования, то к 2008 г. их удельный вес достигал уже 30%. Дополнительным фактором, облегчавшим получение недоброкачественных ипотечных кредитов, было широкое использование не фиксированных, а колеблющихся процентных ставок, длительное время находящихся на низком уровне, благодаря проводимой денежной политике.

Либерализация ипотечного кредитования привела к тому, что соотношение размера кредита к цене недвижимости (Loan-To-Value Ratio, LTV) могла достигать, при желании заёмщика, 100% и даже 105%. Иными словами, от заёмщика при оформлении им ипотечного кредита не только не требовался никакой первоначальный взнос из его собственных денег в покупку недвижимости, но, напротив, заёмщик мог получить дополнительный кредит в размере 5% от цены приобретаемой недвижимости. Кредитор в подобных случаях компенсировал свои риски более высокими процентами по ипотечному кредиту, а также исходил из того, что рост цен на недвижимость будет происходить всегда.

Возможность списание с налогов выплат процентов; принцип выдачи ипотечного кредита заёмщику не в зависимости от его дохода, а на основании рыночной цены недвижимости; стопроцентное, и даже выше, кредитование покупки жилья; секьюритизация рынка ипотечного кредита — все это максимально облегчало получение ипотечных кредитов и способствовало необоснованному росту цен на недвижимость в США.

В-четвертых, определяющим методом привлечения дополнительных, в том числе, в значительной степени, внешних, денежных средств в национальную экономику США стало *внедрение новых искусственно структурированных производных финансовых инструментов, деривативов*, на рынке фиктивного капитала. Процесс секьюритизации, обусловивший появление производных финансовых инструментов, начал активно развиваться и формализовываться на мировых финансовых рынках в 80-е годы. В принципе, деривативы, такие, например, как фьючерсы, могут играть важную роль в финансировании реальной экономики, ускоряя получение денег производителем реального товара за счет покупки и перепродажи соответствующего контракта спекулянтами на фондовом рынке. Одним из негативных последствий этого становится значительное колебание цен на реальный товар. По оценкам экспертов, например, на реальные поставки нефти прихо-

³ «The Economist», 23 июля 2009 г.

дится лишь около 15% от заключаемого в мире объема сделок, т.е. все остальные сделки относятся лишь к перепродаже фьючерсных контрактов на поставку нефти в определенные сроки в будущем. Этим во многом объясняются значительные возможности спекулянтов влиять на движение мировых цен на нефть.

Либерализация государственного регулирования финансовых рынков привела к усложнению и искусственному созданию новых структурированных деривативов. Крупными глобальными банками была разработана новая схема привлечения денежных средств на мировых рынках — «структурированное финансирование». В широком смысле структурированное финансирование представляет собой перераспределение кредитных и инвестиционных рисков от принципиального держателя первичных, базовых, активов к многочисленным инвесторам на мировом финансовом рынке путем создания специального юридического лица, становящегося владельцем этих активов. Так как первичные активы, например ипотечные и прочие виды кредитов, невозможно перепродать индивидуально потенциальным инвесторам, то вновь созданное юридическое лицо, «компания специального назначения», структурирует, т.е. смешивает и «предпродажно упаковывает» эти разной степени рискованности базовые активы в некий вторичный, производный, совокупный актив. В результате, компания специального назначения выпускает для перепродажи на финансовом рынке уже собственные долговые ценные бумаги — облигации, «транши», обеспеченные структурированными вторичными, производными, активами. В свою очередь, однажды структурированные облигации юридического лица специального назначения могут приобретаться институциональным инвестором для последующей реструктуризации и повторной упаковки уже в третичные производные активы с целью создания и эмиссии новых, «третьего поколения», долговых ценных бумаг, обеспеченных третичными деривативами.

Упрощенная схема эмиссии вторичных и третичных структурированных финансовых деривативов, показана на рисунке 3⁴.

В зависимости от того или иного базового актива на мировые финансовые рынки были эмитированы, в том числе такие структурированные деривативы, как Ценные бумаги обеспеченные активами

(Asset-backed securities, ABS); Ценные бумаги обеспеченные ипотечными кредитами (Mortgage-backed securities, MBS); Косвенно обеспеченные ипотечные обязательства (Collateralized mortgage obligations, CMO); Косвенно обеспеченные долговые обязательства (Collateralized debt obligations, CDO); Обязательства по косвенно обеспеченным облигациям (Collateralized bond obligations, CBO); Косвенно обеспеченные заёмные обязательства (Collateralized loan obligations, CLO); Обязательства косвенно обеспеченных фондов (Collateralized Fund Obligations, CFOs); Свопы кредитного дефолта (Credit Default Swaps, CDS) и другие.



Рис. 3. Схема эмиссии вторичных и третичных структурированных финансовых деривативов

Вторичные, третичные и прочие производные структурированные финансовые деривативы стали основными инструментами стремительного роста привлеченных денежных средств путем глобального обобществления и перераспределения кредитных и инвестиционных рисков. Как уже ранее отмечалось, происходящая на мировых финансовых рынках глобализация рисков сопровождалась концентрацией и монополизацией доходов.

Например, по данным агентства CBS News, годовой доход страховой компании AIG от продажи Свопов кредитного дефолта (Credit Default Swaps, CDS) на финансовых рынках возрос в 1999-2005 годах с 737 млн. долл. до 3 млрд. долл. При этом средняя годовая зарплата сотрудников отдела, осуществлявшего эмиссию свопов, составляла

⁴ См. также: Часть IV в Кн.: Финансовый кризис в России и в мире / Под ред. Е.Т. Гайдара — М.: Проспект, 2009 г., с. 80–92

более 1 млн. долл., а руководитель подразделения Дж. Кассано заработал за 7 лет, предшествовавших принудительной отправке на пенсию, более 280 млн. долл. Когда начался финансовый кризис, крупнейшая в мире страховая компания AIG оказалась не способна выплачивать миллиардные обязательства по ранее эмитированным свопам и была фактически национализирована правительством США.

Бурный рост рынка структурированных деривативов осуществлялся при поддержке и под покровительством Федеральной резервной системы (ФРС) США во главе с Аланом Гринспеном. Оправдывая либерализацию рынка деривативов, глава ФРС в 2003 г. заявил в сенате, что деривативы оказались необычайно полезными инструментами перевода риска с тех, кому не следовало бы брать его на себя, на тех, кто хочет и способен рискнуть. В результате такой поддержки объем рынка продолжал бурный рост и увеличился в 2002–2007 годах со 100 трлн. долл. до 500 трлн. долл.

Следует отметить, что некоторые крупные и известные инвесторы относились критически к деривативам. Так, Дж. Сорос заявлял, что избегает инвестиций в деривативы, потому что по-настоящему их не понимает, а Уоррен Баффет прямо характеризовал деривативы как «финансовое оружие массового поражения»⁵.

Учитывая ту роль, которую сыграли структурированные деривативы в мировом кризисе 2008–2009 годов, можно с определенностью заявить, что этот кризис, по сути, стал крушением крупнейшей финансовой пирамиды, занявшей особое место в мировой экономической истории.

В-пятых, новым источником притока финансовых средств в экономику США стало *вовлечение в долларовую зону стран Восточной Европы и Евразии после распада СССР*. Вследствие экономической нестабильности в этих странах в период проведения рыночных экономических реформ, доллар выступал в качестве наиболее надежных денег, выполнял функцию и средства платежа, и средства накопления. В результате появившегося нового источника массового спроса на доллары, США в 1990-е годы начали получать дополнительный эмиссионный налог за счет долларизации стран Восточной Европы и Евразии. По оценкам экспертов, ежегодный эмиссионный доход США в 90-е годы составлял около 10 млрд. долл. только за счет печатания долларов для обслуживания валютного рынка бывшего СССР.

⁵ «Twenty-five people at the heart of the meltdown ...», Julia Finch; «The Guardian», 26 января 2009 г.

Таблица 1

Вклады (депозиты), кредиты и прочие привлеченные кредитными организациями средства (на начало года; в %)⁶



Как показывают данные таблицы 1, структура депозитов, кредитов и прочих привлеченных кредитными организациями средств свидетельствует об устойчивом сохранении относительно высокого уровня долларизации денежно-финансовой системы России. Долгое время этот уровень оставался близким к 50% и лишь в середине 2000-х годов начал незначительно снижаться под влиянием экономического роста и укрепления курса рубля. Учитывая, что Россия испытывает существенные негативные последствия кризиса, вряд ли стоит ожидать значительных изменений в уровне долларизации российской экономики. Об этом свидетельствует и рост доли валютных вкладов в структуре привлеченных кредитными организациями средств в кризисные 2008–2009 годы с 33,79% до 43,39%. Сохраняющийся спрос на доллары говорит о том, что США будут продолжать получать из России доход от эмиссии долларов для обслуживания российской денежно-финансовой системы.

Включение в долларовую зону России, стран Восточной Европы и Евразии, а также сочетание либерализации валютного регулирования с неустойчивостью экономического развития в период перехода к рыночной экономике способствовало значительному оттоку капиталов из этих стран.

⁶ Российский статистический ежегодник. Стат.сб./ Госкомстат России. – М., 2001, с. 539; Россия в цифрах 2009. Крат.стат.сб./ Росстат- М., 2009, с. 383

Таблица 2

Инвестиции поступившие из США и инвестиции российских организаций в экономику США (млн. долл. США)⁷

			в том числе		
	Всего	в % к общему итогу (все страны)	прямые инвестиции	портфельные инвестиции	прочие инвестиции
2004 г.					
Поступило	1 850	4,6	419	44	1 387
Направлено	10 330	30,6	275	-	10 055
Чистый приток инвестиций	- 8 480		144	44	- 8 668
2005 г.					
Поступило	1 554	2,9	380	3	1 171
Направлено	13 345	42,9	115	-	13 230
Чистый приток инвестиций	- 11 791		265	3	- 12 059
2006 г.					
Поступило	1 640	3,0	393	107	1 140
Направлено	18 241	35,1	192	-	18 049
Чистый приток инвестиций	- 16 601		201	107	- 16 909
2007 г.					
Поступило	2 839	2,3	277	689	1 873
Направлено	22 796	30,5	550	-	22 246
Чистый приток инвестиций	- 19 957		- 273	689	- 20 373

Статистические данные, приведенные в таблице 2, о соотношении инвестиций, поступивших в Россию из США, и инвестиций российских организаций в экономику США, свидетельствуют о том, что в 2004–2007 годах, например, наблюдался чистый отток капитала из России в США. Причем чистый отток постоянно нарастал и увеличился за указанный период более чем в два раза. Одновременно следует отметить, что удельный вес США в общем притоке иностранных инвестиций в 2000-е годы оставался на незначительном уровне (2,3% в 2007 г.), в то время как доля США в общем объеме инвестиций российских организаций в экономику зарубежных стран в 2004–2007 годах устойчиво превышала 30%.

В-шестых, следует особо отметить роль *экономической дипломатии США* среди методов поддержки ликвидности национального финансового рынка, устойчивости кредитной системы и обеспечения притока денежных ресурсов в экономику. США выступили основным идеологом, разработчиком и поборником концепции глобализации на принципах либерализации и снижения роли национальных государств в международных торгово-экономических,

валютно-финансовых и кредитных отношениях. Фактически же США, исходя из неоспоримости своего доминирующего положения в мире, проводили государственную внешнюю политику поддержки глобализации интересов своих транснациональных корпораций, в том числе транснациональных банков и финансовых институтов.

В этом плане, основными задачами, небезуспешно решаемыми, экономической дипломатией США на протяжении многих предшествующих лет, были, в том числе: либерализация международной торговли и расширение сбыта американских товаров; открытие странами рынков финансовых услуг и снятие ограничений на деятельность американских банков и финансовых институтов за рубежом; либерализация странами валютного регулирования для обеспечения свободного трансграничного движения капиталов; расширение долларовой зоны; проведение многосторонних консультаций и проведение коллективных согласованных мер западными странами по поддержанию курса доллара для обеспечения стабильности международных расчетов в мировой торговле; использование международных финансовых организаций и двусторонних контактов для поддержания доллара как основной резервной валюты и сдерживания использования золота как альтернативы доллару в структуре золотовалютных запасов центральных банков.

Иными словами, мировой финансовый кризис, в значительной степени, явился и результатом проводившейся не только внутренней экономической политики, но и внешнеэкономической дипломатии США. В связи с этим, представляет интерес признание снижения доминирующей роли США авторами доклада Национального разведывательного совета США «Мир после кризиса. Глобальные тенденции — 2025: меняющийся мир». В докладе, в частности, отмечаются негативные последствия «частного финансового инжиниринга», принесшего на мировой рынок беспрецедентную степень риска и нестабильность. Признается, что США более шестидесяти лет пользовались привилегиями статуса доллара как международной резервной валюты «и, возможно, так к ним привыкли, что перестали замечать». На основании материалов доклада можно сделать вывод о снижении эффективности экономической дипломатии США, продвигающей в мире принципы нерегулируемого рынка. В результате финансового кризиса, роль государства в экономике становится привлекательнее во всем мире. Успешным примером использования принципов государственного капитализма в экономике являются Южная Корея, Тайвань и Сингапур. Однако, по мнению авторов Доклада, влияние России и особенно Ки-

⁷ Финансы России 2008, Росстат: М., 2008, с.368, 379

тая, вставших на этот путь, имеет больший потенциал, учитывая их вес в международных отношениях. Значительное повышение роли государства в самих США и других промышленно развитых странах в результате мирового финансового кризиса может лишь ещё больше усилить недоверие к нерегулируемому рынку и склонить «поднимающиеся страны» к усилению государственного контроля⁸.

Последствия мирового финансового кризиса. Нынешний кризис начался в США как ипотечный кризис, за год, с августа 2007 по август 2008 г., превратившийся в глубокий мировой финансовый кризис. По оценке, Азиатского банка развития, в ходе мирового кризиса в 2008 г. финансовые рынки валют, акций и облигаций потеряли около 50 трлн. долл. Из них 9,6 трлн. долл. составили потери на рынках развивающихся стран Азии.⁹

Мировой кризис привел к глобальному спаду производства и оказания услуг. Многие виды производства стали останавливаться. Уменьшились физические объемы мирового производства.

В результате кризиса практически во всех промышленно развитых странах был отмечен рост безработицы и снижение объемов валового внутреннего продукта. Соответствующие данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приведены в Таблицах 3 и 4.

Таблица 3

Уровень безработицы в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в % к рабочей силе¹⁰

	2006	2007	2008	2009		
				март	июнь	Июль
ОЭСР – Всего	6,2	5,7	6,1	7,9	8,5	8,5
G-7	5,8	5,4	5,9	7,6	8,2	8,2
Европейский Союз	8,2	7,1	7,0	8,5	8,9	9,0
Еврозона	8,3	7,5	7,6	9,0	9,4	9,5
США*	4,6	4,6	5,8	8,5	9,5	9,4
Канада**	6,3	6,0	6,1	8,0	8,6	8,6
Япония	4,1	3,9	4,0	4,8	5,4	5,7

* США: 9,7% в августе 2009 г.

** Канада: 8,7% в августе 2009 г.

⁸ Мир после кризиса. Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир. Доклад Национального разведывательного совета США. – М.: Издательство «Европа», 2009; с. 38–39, 42

⁹ The Globe and Mail, March 09, 2009

¹⁰ OECD Harmonised Unemployment Rates. News Release. Paris, 14 September 2009. p. 2

Таблица 4

Динамика ВВП в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в % к соответствующему кварталу предыдущего года¹¹

	2008				2009	
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	1 квартал	2 квартал
ОЭСР – Всего	2,4	1,7	0,5	-2,1	-4,7	-4,6
Европейский Союз	2,4	1,7	0,7	-1,6	-4,7	-4,8
Еврозона	2,2	1,5	0,5	-1,7	-4,9	-4,7
G-7:	1,9	1,3	0,0	-2,3	-4,7	-4,6
Канада	1,7	0,7	0,3	-1,0	-2,1	...*
Франция	1,9	1,0	0,1	-1,6	-3,4	-2,6
Германия	2,9	2,0	0,8	-1,8	-6,7	-5,9
Италия	0,4	-0,3	-1,3	-3,0	-6,0	-6,0
Япония	1,5	0,6	-0,3	-4,5	-8,3	-6,5
Великобритания	2,5	1,8	0,5	-1,8	-4,9	-5,6
США	2,0	1,6	0,0	-1,9	-3,3	-3,9

* Официальные данные отсутствуют.

Как видно из Таблицы 3, в странах G-7, особенно в США, наблюдается существенный рост уровня безработицы. Если сравнить уровни снижения ВВП в странах G-7, то наибольший спад отмечается в Японии, Италии, Германии и Великобритании (таблица 4).

В США резко упал платежеспособный спрос, основанный на потреблении в долг. Уровень годового объема розничных продаж в США до середины 2008 г. составлял около 340 млрд. долл. Годовой объем розничных продаж за период с июля 2008 г. по июль 2009 г. резко снизился до 300 млрд. долл., или почти на 12%.

Располагаемые американскими потребителями активы обесценились более чем на 13 трлн. долл. В условиях неустойчивости банковской системы, разорения десятков мелких, средних и крупных банков сократились возможности получения новых кредитов. Американские потребители резко перешли к экономии. В США началась глубокая рецессия. К середине 2009 г. уровень сбережений американских потребителей повысился и составил более 5% дохода после уплаты налогов, что, однако, по-прежнему значительно ниже среднего показателя за послевоенные годы¹².

Основные экономические показатели современного положения России приведены в таблице 5. По некоторым основным показателям соотношения I полугодие 2008 г. к I полугодию 2007 г. / I полугодие 2009 г. к I полугодию 2008 г. выглядят следующим образом: валовой внутренний продукт: рост в 2008 г. +7,4% / спад в 2009 г. –10,4%;

¹¹ OECD Quarterly National Accounts. News Release. Paris, 19 August 2009.

¹² «The Economist», Jul 23rd 2009.

промышленное производство: рост в 2008 г. +5,4% / спад в 2009 г. – 14,2%; внешнеторговый оборот: рост в 2008 г. +48,4% / спад в 2009 г. – 44,1%; инвестиции в основной капитал: рост в 2008 г. +18,2% / спад в 2009 г. – 18,8%; инфляция: 14% в 2008 г. / 12,9% в 2009 г.; численность официально зарегистрированных безработных: снижение в 2008 г. – 10,5% / рост в 2009 г. +44,0%.

По оценкам экспертов, из-за кризиса в России к лету 2009 г. было заморожено около 80% строек. Резко снизился спрос на жилье. В первом полугодии 2009 г. общий объем строительно-монтажных работ сократился на 20% до 1,5 триллиона рублей. Это привело к спаду в промышленности строительных материалов до 40%. Около 70–80% частных строительных компаний в России оказались на грани банкротства.

Обвал производства наблюдался в металлургии. Падение производства стали у «Северсталь. Российская сталь» в декабре 2008 г. составило 50%. Весной 2009 г. производство стали возросло, но осталось на уровне 70% от докризисного уровня товарной отгрузки¹³.

По данным «Банковского навигатора» – «Траста», убыток российской банковской системы в январе–мае 2009 г. составил 16 млрд. руб. При этом только в мае 2009 г. убытки российских банков увеличились на 9 млрд. руб. Из 20 крупнейших российских банков убыточными к 1 июня 2009 г. оказались 8 банков¹⁴.

Таблица 5

Основные показатели социально-экономического положения России (Январь-Июль 2009 г.)¹⁵

	Июль 2009 г.	В % к		Январь-июль 2009 г. в % к январю-июлю 2008 г.	Июль 2008 г. в % к		Январь-июль 2008 г. в % к январю-июлю 2007 г.
		июлю 2008 г.	июню 2009 г.		июлю 2007 г.	июню 2008 г.	
Валовой внутренний продукт				89,6 ¹⁾			108,0 ²⁾
Индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности ³⁾		90,4	112,2	87,3	104,8	108,8	107,4
Индекс промышленного производства ^{4), 5)}		89,2	104,7	85,8	103,2	103,3	105,4
Продукция сельского хозяйства, млрд. рублей	249,3	98,7	132,0	100,3	111,1	134,0	107,8
Грузооборот транспорта, млрд. т-км	377,8	90,7	109,5	83,7	101,7	101,8	103,7
Объем услуг связи, млрд. рублей	105,2	96,0	99,9	103,2	118,6	103,0	114,1
Оборот розничной торговли, млрд. рублей	1207,5	91,8	101,9	96,2	115,5	103,8	115,9
Объем платных услуг населению, млрд. рублей	379,1	92,1	99,3	96,3	106,5	102,8	106,3

¹³ «Время», 11 июня 2009 г., №101, с.8

¹⁴ «Ведомости», 26 июня 2009 г. с. Б03

¹⁵ Доклад «Социально-экономическое положение России. Январь-Июль 2009 года». Госкомстат Росси. 2009 г., с. 7

Продолжение таблицы

Внешнеторговый оборот, млрд. долларов США ⁶⁾	40,0 ⁷⁾	57,7 ⁸⁾	109,3 ⁹⁾	55,9 ¹⁰⁾	152,7 ⁸⁾	103,4 ⁹⁾	148,4 ¹⁰⁾
в том числе: экспорт товаров	24,5	55,9	107,9	53,2	163,3	103,0	152,4
импорт товаров	15,5	60,7	111,6	60,7	137,4	104,3	142,0
Инвестиции в основной капитал, млрд. рублей	621,7 ¹¹⁾	81,1 ¹¹⁾	93,2 ¹¹⁾	81,2 ¹¹⁾	110,7	91,2	118,2
Индекс потребительских цен		112,0	100,6	112,9	114,7	100,5	114,0
Индекс цен производителей промышленных товаров ⁴⁾		87,7	101,8	92,9	133,7	105,4	127,7
Реальные располагаемые денежные доходы ¹²⁾		94,6	97,0	99,1	105,9	101,4	106,9
Общая численность безработных, млн. человек	6,3 ¹¹⁾	144,9 ¹¹⁾	100,0 ¹¹⁾	143,0 ¹¹⁾	100,4	103,0	96,0
Численность официально зарегистрированных безработных, млн. человек	2,1	163,0	100,2	144,0	89,4	98,9	89,5

- 1) I полугодие 2009 г. в % к I полугодию 2008 года. (предварительная оценка)
- 2) I полугодие 2008 г. в % к I полугодию 2007 года.
- 3) Исчисляется на основе данных об изменении физического объема производства продукции сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, строительства, транспорта, розничной и оптовой торговли.
- 4) По видам деятельности "Добыча полезных ископаемых", "Обрабатывающие производства", "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды".
- 5) С учетом поправки на неформальную деятельность.
- 6) Данные рассчитаны Банком России в соответствии с методологией платежного баланса в ценах франко-граница страны-экспортера (ФОБ).
- 7) Данные за июль 2009 года.
- 8) Июнь 2009 г. и июль 2008 г. в % к соответствующему месяцу предыдущего года, в фактически действовавших ценах.
- 9) Июнь 2009 г. и июль 2008 г. в % к предыдущему месяцу, в фактически действовавших ценах.
- 10) I полугодие 2009 г. и I полугодие 2008 г. в % к соответствующему периоду предыдущего года, в фактически действовавших ценах.
- 11) Оценка.
- 12) За июль 2009 г. предварительные данные.

Динамика экспорта (рис. 4) и импорта оваров во внешней торговле России с сезонной корректировкой представлена на рис. 4 и 5, соответственно.

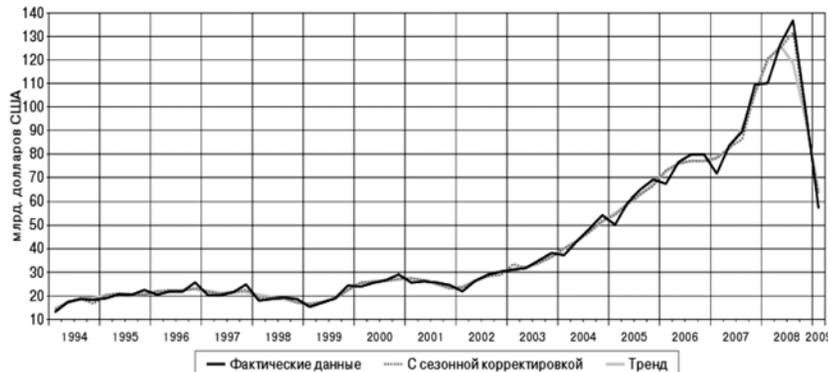


Рис 4. Динамика экспорта товаров во внешней торговле России с сезонной корректировкой с I квартала 1994 г. по I квартал 2009 г.¹⁶

¹⁶ Вестник Банка России 13 августа 2009 года, № 48–49 (1139-1140), Приложение 1.1.

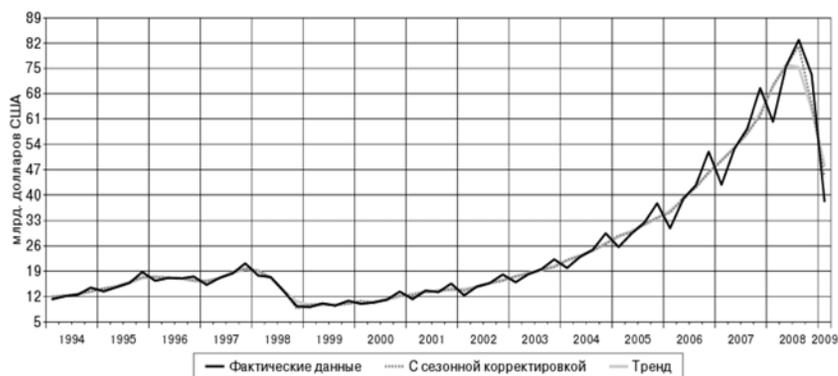


Рис 5. Динамика импорта товаров во внешней торговле России с сезонной корректировкой с I квартала 1994 г. по I квартал 2009 г.¹⁷

Финансово-экономический кризис 2008–2009 годов явился кризисом процесса глобализации. Поэтому его негативные последствия в значительной степени проявились в странах, ориентированных на внешнего потребителя, на экспорт. В таких странах доходы от экспорта сырья, например Россия, или машин и оборудования составляет значительный удельный вес в ВВП. В России, Южной Корее, Тайване, Сингапуре падение экспорта измерялось двухзначными цифрами.

Рис. 4 и рис. 5 иллюстрирует драматическое падение экспорта и импорта товаров во внешней торговле России в 2009 г. Если в июле 2008 г. рост экспорта и импорта товаров по сравнению с июлем 2007 г. составил, соответственно, 52,4% и 42,0%, то в июле 2009 г. экспорт товаров по сравнению с июлем 2008 г. снизился на 46,8%, а импорт — на 39,3%.

Сложившаяся гипертрофированная экспортно-сырьевая модель экономики России представляет для страны одну из наиболее серьезных проблем. Во второй половине 2000-х годов на долю минерального сырья (нефть, газ и прочие полезные ископаемые) приходилось почти 70% объемов экспорта; на металлы — около 17%; доля же машин, оборудования, транспортных средств, продукции химической промышленности составляла около 6%. В 2007 г. на внешний рынок было отправлено более 60% сырой нефти и почти 50% нефтепродуктов, примерно 55% каменного угля, более 60% минеральных удобрений и необработанных лесоматериалов.

¹⁷ Вестник Банка России 13 августа 2009 года, № 48–49 (1139–1140), Приложение 1.1.

Чрезвычайные программы финансовой стабилизации. Для предотвращения всеобъемлющего процесса банкротства финансовых институтов и перехода начавшейся рецессии в глубокую экономическую депрессию правительства приступили к прямому государственному субсидированию крупнейших частных банков, страховых и других кредитно-финансовых корпораций.

В США на цели бюджетного субсидирования денежно-финансовой и кредитной системы правительством в 2008–2009 годах была выделена беспрецедентная сумма около 787 млрд. долл. Для освоения этой суммы и контроля за её использованием, в октябре 2008 г. в США была разработана и начала осуществляться, так называемая, Программа оздоровления проблемных активов (Troubled Asset Relief Program, TARP). В соответствии с программой TARP, государство стало напрямую выкупать активы у крупнейших проблемных американских банков и финансовых институтов, предоставлять им кредиты и гарантии по кредитам. Весной 2009 г. правительство США широко анонсировало и осуществило оценку финансовой ситуации в крупнейших банках (bank stress tests), показавшую, что банки выживают, несмотря на сохраняющиеся проблемы.

Эта прямая финансовая помощь и психологическая поддержка ослабили напряженность и недоверие на рынке кредитов и ценных бумаг; остановили спираль падения рыночной ценности активов, отзывы кредитов, снятие вкладов со счетов; способствовали рекапитализации крупнейших структурообразующих финансово-кредитных институтов и фактически спасли их от банкротства. Фондовые рынки, начиная с марта 2009 г. стали расти. При этом рост рынка ценных бумаг осуществлялся за счет активности в основном крупных институциональных инвесторов, получивших прямой доступ к государственной финансовой поддержке и воспользовавшихся ей, в том числе, для приобретения по низким ценам акций, как своих, так и других корпораций.

Программы финансовой стабилизации становятся дополнительной нагрузкой на бюджет и еще больше увеличивают государственный долг США. По предварительным оценкам, в 2009 г. дефицит бюджета США ожидался на уровне 13%¹⁸.

Для привлечения частных капиталов к реализации мероприятий по финансовой стабилизации, правительство США объявило 23 марта 2009 г. о переходе к государственно-частному партнерству в выкупе активов в соответствии с Программой оздоровления проблемных ак-

¹⁸ «The Economist» 23 июля 2009 г.

тивов (TARP). Партнерство предполагало выкуп проблемных активов управляющими инвестиционными и страховыми частными компаниями при поддержке со стороны государства, в том числе, в таких формах, как совместное инвестирование, получение дешевых целевых госкредитов от Федеральной резервной системы и гарантий от Федеральной корпорации страхования депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC). На каждый инвестированный 1 частный доллар государство взяло на себя обязательство ответить и выделить из средств налогоплательщиков 1 инвестиционный доллар и до 12 долларов косвенной финансовой поддержки. При этом частные инвесторы, покупая проблемные активы, а фактически чужие долги, могут выйти из сделки, если операция становится убыточной. Кроме того, дополнительно используемые частными инвесторами на эти цели государственные кредиты выделяются как невозвратные. Иными словами, в случае, если сделка становится убыточной, инвесторы теряют только свои вложения и не отвечают по привлеченным госкредитам. Используя государственно-частное партнерство правительство США планировало направить на выкуп проблемных активов до 1 трлн. долл., используя лишь 75–100 млрд. из средств программы TARP¹⁹.

В Европейском Союзе с октября 2008 г. до середины июля 2009 г. объем пакета различных мер и схем, направленных на рекапитализацию банков и возобновление кредитования, составил 2,9 трлн. евро, и еще 313 млрд. евро прямого финансирования компаний, оказавшихся в критической ситуации. Общий объем господдержки, одобренный Еврокомиссией, превысил 3,2 трлн. евро и достиг 31% ВВП Евросоюза. Из одобренных средств непосредственно до банков дошло 33% в рамках гарантийных схем и 55% в рамках мер по рекапитализации. Сумма государственной поддержки для европейских банков зависит от различной ситуации, сложившейся в странах ЕС. Например, в Ирландии господдержка банковского сектора составила 232% ВВП, а в ряде стран Южной и Восточной Европы национальные правительства сочли нецелесообразным помогать местным банкам, поскольку банковские системы полностью контролируются иностранными транснациональными банками, способными в той или иной степени самостоятельно привлечь дополнительные средства для рекапитализации. Так, в Эстонии и Литве скандинавские и немецкие банки контролируют до 90% местных банков²⁰.

¹⁹ «The Economist» 26 марта 2009 г.

²⁰ «РБК daily», 13 августа 2009 г.

Правительство России со второй половины 2008 г. и в 2009 г. осуществило ряд мер по смягчению последствий кризиса и стабилизации финансово-экономической системы, в том числе: повышение страховой суммы по вкладам граждан в банках до 700 тыс. руб.; выделение средств на санацию проблемных финансовых учреждений и пополнение банковских капиталов через субординированные кредиты; предотвращение неуправляемой девальвации рубля и осуществление плавного снижения курса национальной валюты²¹.

Поддержка банков в восстановлении ликвидности способствовало сохранению сбережений населения и не допустило замораживания расчетов между предприятиями. С целью снижения фискальной нагрузки были уменьшены экспортные пошлины, позволившие нефтяным компаниям сохранить рентабельность добычи; увеличена амортизационная премия с 10% до 30%; уменьшен налог на прибыль с 24 до 20%; введен менее обременительный порядок НДС, не «вперед», а по факту; предоставлено субъектам Федерации право устанавливать дифференцированную ставку налога на малый бизнес с 15% до 5%.

В государственном бюджете на 2009 год были запланированы доходы в объеме 6,7 трлн. руб. и расходы на уровне 9,7 трлн. руб. Дефицит должен был составить 3 трлн. руб., или 7,4% от ВВП. В реальности, по оценке правительства, он будет больше, с учетом, так называемых, квазифискальных мер, в основном Центрального банка, — около 8%. К осени 2009 г. Минфин России ожидал дефицит бюджета по итогам 2009 года уже на уровне 9,4% ВВП.

Таблица 6

Динамика международных резервов России с 2001 г. по I квартал 2009 г.; млн. долларов США²²

	Международные резервы	Резервные активы в иностранной валюте	Монетарное золото	Специальные права заимствования (СДР)	Резервная позиция в МВФ	Другие резервные активы ¹
1.01.2001	27 972	24 263	3 708	1	1	
1.01.2002	36 622	32 538	4 080	3	1	
1.01.2003	47 793	44 051	3 739	1	2	
1.01.2004	76 938	63 134	3 763	1	2	10 038

²¹ «Выступление В.В.Путина в Государственной Думе с отчетом Правительства РФ о результатах его деятельности за 2008 год. 6 апреля 2009 г.»; «Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. 19 июня 2009 года». Сайт председателя Правительства Российской Федерации В.В.Путина: <http://premier.gov.ru/>

²² Вестник Банка России 13 августа 2009 года, № 48-49 (1139-1140)

Продолжение таблицы

1.01.2005	124 541	103 742	3 732	1	3	17 063
1.01.2006	182 240	137 003	6 349	6	196	38 687
1.01.2007	303 732	214 748	8 164	7	283	80 529
1.01.2008	478 762	387 041	12 012	1	374	79 335
1.04.2008	512 584	407 754	13 694	1	389	90 745
1.07.2008	568 966	460 297	13 785	1	387	94 496
1.10.2008	556 813	403 013	13 974	1	369	139 457
1.01.2009	427 080	406 205	14 533	1	1 051	5 289
1.04.2009	383 889	333 558	15 743	2	1 187	33 398

Начиная с 2004 года международные резервы публикуются в новой структуре с выделением данных по операциям обратных РЕПО, ранее включавшихся в графу «Резервные активы в иностранной валюте».

Начиная с 1 января 2006 года монетарное золото оценивается по текущим котировкам Банка России. До этого использовалась фиксированная цена в 300 долларов США за одну тройскую унцию.

Начиная с 1 января 2008 года:

- при расчете международных резервов используются рыночные котировки долговых ценных бумаг иностранных эмитентов; ранее ценные бумаги рассчитывались по амортизированной стоимости, т.е. стоимости приобретения с учетом начисленных процентных доходов;
- в состав валютных резервов включаются активы Банка России, размещенные в банках-нерезидентах, в уставном капитале которых имеется значительное долевое участие российских банков.

На реализацию антикризисных мер было предусмотрено направить 1 трлн. 400 млрд. руб. С учетом снижения налогов, средств Центрального банка, Фонда национального благосостояния, других источников, объем господдержки кредитно-банковской системы и стимулирования экономики составил 3 трлн. руб. Расходы федерального бюджета по разделу «Национальная экономика» в 2009 г. увеличивались, по сравнению с 2008 г., на 70% до 1 трлн. 733 млрд. руб. На государственные гарантии по кредитам, дополнительную капитализацию компаний и поддержку экспорта направлялось 500 млрд. руб.

Ассигнования на развитие транспортной инфраструктуры составили 560 млрд. руб., что на более чем 100 млрд. руб. больше чем в 2008 г. Если в 2008 г. за счет бюджета, средств Фонда ЖКХ, Агентства по ипотечному кредитованию на стимулирование строительства и другие жилищные программы было израсходовано 249 млрд. руб., то в 2009 г. на эти цели было запланировано направить рекордную сумму в 440 млрд. руб., т.е. почти в два раза больше. По оценке Правительства России, на тот момент эта сумма была эквивалентна стоимости одной трети всего жилищного рынка в стране.

Чрезвычайные меры правительства по стабилизации денежно-финансовой системы и экономической ситуации в стране привели к значительным расходам и сокращению международных валютных резервов. Данные Таблицы 6 показывают, что с июля 2008 г. по апрель 2009 г. международные резервы России сократились более чем на 185 млрд. долл.

Перспективы стабилизации мировой финансовой системы. Мировой кризис 2008–2009 годов, как и Великая депрессия 1930-х годов, является классическим циклическим и структурным кризисом перепроизводства, спровоцированного искусственным стимулированием ликвидности и потребительского спроса «в долг». Кризис вновь концептуально подтвердил, что государство в любой экономике играет не только законодательно-регулирующую роль и берет на себя решение социальных вопросов, но также выступает антикризисным управляющим, основным инвестором и гарантом на финансовых и кредитных рынках. Кризис продемонстрировал, что сами по себе инструменты рыночного финансирования и управления не могут обеспечить долгосрочное сбалансированное развитие экономики без участия государства.

В настоящее время можно выделить формирование двух подходов к разработке долгосрочных антикризисных программ.

Первый подход условно можно охарактеризовать фразой «Все мы в одной лодке». Подобный подход предполагает сохранение базовых принципов либеральной денежно-финансовой, кредитной и валютной политики, продолжение ориентации на экономику США как на локомотив мировой экономики, кредитование возобновления экономического роста в США путем покупки американских государственных облигаций и использования американского доллара как резервной валюты. В этом плане действия руководства США, пытающегося восстановить потребительский спрос и ликвидность финансовых рынков путем беспрецедентной эмиссии новых кредитных денег, принципиально не отличается от политики, приведшей к мировому кризису. Разница заключается лишь в смене источников финансирования. Если раньше это были долговые деривативы, продававшиеся по всему миру, то теперь это бюджет США, т.е. деньги американских налогоплательщиков. Выбранная США экономическая политика преодоления последствий кризиса не обосновательно подвергается кризису со стороны экспертов и некоторых политиков в странах ЕС.

Второй подход к разработке долгосрочных антикризисных программ сформулировала канцлер ФРГ А. Меркель: «Мы должны вер-

нуться к независимой и разумной монетарной политике, иначе через 10 лет мы вновь вернемся туда, где мы находимся сейчас»²³.

Сами США признают, что в будущем, продолжая превосходить все остальные страны по военно-промышленному потенциалу, они уже вряд ли смогут сохранить роль локомотива мировой экономики. Доллар будет продолжать терять свои позиции и станет лишь одной из валют, а на мировой арене всё более активную роль будут играть, так называемые, страны БРИК: Бразилия, Россия, Индия и Китай²⁴.

В настоящее время одним из наиболее актуальных и обсуждаемых вопросов является сроки окончательного выхода из кризиса. В связи с этим следует различать формальный и реальный выход из кризиса, а также учитывать, что, выходя из очередного циклического кризиса, капиталистическая рыночная экономика вступает лишь в очередной межкризисный период развития.

Как известно, формально и условно считается, что экономика страны находится в рецессии, если наблюдается спад ВВП в течение двух кварталов подряд, т.е. непрерывно в течение полугодия. В связи с этим, легко официально объявить о выходе из рецессии в случае начала даже незначительного положительного роста при любом малом значении более нуля.

В сентябре 2009 г. руководство Федеральной резервной системы заявило о вероятном выходе экономики США из рецессии. Однако глубина и масштабы мирового кризиса 2008–2009 годов не позволяют уверенно заявлять о реальном и необратимом в краткосрочной перспективе выходе из кризиса. Ситуация продолжает оставаться неустойчивой.

Если говорить о реальном выходе из кризиса, то следует определиться с точкой измерения для относительно объективного сопоставления до- и после-кризисного экономического роста. Для США и ориентированных на американский потребительский спрос стран в ближайшем будущем не просматривается возвращение к таким же благоприятным условиям и стимулам, какие существовали в годы, предшествующие мировому кризису.

Более того, процесс уменьшения долговой составляющей в потребительском спросе (*deleveraging process*) в США в период кризиса толь-

ко начался и продлится еще неопределенное время. Как уже ранее отмечалось, в 1980–2007 годах уровень долгов домохозяйств по отношению к располагаемым доходам вырос с 67% до 132%. Если принять 1980 год за условно «нормальный», с точки зрения уровня задолженности домохозяйств, для производства ВВП, то получается, что в 2007 г. производство ВВП ориентировалось уже на «ненормальный» потребительский спрос, искусственно завышенный за счет роста, почти в 2 раза, уровня долгов домохозяйств. В результате мирового кризиса, не только в США, но и в других странах начался процесс снижения степени долговой зависимости и увеличения уровня сбережений. Соответственно, если в США уровень долговой составляющей в потребительском спросе начнет сокращаться и вернется к «нормальному» для 1980-х годов значениям, то это может вызвать спад производства ВВП на 30–40% и более процентов, что превзойдет Великую депрессию. По уточненным данным, в годы Великой депрессии 1929–1933 годов ВВП США сократился на 26.7%²⁵.

Избранный руководством США и стран ЕС путь беспрецедентной эмиссии новых кредитных денег, безусловно, стабилизирует экономическую ситуацию на финансовых и кредитных рынках, но одновременно и приближает повторение аналогичного мирового кризиса.

Финансово-экономические кризисы — это не проявление природной стихии. Они являются результатом деятельности людей, проведения определенной экономической политики, ставящей конкретные цели и решающей определённые задачи по сбалансированию интересов различных социальных групп и слоев общества. Поэтому прогнозировать время реального выхода из кризиса — это, во многом, предугадывать решения и действия, а также их последствия, политических лидеров, способных повлиять на развитие экономической ситуации на уровне стран, регионов и мировой экономики. Это достаточно сложный вопрос и требует дополнительного анализа и исследования.

Вероятнее всего, реальный выход из кризиса будет провозглашен после относительно длительного роста экономики США и промышленно развитых стран, увеличения объемов мировой торговли. Однако насколько скоро это произойдет, ответить сейчас еще довольно сложно.

Следует отметить, что, несмотря на все негативные последствия кризиса, США решали конкретные задачи в ходе проводившейся в

²³ «The Globe and Mail», 4 июня 2009 г.

²⁴ Мир после кризиса. Глобальные тенденции — 2025: меняющийся мир. Доклад Национального разведывательного совета США. — М.: Издательство «Европа», 2009.

²⁵ «The Economist», 6 августа 2009 г.

последние десятилетия экономической политики поддержания любыми средствами, главным образом в долг, ликвидности внутреннего кредитного рынка и платежеспособного спроса.

Путем наращивания внутреннего и внешнего долга, за счет использования статуса доллара как международной резервной валюты, США добились решения таких стратегических и геополитических целей, как: обеспечение лидерства в научно-технических разработках, использовании высоких технологий, модернизация военно-промышленного комплекса и создание самого мощного в мире военного потенциала; распад СССР и социалистического блока, финансирование рыночных либеральных реформ и активное участие в процессах приватизации в странах Восточной Европы и Евразии; поддержка иммиграции в США научно-технической интеллигенции и квалифицированных кадров; усиление контроля над сырьевыми районами Персидского залива и каспийского региона в результате оккупации Ирака и Афганистана; укрепление в массовой психологии имиджа США как наиболее надежной экономики и локомотива мирового прогресса, сохранение интереса к американскому доллару как к мировой резервной валюте и, тем самым, продолжение кредитования американской экономики другими странами.

Анализ причинно-следственных процессов кризиса 2008–2009 годов показал, что для США он стал кризисом излишней ликвидности, приведшей к излишним инвестициям и относительному переизобилию, сопровождавшемуся ускоренным развитием научно-технического прогресса и внедрением высоких технологий.

Необходимость долгосрочной антикризисной программы устойчивого роста в России. Совсем иная картина наблюдается в России. Здесь последствия мирового кризиса накладываются на негативные процессы, заложенные еще на рубеже 1980–90-х годов. Начиная с тех лет, Россия последовательно теряла рынки сбыта для своей промышленности в результате переориентации стран Восточной Европы на интеграцию в ЕС, а в дальнейшем в результате распада СССР.

Рыночные реформы фактически оказались чисто политическими мерами и свелись лишь к закреплению новых институтов политической власти, разделу государственной собственности, перераспределению и переформированию денежных потоков. Проводившиеся реформы лишь условно можно назвать экономическими, так как, безусловно, они касались экономики. Однако проводившиеся в 1990-е годы политические реформы не решали принципиальных проблем национальной экономики, а тем более цели обеспечения устойчиво-

го экономического роста на основе модернизации научно-технического потенциала, развития наукоемких высокотехнологических отраслей национальной промышленности. Политические рыночные реформы привели не к притоку, а к массовому оттоку капиталов из России, выезду из страны научно-технической интеллигенции и квалифицированных кадров.

Последствия мирового финансового кризиса 2008–2009 годов стали для России продолжением последствий кризиса, из которого страна все так и не может выйти с начала 1990-х годов, — кризиса недофинансирования капитальных вложений, старения и износа основных фондов, падения эффективности государственного контроля на фоне коррупции рыночных механизмов хозяйственной деятельности, приводящих к техногенным катастрофам подобным трагической аварии на Саяно-Шушенской ГЭС (рис. 6).



Рис. 6. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал в 1992–2003 годах (1990=100)²⁶

Приведенные на рисунках 6 и 7 статистические данные показывают, что инвестиции в основной капитал в России в 1998 г. составили лишь 21% от уровня 1990 г. Иными словами, за годы рыночных политических реформ в 1991–1998 годах физический объем инвестиций в основной капитал сократился почти в 5 раз. Лишь после дефолта и обвала курса рубля в 1998 г. инвестиции в национальную экономику

²⁶ Россия в цифрах 2004, Госкомстат Росси. М., 2004, с. 356.

стали увеличиваться за счет переориентации на внутренне производство. В 2000-е годы, вплоть до предкризисного 2007 года, рост инвестиций в экономику России заметно ускорился. В 2008 г. прирост объема инвестиций в основной капитал достиг 210% к уровню 1995 г. Однако следует учесть, что в 1995 г. инвестиции составили только 31% от уровня 1990 г. (График 4). Таким образом, в 2008 г. объема инвестиций в основной капитал фактически смог достичь лишь отметки в 65,1% от уровня инвестиций 1990 г.



Рис. 7. Динамика объема инвестиций в основной капитал в 2003–2008 годах²⁷

Недофинансирование инвестиций в основной капитал неизбежно привело к повышению степени износа основных фондов в экономике России. Из Таблицы 7 видно, что в 1990–2000 годах степень износа основных фондов в промышленности выросла с 46,4% до 51,3%, а по сравнению с 1970 г. она увеличилась практически в 2 раза.

В 2004–2007 годах ситуация несколько стабилизировалась. Благодаря притоку в экономику нефтедолларов, часть из них направлялась на обновление основных фондов. В результате, степень износа основных фондов и удельный вес полностью изношенных основных фондов начали незначительно сокращаться (Таблица 8). Однако прин-

ципально картина не изменилась. Степень износа основных фондов в промышленности, в том числе в производстве и распределение электроэнергии, газа и воды (52,7% в 2007 г.), остается на аварийном уровне, что обуславливает сохранение высокой степени вероятности техногенных катастроф.

Таблица 7

Степень износа основных фондов основного вида деятельности по отраслям промышленности* в 1970–2000 годах (на конец года; в %) ²⁸

	1970	1980	1990	1995	2000
Вся промышленность	25,7	36,2	46,4	48,5	51,3
Электроэнергетика	23,2	31,6	40,6	45,7	51,6
Топливная	34,7	43,4	46,7	51,2	50,2
Черная металлургия	25,8	38,0	50,1	46,9	53,5
Цветная металлургия	29,9	37,8	46,9	47,5	44,5
Химическая и нефтехимическая промышленность	22,1	35,8	56,3	57,6	60,2
Машиностроение и металлообработка	25,3	34,4	47,5	47,4	55,3
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	29,3	38,5	48,3	50,2	48,7
Промышленность строительных материалов	24,7	34,5	42,1	46,5	53,7
Легкая	25,1	32,8	40,2	47,7	54,2
Пищевая	25,7	38,9	40,7	42,8	38,3

* По крупным и средним предприятиям.

Для России реальный выход из кризиса возможен при пересмотре принципов экономической политики, не приведшей к созданию инновационной научно-технической базы устойчивого экономического роста, а лишь усилившей сырьевую ориентацию экономики и превращение страны в сырьевой придаток не только промышленно развитых стран, но теперь и Китая.

Кризис — это не только экономические и социальные проблемы, но и шанс перехода к оптимальной экономической модели развития, к новому качеству роста. Критическая, напряженная ситуация, сложившаяся в России, отражает не только сырьевую специализацию экономики, но и отсутствие целостной и системной оценки современно-

²⁷ Россия в цифрах 2009, Госкомстат Росси. М., 2009, с. 435.

²⁸ Российский статистический ежегодник, 2001. Стат.сб. / Госкомстат России, М., 2001, с. 349.

Таблица 8

Степень износа основных фондов по видам экономической деятельности в 2003-2007 годах²⁹

	2003	2004	2005	2006	2007
Добыча полезных ископаемых					
Степень износа основных фондов на конец года, %	-	54,8	53,3	53,3	53,4
Удельный вес полностью изношенных основных фондов, в % от общего объема основных фондов *	22,6	22,6	21,9	21,5	20,9
Обрабатывающие производства					
Степень износа основных фондов на конец года, %	-	47,8	47,1	46,8	46,1
Удельный вес полностью изношенных основных фондов, в % от общего объема основных фондов *	20,7	19,8	17,0	15,3	13,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды					
Степень износа основных фондов на конец года, %	-	55,6	52,2	51,4	52,7
Удельный вес полностью изношенных основных фондов, в % от общего объема основных фондов *	18,8	17,6	15,3	13,4	14,9

* По крупным и средним коммерческим организациям.

го финансово-экономического кризиса, а также ясной и четкой макроэкономической политики, выверенных и продуманных решений и методов преодоления глубоких структурных и социальных диспропорций.

К сожалению, проводимые в России антикризисные меры ориентированы пока на поддержку и воспроизводство ситуации, способствовавшей обострению кризиса.

Высокие нефтегазовые цены и доходы, стимулирующие экспорт углеводородов, создавая некое финансовое благополучие, на самом деле оказали сильное негативное влияние на Российскую экономику. Они, по существу, стали главным тормозом диверсификации не только экспорта, но и экономики в целом.

Объективно, каждая страна стремится максимально использовать благоприятную конъюнктуру мировых рынков. Однако при этом, главное состоит не только и не столько в увеличении объема продаж и наращивании нефтегазовых доходов, сколько в том, чтобы они максимально использовались для улучшения структуры экономики, ее на-

учно-технологического обновления, повышения эффективности и конкурентоспособности.

В России проблема использования нефтегазовых доходов была и продолжает оставаться нерешенной. За весь период реформ в России не построили ни одного нефтеперерабатывающего завода, несмотря на астрономические цены на нефть. Сегодня, в условиях мирового кризиса, можно достаточно определенно сказать, что Россия в свое время упустила шанс использования нефтегазовых доходов для радикальной диверсификации экономики, перехода на инновационный путь развития. В сравнительно благоприятное время немалая часть средств бывшего Стабфонда уходила на покупку малопродуктивных американской бумагой, т.е. на кредитование инновационного развития американской экономики. Теперь же, когда ситуация резко ухудшилась, государственные финансовые ресурсы расходуются на выплату внешних долгов коммерческих финансовых и нефинансовых институтов. Реальная же экономика, как отмечают многие аналитики, пока финансируется «по остаточному принципу».

России нужна не только разработка, но политическая воля и эффективный механизм осуществления концептуально новой долгосрочной антикризисной программы устойчивого роста. Уже много и на разных уровнях в России говорится о необходимости диверсификации экономики, структурных реформ, модернизации производства, о важности стимулирования инвестиционной активности, поддержки отечественных производителей, совершенствования инфраструктуры. В настоящее время всё активнее формируется курс на обеспечение инновационного роста экономики.

²⁹ Российский статистический ежегодник, 2001. Стат.сб. / Госкомстат России, М., 2001, с. 286.

С. К. Демченко,
канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Красноярский государственный
торгово-экономический институт»

Т. Г. Саломатова,
старший преподаватель, ГОУ ВПО «Красноярский государственный
торгово-экономический институт»

Проблемы управления структурными изменениями в российской экономике

Аннотация. В статье отмечается важность участия государства в реализации структурных изменений, затрагивающих основы процесса воспроизводства и всего хозяйственного уклада. Для оценки состояния экономики, отвечающей высокому качеству экономического роста, необходима выработка критериев, обеспечивающих достойные для большинства населения страны условия жизни и развития личности, устойчивость социально-экономической ситуации. Важными элементами механизма оценки является мониторинг, прогнозирование динамики факторов, определяющих состояние экономики, и социальный аудит.

Ключевые слова: качество экономического роста, управление, структурные изменения, социальный аудит, человеческий капитал

В российских научных кругах, в правительственных, краевых и муниципальных программах социально-экономического развития постоянно подчеркивается важнейшая задача краткосрочного и долгосрочного развития экономики России — структурная перестройка, значение которой не меньше, чем высокие темпы экономического роста. В ходе проведенных реформ в стране сформировались неэффективные хозяйственные пропорции, на исправление которых потребуются значительные ресурсы, время и четко определенная политика государства. Участие последнего в реализации структурных изменений, затрагивающих основы процесса воспроизводства и всего хозяйственного уклада, чрезвычайно важно.

Особенностью структурных изменений современного периода является высокий темп трансформаций. Управление структурными изменениями — задача государства на разных этапах развития экономики, для их осуществления нужна политическая воля и инициатива.

Каждый уровень экономического развития той или иной страны связан с определенными проблемами, которые усложняются, становятся более запутанными и неоднозначными по мере его возрастания. Для осуществления программных структурных изменений в экономической системе необходим целенаправленно сформированный макроэкономический механизм, который способствовал бы данному процессу и стимулировал положительную макроэкономическую динамику. Основными звеньями в этом механизме выступают сферы потребления и накопления. Экономическая система современной России испытывает потребность в качественных структурных изменениях в ключевых сферах — потреблении и накоплении, которые могли бы обеспечить столь необходимый ей динамизм. Важна правильная работа хозяйственного механизма не только на различных уровнях (глобальном, национальном, региональном, локальном), но и в различных сферах (производственной, финансовой, инвестиционной и т. д.).

Актуальным аспектом проблемы является вопрос о роли государственного регулирования экономики в свете осуществления прогрессивных структурных изменений в экономической системе. В настоящее время в стране происходит радикальный пересмотр многих вопросов, связанных с ролью государства, поскольку именно от эффективности государственной власти во многом зависит состояние экономики, перспективы развития и положение страны в мировом сообществе. В современных условиях наблюдается процесс возвращения государства в приоритетные отрасли экономики, где создаются госкорпорации как специфическая организационная форма государственного контроля за промышленным производством.

Решение существующих экономических и социальных проблем невозможно без укрепления и создания эффективного государства. Мировой опыт, как и опыт нашей страны, доказывает необходимость создания эффективного государства, поскольку нерешительность власти и слабость государства сводят на нет экономические и другие реформы, приводят к перехвату государственных функций частными корпорациями и финансово-промышленными группами, к забвению общественных и национальных интересов.

Поэтому необходимо определение и разграничение тех сфер, которые полностью подконтрольны государству, за деятельность кото-

рых оно несет полную ответственность перед обществом, и тех сфер, участие в управлении которыми со стороны государства ограничено, и в деятельность которых государство не должно вторгаться.

Суть государственного регулирования в экономике, с одной стороны, защита национальных и общественных интересов, с другой — поддержка и защита частной инициативы, конкуренции, всех форм собственности и предпринимательской деятельности. Экономическое развитие любой страны в современных условиях должно базироваться на инновациях, человеческом капитале, высоких технологиях, свободном предпринимательстве.

Наиболее трагичное последствие экономических реформ в России — тенденция деградации производительных сил и грабительское потребительское отношение к ресурсному потенциалу страны. В России отрасли, нуждающиеся в модернизации, испытывают острый дефицит ресурсов, в то время как в финансовом и нефтегазовом секторах наблюдается их переизбыток. Капиталовложения в высокие технологии и модернизацию машиностроения связаны с большим риском и длительным сроком окупаемости проектов. Гораздо более выгодны вложения в нефтяной сектор и финансовый рынок. В результате происходит перенакопление финансового капитала в сверхприбыльных секторах экономики, и создаются условия для строительства финансовых пирамид вместо пропорционального развития всего народного хозяйства. Разрыв между финансовым и реальным капиталом увеличивается. Финансы превратились в самостоятельную компоненту в экономике, в то время как должны быть подчинены производственной деятельности, и обслуживать ее.

Необходимо отметить, что качество экономического роста является одним из главных факторов, оказывающих влияние на экономический рост, потому что большое значение имеет и то, каким образом достигается рост. Можно сказать, что качественные параметры развития экономики России все еще не соответствовала потребностям большинства населения страны. И России менее всего сейчас следовало бы делать акцент на темпах, ибо по природе своей это темпы отстало.

Государственное регулирование экономики должно быть направлено на сбалансированные изменения народнохозяйственных пропорций и рост эффективности воспроизводства, достижение поставленных целей социально-экономической, инновационной и экологической политики в конкретных исторических условиях. В условиях депопуляции населения в России необходимо делать ставку, прежде всего, на развитие человеческого капитала, рост его эффективности.

Министерством экономического развития Российской Федерации разработана Стратегия долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года¹. Она определяет направления и ожидаемые результаты социально-экономического развития Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в долгосрочной перспективе и содержит обоснование внутренних и внешних условий достижения целевых показателей, определенных Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Целевой вариант долгосрочного прогноза формирует единую платформу для разработки долгосрочных стратегий, целевых программ, а также прогнозных и плановых документов среднесрочного характера.

Исходными для разработки долгосрочного прогноза являются основные положения Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (далее Концепция), Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года, Посланий Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, выступления Президента Российской Федерации на заседании Государственного Совета Российской Федерации в феврале 2008 года и других документов долгосрочного характера.

Предлагаемая стратегия исходит из содержательных задач развития экономики на основе НТП, кардинального повышения ее эффективности и социальной ориентированности. Согласно Концепции в долгосрочной перспективе вероятно сохранение высоких темпов роста мировой экономики на фоне поступательного развития глобализации при усилении ее региональной составляющей. Среднегодовые темпы прироста мирового ВВП за 2008—2020 гг. в основном варианте прогноза составят 4—4,2% по сравнению с 3,9% в 2001—2006 гг. и 3,3% в 1991—2000 годах.

Основными характеристиками развития мировой экономики в ближайшие 10—15 лет могут стать: распространение современных технологий в развивающихся странах и превращение Китая и Индии в главные локомотивы мирового экономического роста; старение населения в развитых странах на фоне быстрого роста населения в развивающихся странах; ускорение инноваций, усиление их влияния на экономическое развитие; преодоление энергетических барьеров рос-

¹ О стратегии развития России до 2020 года. Выступление Президента Российской Федерации В.В. Путина на расширенном заседании Государственного совета. — М.: Европа, 2008. — С.16, 11; http://www.proekt_proгноза_2020.

та за счет повышения энерго-эффективности и расширения использования альтернативных видов энергии; усиление ограничений роста, связанных с экологическими факторами, дефицитом пресной воды и изменением климата.

Экономический рост будет достигнут главным образом за счёт развивающихся стран, прежде всего, Китая и Индии, на долю которых будет приходиться более трети мирового роста. Суммарно экономики этих стран в 2006 году обеспечили около 15% мирового выпуска, а к 2020 году их размер составит более 30% мирового ВВП. Развитые страны сохранят темпы роста в пределах 1,5–2% в год. При этом удельный вес стран Еврозоны, США и Японии в общем объеме мировой экономики снизится с 44% в 2007 году до 30% в 2020 году (таблица 1). Предполагается, что доля России в мировом ВВП к 2020 году составит 4,3%.

Таблица 1

Динамика ВВП по отдельным странам мира, %

	2006-2010 гг.		2011-2015 гг.		2016-2020 гг.	
	темпы прироста ВВП	вклад в мировой рост	темпы прироста ВВП	вклад в мировой рост	темпы прироста ВВП	вклад в мировой рост
Весь мир	4,5	100,0	4,4	100,0	4,0	100,0
США	2,2	10,1	3,0	13,0	2,8	12,4
страны Еврозоны	2,0	7,1	2,2	6,9	1,9	5,8
Япония	1,9	2,8	2,0	2,6	1,6	2,0
страны BRIC	8,8	42,1	7,2	5,2	6,1	43,4
Бразилия	4,4	2,8	3,6	2,3	3,4	2,3
Россия	7,3	5,3	6,4	5,2	6,4	6,3
Индия	8,6	8,8	7,3	8,9	6,2	9,3
Китай	10,5	25,4	8,1	25,3	6,5	25,5

В Концепции предлагается три основных сценария социально-экономического развития России до 2020 года: инерционный, энерго-сырьевой и инновационный. Энерго-сырьевой сценарий отражает доминирующие в настоящее время интересы в российской экономике и характеризуется более высокой вероятностью реализации, чем инновационный сценарий. В то же время, инновационный сценарий предполагает не только изменение структуры экономики и параметров эффективности, но и превращение именно высокотехнологичного сектора производства идей, технологий и человеческого капитала в значимый фактор экономического роста и позиционирования Рос-

сии на мировых рынках. Его качественный эффект выше, чем прямой количественный вклад в рост ВВП.

Энерго-сырьевой и инновационный варианты развития опираются на более высокие темпы роста инвестиций в основной капитал и обновления основных фондов. Их можно рассматривать как инвестиционно-ориентированные сценарии экономического роста. При этом высокие темпы роста инвестиций в инновационном варианте сохраняются в течение всего прогнозного периода, поддерживаемые всеми финансовыми инструментами. В результате инвестиции в основной капитал возрастут к 2020 году в 4 раза (при норме накопления основного капитала 32–35% ВВП) против 3,6 раза в энерго-сырьевом и 2,4 раза в инерционном сценарии.

По прогнозу общий рост ВВП к 2020 году составит 2,3 раза по отношению к 2007 году против 2,0 раза в энерго-сырьевом варианте и 1,8 раза в инерционном варианте. Такой рост экономики позволит увеличить реальные располагаемые денежные доходы населения в инновационном варианте в 2,6 раза против 2,3 раза в энерго-сырьевом варианте и 1,9 раза в инерционном, сократить бедность до 6,2% (6,7% в энерго-сырьевом и 7,9% в инерционном варианте).

Производительность труда в России остается недопустимо низкой, те же затраты труда, что и в наиболее развитых странах, приносят в России в несколько раз меньшую отдачу, что неприемлемо в условиях усиливающейся глобальной конкуренции и увеличивающихся затрат на квалифицированный труд, на энергоносители. Реализация инновационного сценария развития позволит добиться кардинального повышения производительности труда. В основных секторах экономики должен быть достигнут как минимум четырехкратный рост этого показателя за 12 лет.

Внутренние затраты на исследования и разработки в Российской Федерации в настоящее время составляют около 1,1% ВВП, в то время как в среднем по развитым зарубежным странам — около 2,2% ВВП. Их повышение предполагает в том числе увеличение государственных расходов на фундаментальные и прикладные исследования с 0,7% ВВП в 2008 году до 1,3% ВВП в 2020 году. Несмотря на благоприятную экономическую конъюнктуру, мы пока лишь фрагментарно занимаемся модернизацией экономики. И это неизбежно ведет к росту зависимости России от импорта товаров и технологий, к закреплению роли сырьевого прироста мировой экономики, а в дальнейшем может повлечь за собой отставание от ведущих экономик мира, вытеснение из числа мировых лидеров.

Очевидно, что для реализации поставленных целей нужны и совершенно новые требования к государственному управлению. В перспективный период дальнейшее развитие получит программно-целевой подход государственного регулирования экономики с использованием как традиционных (федеральные и ведомственные целевые программы), так и новых инструментов финансирования (государственные финансовые институты развития, различные инвестиционные фонды).

Таким образом, использование основных инструментов государственной политики для перевода экономики на инновационный путь развития либо не предполагается вовсе, либо откладывается на середину прогнозного периода. В современных российских условиях реализовать инновационный сценарий развития будет достаточно сложно, поскольку переход к инновационному социально-ориентированному развитию предполагает формирование новой элиты в бизнесе, государственном аппарате и обществе, ориентированной на завоевание Россией лидирующих позиций в мире. Здесь необходима твердая политика государственной власти на всех уровнях управления и, самое важное, структурные преобразования в экономике должны осуществляться при использовании критерия — без снижения базовых параметров благосостояния.

Для оценки состояния экономики, отвечающей высокому качеству экономического роста, необходима выработка критериев, обеспечивающих достойные для большинства населения страны условия жизни и развития личности, устойчивость социально-экономической ситуации. Важными элементами механизма оценки является мониторинг, прогнозирование динамики факторов, определяющих состояние экономики и социальный аудит.

Идея социального аудита и в теоретическом, и в практическом плане находится на стадии становления. В продвижении Концепции российской модели социального аудита большую роль играет группа ученых Академии труда и социальных отношений. Под социальным аудитом авторы понимают эффективный инструмент регулирования социально-экономических отношений, далеко выходящих за рамки отдельной организации и охватывающий различные уровни социальной сферы, и имеющий целью не только выявление социальных рисков, но и активное воздействие на весь комплекс воспроизводства и развития человеческих ресурсов².

Действительно необходим социальный аудит характера и направлений развития производительных сил и производственных отношений, и, прежде всего, ключевых составляющих экономического развития — сфер потребления и накопления. Социальный аудит в этих сферах должен стать эффективным механизмом согласования интересов всех субъектов рыночной экономики с целью формирования условий воспроизводства, способствующих росту качества жизни населения.

Элементы социального аудита появились в оценке деятельности органов власти на уровне субъектов Российской Федерации (Указ Президента Российской Федерации от 28.06.2007 № 825). Всего для оценки выделяется 43 показателя, в частности, учитываются такие показатели, как: объем валового регионального продукта на душу населения; объем инвестиций в основной капитал на душу населения; реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников в сравнении с предыдущим годом; доля населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума; уровень безработицы по методологии МОТ; смертность населения; отношение средней цены одного квадратного метра общей площади на первичном и вторичном рынках жилья к среднедушевым доходам населения; число преступлений, совершенных лицами, в отношении которых вынесены обвинительные приговоры, вступившие в законную силу; доля продукции, произведенной малыми предприятиями, в общем объеме валового регионального продукта; расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на поддержку и развитие малого предпринимательства; расходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации на капитальные вложения; уровень криминаленности; удовлетворенность (по данным ФСО России) населения медицинской помощью, качеством образования, деятельностью органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, в том числе их информационной открытостью и другие.

Разработана также система показателей, оценивающих эффективность деятельности органов местного самоуправления (Указ Президента Российской Федерации от 28.04.2008 года № 607).

Необходимо отметить, что большинство показателей, которые используются для оценки эффективности деятельности региональных органов власти, затрагивают, так или иначе, сферу потребления. При этом выделенные показатели не отражают проблемы зависимости спроса российского населения от импортируемой продукции. Слабо осуществляется аудит сферы накопления с использованием данных показателей. Система показателей не стимулирует переход экономики на

² Социальный аудит: проблемы развития: сборник статей. — М.: АТИСО, 2008. — 91 с.

инновационную модель развития. В основном разработанные индикаторы касаются оценки уровня развития здравоохранения, дорожного, жилищного строительства, некоторых аспектов качества жизни населения. Развитие сферы накопления оценивается в основном только через объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного человека. Для оценки развития потребительского сектора используется большее количество показателей, но достижение их не решает существующих проблем в данном секторе экономики (растущего уровня дифференциации доходов, работы потребительского сектора на зарубежный рынок и т.д.) (рисунок 1).

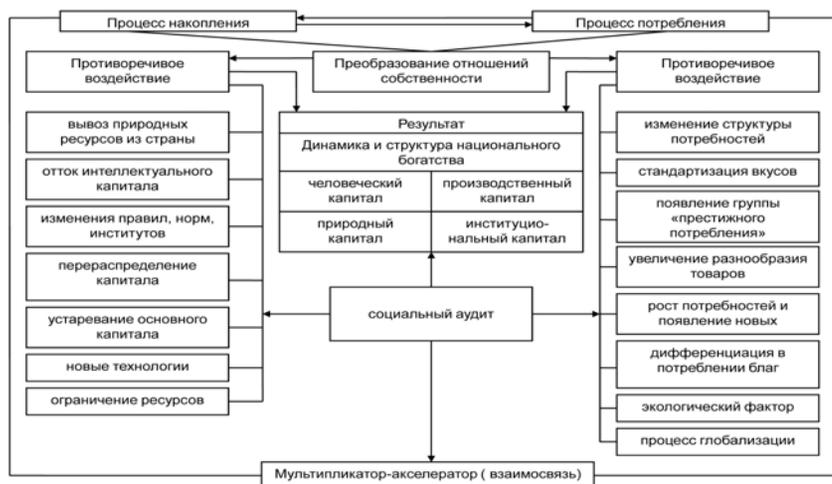


Рис. 1. Модель механизма воздействия структурных изменений в потреблении и накоплении на макроэкономическую динамику

Данные показатели должны отражать структуру и качество элементов национального богатства с увеличением его социальной составляющей. От уровня и структуры национального богатства страны зависят уровень потребления и накопления и дальнейшая макроэкономическая динамика.

Данное понятие является интегральным и должно включать в свой состав: человеческий капитал, произведенный капитал, природно-ресурсный капитал и институциональный капитал (рисунок 2).

С развитием экономики важным фактором экономического роста становится *человеческий капитал*. Чем выше уровень развития са-

мого человека, тем сложнее и разнообразнее его потребности и их обратное влияние на производство. Человеческий капитал воплощается в личности человека, который есть субъект и объект экономических отношений. В первом случае он выступает активной, деятельной стороной своей сущности. В этом качестве человек взаимодействует с природой и другими людьми в процессе своей трудовой и общественной деятельности. Во втором случае человек служит предметом воздействия, будучи объектом деятельности или познания. Человек — часть природы и элемент социальной организации общества.

Человеческий капитал считается долговременным экономическим ресурсом, воспроизводственный оборот которого в несколько раз более продолжителен в сравнении с оборотом основного капитала. По оценкам специалистов, инвестиции в человеческий капитал обеспечивают от 30% и более прироста национального дохода.



Рис. 2. Структура национального богатства

Человеческий капитал предлагается оценивать с точки зрения стоимости рабочей силы и затрат на ее воспроизводство, интеллектуальное, культурное и профессиональное совершенствование.

Произведенный капитал: сюда входят основные фонды и материальные активы, а также ценности — дорогостоящие товары длительного использования.

Природно-ресурсный капитал: сумма натуральных оценок наличия, разведки, добычи, запасов и использования основных видов ископаемых богатств, земельных, водных и лесных ресурсов.

И четвертая составляющая национального богатства, предлагаемая автором диссертационного исследования – это институциональный капитал: совокупность сетей, взаимоотношений, правил, норм и институтов, оказывающих воздействие на продуктивность экономики.

Поскольку сферы потребления и накопления относятся к системным составляющим, постольку требуется постоянная их системная диагностика. Социальный аудит в сферах потребления и накопления на федеральном, региональном и муниципальном уровнях должен стать эффективным механизмом согласования интересов всех субъектов рыночной экономики с целью формирования условий воспроизводства, способствующих росту уровня благосостояния населения.

Применение категории «национальное богатство» при определении ориентиров макроэкономической политики придает ей структурно-воспроизводственную направленность и эффективно воздействует на фундаментальные пропорции экономической системы. Структурно-воспроизводственный подход к макроэкономической динамике позволяет ориентироваться как на долгосрочную, так и на краткосрочную перспективу, поскольку учитывает структурную логику экономической системы.

Н. В. Кириллова,
финансовый аналитик ОАО «Интурист Отель групп»

Процессный подход – современная методология в управлении

Аннотация. Статья содержит подробный анализ процессно – ориентированного подхода к управлению предприятием, а также методологии его внедрения и пути автоматизации бизнес-процессов.

Ключевые слова: процессный подход, процессное управление, маршруты, правила, бизнес – логика процесса, ценность, жизненный цикл предприятия, стандарты, автоматизация, технология, внедрение.

Сегодня большинство руководителей и собственников ответственных предприятий ищут инструменты повышения эффективности своего бизнеса. Одним из инструментов интеллектуального управления является так называемый «процессный подход». В настоящее время процессный подход завоевывает все новых приверженцев. Собственники и руководители компаний различной величины пытаются на практике освоить методы процессного подхода и за счет этого повысить эффективность своей деятельности.

На сегодняшний день понятия «процессный подход», «процессное управление» используется в нашем лексиконе достаточно часто, однако, к сожалению, общего понимания этих терминов пока не сформировалось. Причиной этого, на наш взгляд, является достаточно аморфное определение этого термина в стандарте ISO. Откроем международный стандарт ISO 9000:2000 Основные положения и словарь, найдем п. 2. 4 «Процессный подход» и прочитаем: «Любая деятельность, или комплекс деятельности, в которой используются ресурсы для преобразования входов в выходы, может рассматриваться как процесс». [6. стр. 23]

Для более простого понимания термина «процесс» предлагается использовать определение: «Процесс — это поток работ, протекающий внутри каждой организации от одного исполнителя к другому, результатом которого мы имеем продукт, представляющий ценность для потребителя». Процессный подход рассматривается как одно из возможных средств улучшения деятельности организации. [2. стр. 41]

Бизнес-процесс состоит из набора операций, порядок выполнения которых четко определен технологией или соответствующими правилами и инструкциями. Поэтому такие понятия, как маршруты и правила, определяющие бизнес-логику процесса, являются необходимыми его характеристиками. Внутренние бизнес-процессы предприятия делятся на основные и вспомогательные. Основные (процессы производства, разработки нового продукта и вывода его на рынок) создают добавленную стоимость, вспомогательные процессы (управление финансами, управление персоналом) формируют инфраструктуру предприятия.

Руководители организации, при внедрении процессного подхода, ожидают решения следующих проблем:

1. Повышение управляемости организации (улучшение системы отчетности, создание прозрачной системы управления, ускорение процедур принятия управленческих решений).

2. Снижение влияния человеческого фактора при управлении организацией и выполнении отдельных операций внутри бизнес-процессов.

3. Снижение затрат.

Все процессы организации подразделяются на 4 вида: процессы управления, основные процессы (процессы жизненного цикла), процессы обеспечения ресурсами и процессы измерения, анализа и улучшения. Первым шагом при внедрении процессного подхода в организации должно быть определение сети процессов организации и отражение сети процессов в карте бизнес-процессов в соответствии с классификацией. Вторым шагом является ранжирование процессов (по значимости для организации) для формирования плана описания процессов организации. Третьим шагом будет документирование процедуры процесса, то есть, регламентация его работы. Для этого необходимо будет учесть все входы и выходы процесса, документы, регламентирующие работу бизнес-процесса, механизмы процесса (персонал, программное обеспечение и оборудование, используемое в рамках процесса), ресурсы, потребляемые процессом, определить должностное лицо, ответственное внутри организации за работу про-

цесса, систему показателей по процессу. После учета всех составляющих процесса, разрабатывается модель бизнес-процесса (наиболее часто для этих целей применяются методологии IDEF0 или ARIS). После того, как модель разработана и разработчик точно уверен в том, что модель полностью отражает сущность процесса и отвечает на все вопросы участников и владельца, относительно различных ситуаций и вариантов работы, определяются показатели эффективности и результативности. Далее технологии и показатели документируются, обсуждаются менеджерами, которые являются «хозяевами» смежных бизнес-процессов и утверждаются руководителем организации, в соответствии с планом описания процессов организации до тех пор, пока процессы организации не будут полностью описаны. В результате выполненной работы, организация получает документацию по процессам в формате «как есть». [5. стр. 18]

Следующим этапом организационного развития будет разработка процессной технологии в формате «как надо», которая проводится в той же последовательности.

Таким образом, за счет полного описания и стандартизации процессных технологий, с одной стороны повышается прозрачность организации в целом, с другой стороны, повышается управляемость организации. Хозяева (владельцы) процессов получают, во-первых, единую технологию выполнения работ, во-вторых, полномочия и доступ к ресурсам, в-третьих, систему координат для собственной оценки.

Снижение затрат при внедрении процессного подхода достигается не только за счет снижения затрат на фонд оплаты труда и сокращения затрат на внешнее обучение за счет организации внутреннего, но и за счет применения Activity Based Costing — методики функционально-стоимостного анализа (АВС), разработанной как альтернатива традиционной финансовой оценке, позволяющей представить информацию для пользователей в форме, понятной для всего персонала. [3. стр. 158]

АВС методика заключается в определении стоимости процесса за счет распределения накладных расходов в соответствии с детальным просчетом необходимых ресурсов и их влиянии на стоимость каждой операции, действия, функции. После учета всех ресурсов и механизмов процесса и их стоимости, на каждый вид разрабатывается альтернативный вариант сырья, упаковки, оборудования, который не снижает качество продукции или услуги. Другим решением снижения затрат в рамках АВС является реорганизация процесса за счет автоматизации или внедрения новых технологий.

Описание бизнес-процессов компании нужно при автоматизации, создании системы попроцессного калькулирования, разработке процедур внутреннего контроля и аудита и, наконец, служит основой для построения системы сбалансированных показателей. Решить эту задачу можно, используя как стандартные средства Microsoft Office, так и специализированные программы. Одним из основных требований к информационным системам по описанию бизнес-процессов является возможность оперативно вносить изменения в созданные модели. Одна из задач, которую удастся решить, описав бизнес-процессы, — успешное внедрение информационной системы. Главная причина неудачной реализации IT-проектов заключается в несовпадении представлений об IT-технологиях у людей, занимающихся бизнесом, и тех, кто реализует их на практике. Чтобы этого избежать, необходимо, чтобы все говорили на одном языке, понятном и менеджерам высшего звена, включая финансовых директоров. Такой язык можно создать при помощи инструментальных средств моделирования и анализа бизнес-процессов.

При выборе программного обеспечения важным является как стоимость, так и методология описания бизнес-процессов, возможность использования атрибутов и автоматического обновления моделей, интеграция с учетными или ERP-системами. Сегодня существует два основных подхода к графическому представлению бизнес-процессов: методология SADT / IDEFO (Structured Analysis and Design Technique / ICAM DEfinition) и ARIS (Architecture of Integrated Information Systems). С точки зрения пользователя, бизнес-процессы в стандарте IDEFO проще и понятнее. Схемы бизнес-процессов, составленные по методологии ARIS, будут содержать больше данных, однако они достаточно сложны для восприятия пользователями, которые не имеют специальных навыков работы с ними. [4. стр. 84]

Поэтому, если предприятие приобретает программное средство описания бизнес-процессов для разработки регламентов, положений, должностных инструкций и анализа бизнес-процессов, можно рекомендовать использовать системы, поддерживающие стандарты IDEFO. Для оценки стоимости бизнес-процессов, разработки технического задания на внедрение ERP-систем, создания системы внутреннего контроля и управления рисками, а также разработки сбалансированной системы показателей больше подойдет методология ARIS.

Одно и то же действие может выполняться в нескольких бизнес-процессах. Система должна оперативно позволять вносить изменения, что во многом сокращает время на обновление уже созданных моделей бизнес-процессов и приведение их в актуальное состояние.

Интеграция программ по описанию бизнес-процессов с учетно-финансовыми и ERP-системами позволяет автоматически переносить в модели бизнес-процессов различные характеристики объектов. Например, стоимость используемых материалов, количество поступивших от клиентов заказов, время выполнения отдельных действий и другие данные, которые учитываются в таких системах, могут быть добавлены как атрибуты объектов. Интеграция обеспечивается за счет интерфейсов или использования таблиц MS Excel. Это значительно снижает долю ручного труда по сбору и вводу информации. Обычно, такие решения подходят для крупных и средних компаний, которые планируют внедрить методику попроцессного калькулирования или сбалансированную систему показателей.

Наиболее распространенными инструментами по описанию бизнес-процессов, используемыми на российских предприятиях являются:

1. MS Visio (Microsoft) — визуальное средство, не являющееся специализированным программным обеспечением для описания бизнес-процессов, его функциональные возможности ограничены и не позволяют провести глубокий анализ и оценку моделей, разрабатывать регламентирующие документы, автоматически вносить изменения в модели. Система может быть использована для графического представления бизнес-процессов небольших компаний на уровне структурных подразделений и их реорганизации.

2. EM Tool Kit (ИК «Ориентсофт») — позволяет описывать бизнес-процессы в формате IDEFO, формировать нормативные документы, регламентирующие деятельность компании, а также проводить аудит организационных систем, например системы менеджмента качества, внутреннего контроля; позволяет создавать вложенные модели бизнес-процессов, автоматически формировать отчеты и определять атрибуты для действий, что дает возможность оценить стоимость и продолжительность того или иного бизнес-процесса. Однако есть и недостатки: отсутствие операторов «и», «или», что затрудняет описание логики бизнес-процессов, не позволяет реализовать расширенную методологию попроцессного калькулирования и расчет полной себестоимости выпускаемой продукции, предоставляемых услуг или других объектов затрат. Ориентирована на небольшие и средние компании, может быть использована для разработки внутрифирменных стандартов и положений, технических заданий на внедрение информационных систем, для анализа и оптимизации бизнес-процессов, для внедрения системы менеджмента качества.

3. ARIS (IDS Scheer AG) – специализированный набор инструментов для структурированного описания и анализа бизнес-процессов. ARIS-платформа обладает большим набором функций. В ней предусмотрена возможность анализа построенных моделей бизнес-процессов, определения «узких» мест и оптимизации бизнес-процессов на основе анализа «что если». Модуль ARIS Process Cost Analyzer позволяет реализовать традиционную методологию Activity based costing для определения стоимости бизнес-процессов, а результаты использовать в модуле стратегического управления предприятием. Применяя дополнительные модули и внутренний язык программирования, пользователь может сформировать любые регламенты и положения, а также управлять рисками компании, создать систему менеджмента качества и внутреннего контроля. Основными недостатками являются: высокая стоимость программного обеспечения, отсутствует возможность задания как элементарных, так и сложных драйверов действий, то есть нельзя использовать сложные схемы распределения затрат между продуктами, услугами, клиентами и заказами. Система подходит крупным компаниям и холдингам, планирующим проводить сертификацию в соответствии со стандартами ISO 9001:2000, внедрять сбалансированную систему показателей и методику по процессному калькулированию.

4. Интегрированные системы (BAAN / Dem, Oracle Designer) – обладают широкими функциональными возможностями по описанию бизнес-процессов, формированию отчетов и присвоению различных атрибутов. Основное преимущество – интеграция с другими модулями ERP-системы, благодаря этому можно проводить автоматическую настройку. К недостаткам можно отнести высокую стоимость как самого модуля по описанию бизнес-процессов, так и ERP-системы, без которой использование интегрированных средств описания бизнес-процессов неоправданно. Данная система подходит предприятиям, которые уже используют какую-либо ERP-систему или планируют ее приобрести.

Говоря о перспективах разработок и повышения эффективности в управлении предприятием и выход на более новые позиции конкурентоспособности, мы считаем, что на данном этапе развития общества, необходим переход к процессно-ориентированному подходу и его основному элементу бизнес-процессам.

Литература

1. Davenport T. H. Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology. – Boston: Harvard Business School Press, 1993. 314 p.
2. Слабинский В. Т. По процессный учет и анализ затрат на производство. – М.: Финансы и статистика, 1982. 144 с.
3. Бусленко Н. П. Моделирование сложных систем. М.: Наука, 1978. 399с.
4. Ивлев В., Попова Т. «Обзор информационных систем по описанию бизнес-процессов». – Журнал «Финансовый директор», № 9, сентябрь 2006 г.
5. Ковалев С. М., Ковалев В. М. «Современные методологии описания бизнес-процессов – просто о сложном». Журнал «Консультант директора», № 12, июнь 2004 г.
6. ISO/IEC. Оценка и аттестация зрелости процессов создания и сопровождения программных средств и информационных систем (ISO/IEC TR 15504-CMM). М.: Книга и Бизнес, 2001. 348 с.

В. Г. Майшев,
аспирант Российской Академии предпринимательства

В. И. Соболев,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Целевая направленность государственной корпорации и критерии оценки ее деятельности

Аннотация. В статье освещаются проблемы возникающие в рамках процессов, направленных на реализации целей ГК «Ростехнологии» и оценки эффективности их выполнения. Особое внимание, было уделено системному подходу к целеполаганию в сложных социально-экономических системах. Обозначены мероприятия для эффективной реализации множества проектов, которые необходимы для развития производства и экспорта высокотехнологической продукции. Даны рекомендации по управлению сложнейшей системой с различными по своей направленности целями. В статье рекомендован ряд необходимых мероприятий, способствующих повышению эффективности реализации целей, указанных в Федеральном законе от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии».

Ключевые слова: госкорпорация, критерии эффективности, управление сложными системами, высокотехнологичная продукция.

В наиболее общем виде основная цель создания и деятельности Госкорпорации сформулирована в Федеральном законе от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии»: она состоит в содействии разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции путем обеспечения поддержки на внутреннем и внешнем рынках российских организаций – разработчиков и производителей высокотехнологичной промышленной продукции, привлечения инвестиций в организации различных отраслей промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс.

При том, что определена и цель и характер деятельности Госкорпорации (обеспечение поддержки на внутреннем и внешнем рынках и

привлечение инвестиций) и круг контрагентов (разработчики и производители высокотехнологичной промышленной продукции) одна такая общая формулировка недостаточна для использования при построении организационных и управленческих схем внутри Госкорпорации. Для этого требуется конкретизация и детализация цели с учетом отраслевой специфики входящих в состав Корпорации организаций, их места и роли в инновационном процессе и т.п.

Подобная цель может быть сформулирована, например, и для какого-либо инвестиционно-инновационного фонда, создаваемого отраслевой ассоциацией, или для консалтинговой компании.

Надо сказать, что сразу же по опубликовании вышеупомянутого закона, как раз, возможно, вследствие излишне общей формулировки цели создания Госкорпорации в литературе и прессе стали появляться различные ее трактовки и толкования.

Кроме этого, среди специалистов по праву возникла дискуссия о юридической правомерности создания таких конструкций (юридическое лицо в организационно-правовой форме государственной корпорации). Например, председатель Высшего арбитражного суда А.Иванов высказал мнение о необходимости уравнивать созданные госкорпорации с акционерными обществами, лишив их таким образом исключительного статуса. В качестве аргумента в пользу этого он ссылается на необходимость иметь единые правила в части крупных сделок с заинтересованностью, конфликта интересов органов управления госкорпораций¹.

По нашему мнению, правоведы, отстаивая «юридическую чистоту» правового поля, регулирующего деятельность госкорпораций не увидели, что предпринимается попытка выстроить в целом более рациональную, гибкую и мобильную систему государственного управления экономикой и, в первую очередь, стратегически важными ее секторами: оборонно-промышленным комплексом и высокотехнологичными производствами. По сути, Госкорпорация получила существенные полномочия и уровень самостоятельности в принятии решений по управлению огромными по масштабам основными производственными фондами, совсем недавно бывшими в государственной собственности. При этом многие из этих управленческих решений, оперативно принимаемых органами управления Госкорпорации по характеру в точности соответствуют тем, которые принимались органами государственного

¹ Письменная Е., Казьмин Д. Статья как все // Ведомости. – 15.04.2009.

управления в то время, когда предприятия, вошедшие в состав Корпорации, были в их ведении.

По сути оказалось, что достаточно большой объем управленческих функций в отношении этих предприятий был изъят из ведения госорганов и передан более коммерчески ориентированной структуре — Госкорпорации. В тоже время на последнюю возложили и задачи, не свойственные коммерческим структурам: на первом плане у Госкорпорации организационная деятельность по привлечению финансовых средств, оказанию содействия в техническом перевооружении и модернизации производства, поддержка предприятий на внутреннем и внешнем рынках, возрождение отраслевой науки на современной основе и многое другое, а не получение прибыли как у коммерческих структур, даже 100% государственных. Поэтому нельзя говорить о единых корпоративных процедурах акционерных обществ и госкорпораций.

В это же время в Государственной думе шли согласования и в мае 2009 года Президент РФ Д.А.Медведев одобрил поправки в закон о госкорпорации «Ростехнологии», которые предполагают существенное расширение функций и задач Госкорпорации. Поправки предполагают наделение генерального директора Госкорпорации правом вносить предложения Президенту РФ по вопросам реализации функций и полномочий Госкорпорации. А в сами полномочия Госкорпорации включаются полномочия по организации выполнения гособоронзаказа и мобилизационного плана, долгосрочных целевых и федеральных целевых программ, а также программ военно-технического сотрудничества. Расширение полномочий с другой стороны уравновешивается усилением мер контроля: Счетная палата РФ и другие государственные органы осуществляют в соответствии с российским законодательством внешний финансовый контроль за деятельностью Госкорпорации².

Как мы уже отметили выше, в федеральном законе цель Госкорпорации сформулирована в достаточно общем виде. Поэтому для того, чтобы предметно представить в систему каких мероприятий воплотится ее реализация и какие организационные механизмы должны быть при этом применены, следует представить Корпорацию как объект управления и ту внешнюю среду, с которой она взаимодействует. А это — около пятисот предприятий различных отраслей народного хозяйства,

причем, как правило, крупных предприятий. Также осуществляет взаимодействие с органами государственного управления, органами власти различных уровней, российские крупнейшими предприятиями и корпорации, образовательной системой, зарубежными партнерами и т.д. При этом Госкорпорация прямо или косвенно, через хозяйственные общества со своим участием, наделена большими полномочиями по контролю и управлению переданными ей предприятиями. В большинстве из этих предприятий Госкорпорация имеет не просто контрольный пакет акций, а квалифицированное большинство, позволяющее при необходимости проводить самостоятельную кадровую политику, осуществлять кардинальные реорганизационные мероприятия.

Системный подход к целеполаганию в сложных социально-экономических системах был разработан в рамках исследований в области экономической кибернетики еще в 70-е годы прошлого столетия.

В плановой экономики стояла задача трансформации социальных и экономических ориентиров, заданных порой в качественной форме, к количественным оценкам плана, в первую очередь к показателям, выражающим конечные результаты производства, необходимые объемы требуемых производственных ресурсов в достаточно детальной номенклатуре и т.д.

Все эти показатели взаимно увязывались при расчетах с использованием экономико-математических моделей, в первую очередь модели межотраслевого баланса.

Процесс декомпозиции целей, их конкретизация и детализации до уровня возможности количественного задания описан, например, в работе Кобринского Н.Е., Майминаса Е.З.³ При данном подходе цель социально-экономической производственной системы задается как дерево целей.

Для экономики, функционирующей в условиях рынка, который в существенной мере определяет и ценовые пропорции и объемные показатели производства продукции и потребления ресурсов, важным в этом подходе представляется то, что он позволяет осуществить переход от показателей качественных по характеру к производственно-технологической структуре ресурсов и показателям, которые могут быть количественно определены, а, следовательно, и могут быть

² Медведев уточнил функции и полномочия «ростехнологий» // РИА: Единая лента, — 07-05-2009. — http://ias/servsgi.exe? OPERATION=GET_OBJ&ID=3148775&BANK=1

³ Кобринский Н.Е., Майминас Е.З., Смирнов А.Д. Экономическая кибернетика. — М.: Экономика, 1982. С. 248—251.

использованы в качестве индикаторов развития такой системы как Корпорация. Это, однако, представляется достижимым в перспективе, по мере ее развития.

Для эффективной реализации множества проектов, которые необходимы для развития производства и экспорта высокотехнологической продукции, необходимо сначала осознать, каких именно целей необходимо придерживаться для дальнейшего развития как госкорпорации, так и переданных ей Российской Федерацией предприятий: т.е. осуществить разбиение исходной цели ГК Ростехнологии на ряд локальных подцелей в системе.

Понятие декомпозиция цели было широко использовано в экономической кибернетике, где сама экономика рассматривалась, а также и ее звенья рассматривались, как системы, в которых протекают процессы управления, реализуемые движением и преобразованием информации. Под термином система здесь и далее будет подразумеваться совокупность взаимосвязанных объектов, рассматриваемых, как единое целое, где имеют место быть: объекты, состоящие из множества элементов, связанных в некоторую совокупность (этими элементами могут быть холдинги, входящие в них предприятия ВПК и иной специализации, система подготовки кадров, научно-технические организации всех стадий инновационного цикла, система некоммерческих экспертно-аналитических организаций и т.п.), субъекта исследования — «наблюдателя» (имеется в виду ГК «Ростехнологии», как управляющая компания беспрецедентного по своим масштабам гиперхолдинга), задачи, в рассматриваемом случае цель, характеризующая отношение наблюдателя к объекту и определяющей отбор рассматриваемых элементов и их существенных свойств⁴.

Представление комплекса целей экономического развития в системе ГК «Ростехнологии» при разработке плана начинается с верхнего яруса дерева целей. Детализирование целей необходимо завершить при появлении не более конкретных целей, вытекающих из главной, а при появлении альтернатив на каком-либо уровне детализации целей.

Для достижения цели, указанной в Федеральном законе от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии» и получения приемлемых результатов при оценке деятельности ГК «Ростехнологии» не будет лишним обращать внимание на из-

⁴ Кобринский Н.Е., Майминас Е.З., Смирнов А.Д. Экономическая кибернетика. М.: Экономика, 1982. С. 16–23.

меняющиеся условия работы, что затруднено, учитывая размеры системы, ее диверсифицированность. По мере изменений различных условий возможна потеря должной коопераций объектов системы, что, в свою очередь, ведет к увеличению временного отрезка достижения целей или результатам, которые не соответствуют им.

Нельзя не заметить, что система Госкорпорации, является одной из крупнейших по своим масштабам, ей передаются в качестве имущественного вклада Российской Федерации 244 ОАО и 180 ФГУПов, но при этом не учитываются и иные хозяйственные общества, которые являются дочерними компаниями передаваемых предприятий. Ярчайшим примером здесь может служить ОАО «Автоваз», который имеет около 220 связанных с головной организацией хозяйственных обществ⁵. Если будут учитываться все организации, переданные Госкорпорации Российской Федерацией, то количество переданных организаций составит более трех тысяч.

Здесь нужно отметить, что в управлении настолько сложной системой с различными по своей направленности целями, которые направлены на достижение главной, подвергающиеся многообразному и часто меняющемуся воздействию внешней среды, следует обратить пристальное внимание на необходимость привлечения, переработки и оптимизации потоков информации для управления объектами (предприятиями и организациями), поэтому структуру управляющей системы ГК «Ростехнологии» возможно выстраивать по иерархическому принципу. В рационально организованной иерархической управляющей системе: каждый ее уровень L осуществляет управление ступенью $(L-1)$ и одновременно управляется уровнем $(L+1)$, где все уровни взаимосвязаны друг с другом; информация поступающая от объекта управления, движется от нижних уровней к верхним и при этом постоянно «сжимается». Чем самостоятельнее функционирует каждый уровень управления, тем большую часть поступающей информации он «поглощает» и относительно меньшую часть передает на последующий уровень. Как было отмечено ещё в 1982 г. Кобринским Н.Е., Майминасом Е.З., «самостоятельное управление в рамках компетенции и последовательное «сжатие» информации — главные условия многоуровневого управления»⁶.

⁵ Интернет-сайт: <http://www.lada-auto.ru/affiliated.xml> Список аффилированных лиц от 31.03.09

⁶ Кобринский Н.Е., Майминас Е.З., Смирнов А.Д. Экономическая кибернетика. М.: Экономика, 1982 С. 38–39.

При соблюдении целей на каждом из уровней, достижения упорядоченности в структуре системы, минимизации процессов энтропии, «плодотворным» и взаимовыгодным взаимодействием с внешней средой, улучшении показателей предприятий, их вывод на безубыточный уровень возможно заявлять о эффективном функционировании ГК «Ростехнологии».

На наш взгляд сами цели, обозначенные Правительством и Президентом ни в мировой практике, ни в российской еще не ставились перед настолько крупной системой, которая по амбициозности и сложности этих целей, по уровню диверсификации и объемов производства является одной из крупнейших созданных госкорпораций, которую мы можем охарактеризовать, фактически как «министерство промышленности», являются уникальными. Формулировка «содействие разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции путем обеспечения поддержки на внутреннем и внешнем рынках российских организаций» способствует постоянной модернизации системы⁷.

На сегодняшний день доля ВВП, полученная в результате деятельности госкорпораций (здесь мы имеем в виду все 7 госкорпораций), составляет около 40%. А если учитывать деятельность всех госкомпаний и ФГУПов, получается, что они обеспечивают более 50% ВВП. В ближайшее время в общей сложности планируется создать около 10–15 госкорпораций.

Самый оптимистичный сценарий будущего ГК – циклический, эволюционный процесс развития, который прошли европейские страны. Если преобладает текущее политическое курс сохранится, то в будущем возможно размещение части акций госхолдингов на бирже, создание СП со стратегами из политически лояльных стран, тем более что мировая экономика знает такие прецеденты. Если российские госкорпорации ждет такой путь и «экспериментальная форма» госкорпораций будет признана эффективной, то вся система государственных финансов и государственных мандатов будет вынуждена подтягиваться до уровня, заданного госкорпорациями⁸.

На наш взгляд, эффективность деятельности применительно к ГК «Ростехнологии» может рассматриваться с различных точек зрения:

⁷ Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии».

⁸ Сильвестров С.Н., Зельднер А.Г., Ваславская И.Ю. «Госкорпорации России: правовые и экономические проблемы». – М., 2008. С.135

- эффективность производства предприятий, входящих в систему ГК «Ростехнологии», которая характеризует способность Госкорпорации самостоятельно осуществлять научные разработки, либо пользоваться технологическими достижениями иностранных компаний, организовывать процесс производства новой высокотехнологичной продукции при приемлемом качестве и адекватных затратах;
- эффективность менеджмента Госкорпорации, определяемая степенью соответствия результатов проделанной работы поставленным целям. Именно уровень управления в наибольшей степени определяет систему разработки, производства и экспорта высокотехнологичной промышленной продукции⁹;
- эффективность использования ресурсов Госкорпорации характеризуется степенью рациональности использования следующих видов ресурсов: материальных, трудовых, финансовых, нематериальных (объекты промышленной собственности, объекты интеллектуальной собственности и иные), информационных и других;
- эффективность реструктуризации объектов системы Госкорпорации, которые (объекты) напрямую влияют на результативность текущей производственно-хозяйственной деятельности. Указанные процессы реструктуризации могут проходить болезненно, поэтому может быть наблюдаться разная скорость интеграции объектов в систему.
- эффективность технологического развития госкорпорации характеризуется уровнем технологических достижений по выпуску и разработке каких-либо видов новейшей высокотехнологической продукции, которые были осуществлены за определённый период времени.

По своей сути каждый вид рассмотренной эффективности характеризует важнейшие аспекты производственной, технологической и финансовой деятельности Госкорпорации и может быть выражен количественными оценками. Кроме вышеперечисленных видов эффективности в литературных источниках выделяют еще несколько ее видов: коммерческая, бюджетная, народнохозяйственная экономическая эффективность, внутренняя, внешняя, общая и рыноч-

⁹ Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии».

ная эффективность (здесь рыночную эффективность мы можем трактовать то как с позиции выхода госкорпорации на внешние рынки, по мере диверсификации и улучшения качества продукции предприятий госкорпорации)¹⁰.

По нашему мнению, одним из важнейших критериев эффективности деятельности Госкорпорации является улучшение показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий, переданных ей в качестве имущественного взноса Российской Федерацией (как на основе консолидированной отчетности, на начало и конец года, так и бухгалтерских отчетов отдельных предприятий). Тем более, что объем кредиторской задолженности предприятий, входящих в государственную корпорацию «Ростехнологии», по словам генерального директора Чемезова С.В. составляет в настоящее время 630 миллиардов рублей. Централизованный контроль объемов задолженности, регулирование будет способствовать их сокращению и улучшению положений предприятий ВПК России¹¹.

Следует отметить и роль Госкорпорации, как эффективного института развития, критерием эффективности мы можем обозначить обеспечение положительной разности между эффектом и затратами, т.е. издержки на его создание и функционирование ниже, чем эффект от его действия. Это условие важнейшая предпосылка экономического роста, повышения жизненного уровня как сотрудников ГК «Ростехнологии»¹², так и граждан, работающих в смежных предприятиях, в т.ч. малого бизнеса, что по нашему мнению — является одной из важнейших задач и приоритетов Правительства Российской Федерации.

¹⁰ См.: Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Официальное издание. (вторая редакция) / М.: изд-во «Экономика», 2000. 421 с.

Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ. — М.: Инфра-М, 2004. 495 с.

¹¹ РИА новости 16 января 2009 г.

¹² Овсиенко Ю.В., Русаков В.П. «Зависимость характера институциональных систем от механизма их формирования» // Экономика и математические методы, №1, 2009. С. 3.

Д. А. Шенгелая,

Российская Академия предпринимательства

Причины и природа современного кризиса

Аннотация. В статье рассматриваются различные модели кризисов в экономике, дана детальная характеристика капиталистического воспроизводства, показана его цикличность, дана историческая справка о теории циклов.

Ключевые слова: кризис, модели кризисов, циклическое развитие экономики, капитал, капиталистическая экономика

Современный финансово-экономический кризис существенно актуализировал теоретико-методологические аспекты циклического развития экономики. Наиболее дискуссионным является вопрос о причинах и сущности циклических кризисов. В литературе существует большой разброс мнений и взглядов по этим принципиальным вопросам. Немалая часть авторов объясняет возникновение кризисных ситуаций в экономике разных стран и мировой экономике в целом различными конъюнктурными факторами (войной, природными катастрофами, управленческими ошибками и т.д.). Представляется, что такая точка зрения не имеет под собой научной основы.

Циклический характер капиталистического воспроизводства принципиально отличается от конъюнктурных спадов и подъемов, так как он обусловлен самой его природой, сущностью. «... Реальный кризис, — пишет К. Маркс, — может быть выведен лишь из реального движения капиталистического производства, конкуренции и кредита»¹.

Коль скоро главная цель предпринимательства — извлечение прибыли, то основными показателями, характеризующими его эффективность, служат масса и норма прибыли. Согласно законам стоимости и конкуренции, конкурентными субъектами экономики являются

¹ К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. т. 26, ч. II, с. 570.

те, кто получает нормальную (среднюю) и экономическую прибыль. Те же, у кого денежная выручка покрывает или ниже средних издержек производства, либо минимизируют убытки, либо уходят с рынка. Если средняя прибыль позволяет предприятию оставаться в данном виде бизнеса, то экономическая прибыль, являясь сверхнормальной, существенно расширяет инвестиционные возможности предприятия, что способствует увеличению объемов производства и, следовательно, укреплению его рыночных позиций. Поэтому реальной движущей силой развития капиталистической экономики служит не средняя прибыль, а извлечение избыточной прибыли. Достижение этой цели вызывает и обостряет конкурентную борьбу за рынки путем непрерывного расширения производства. А поскольку производство относительно обособленно от потребительского спроса, а уровень цен оказывает на них прямо противоположное влияние, то развитие экономики в течение цикла происходит в условиях постоянного нарушения рыночного равновесия между предложением и спросом, которое не может быть бесконечным. Когда диспропорция между ними достигает критического уровня, происходит резкое падение цен, денежной выручки и прибыли. Это и есть кризис. «Кризис, — пишет К. Маркс, — просто сводится к закону спроса и предложения»².

При этом кризис может возникнуть как вследствие продолжительного нарастания превышения предложения над спросом, т.е. циклического расширения производства сверх платежеспособных потребностей, так и в следствие превышения спроса над предложением. В первом случае возникают серьезные трудности в реализации стоимости по ценам, обеспечивающим не только экономическую, но и нормальную прибыль.

В ситуации, когда спрос превышает предложение, возникает дефицит, который ведет к резкому росту цен и возникновению различного рода спекулятивных пузырей. Такая диспропорция между спросом и предложением также не может существовать долго. Достигая своего апогея, пузырь, образовавшийся на одном рынке, лопается и по цепной реакции ведет к краху других рынков. Цены, которые в силу ажиотажного спроса резко оторвались от своей реальной основы — стоимости, падают, уничтожая тем самым непомерно возросшую стоимость в денежном выражении. Вслед за ценами снижаются денежная выручка и прибыль, что служит сигналом к сокращению про-

изводства. Возникает принципиально новая рыночная конъюнктура, адаптироваться к которой может лишь сравнительно небольшая часть хозяйствующих субъектов. Массовые банкротства, интенсивный рост безработицы, резкое падение доходов, спроса, крах всех сегментов финансового рынка — таковы основные формы проявления циклических кризисов.

В зависимости от уровня развития национальной экономики и характера рыночной конъюнктуры, существует две основных модели кризиса: дефляционная, когда в соответствии с законом стоимости спад производства и рост безработицы ведут к снижению цен, и стагфляционная, когда нарушается эта логическая цепочка взаимосвязей и вопреки закону стоимости возникает прямо противоположная ситуация: падение объемов производства, рост безработицы происходят на фоне существенного повышения цен. Стагфляционная модель кризиса является наиболее сложной, разрушительной, выход из которой требует много усилий и времени.

Первый циклический кризис возник в 1825 г. в Англии. С распространением капитализма вширь, с образованием мирового капиталистического рынка кризисы и циклическая форма расширенного воспроизводства приобретают всеобщий, мировой характер. С конца XVIII в. они становятся периодическими. Примерно каждые 7–8 лет мировая экономика переживает циклические спады. Самым глубоким и разрушительным до последнего времени считался кризис 1929–1933 гг., который вошел в историю как «Великая депрессия». Послевоенные циклические спады (1956–1957 гг., 1974–1975 гг., 1979–1982 гг., 1990–1993 гг., 2001–2002 гг.) были значительно слабее и короче.

По своей сути циклический кризис является кризисом перепроизводства капитала как самовозрастающей стоимости. До тех пор, пока экономика приносит прибыль, значительная часть которой капитализируется, она развивается на расширенной основе, увеличивая объем производства материальных и духовных благ. Как только норма и масса прибыли падают в силу того, что рыночные цены ниже издержек производства, экономика теряет свой основной источник развития.

Коль скоро капитал существует в различных формах, то и кризис выступает в виде перепроизводства товарного, производительного и денежного капитала. На заре возникновения промышленного капитализма циклические кризисы преимущественно были кризисами перепроизводства товаров. Нынешний циклический кризис в большей степени выступает как перепроизводство финансового (особенно фиктивного) капитала и в меньшей степени — товарного.

² К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. II, с. 594.

Исключительно важную роль в механизме развития кризиса играет кредит, необходимость и сущность которого вытекает из самой природы капитала, самовозрастание которого происходит лишь в процессе его кругооборота и оборота. Деньги, находящиеся вне экономической оборота, не превращаются в капитал. Сферой функционирования кредита служит кредитный рынок, с институциональной точки зрения представляющий совокупность кредитно-финансовых учреждений, посредством которых осуществляется движение заемных средств в сфере национальной экономики и на мировых рынках капитала. К этим учреждениям относятся: банковская система и различные небанковские кредитно-финансовые учреждения.

Главная функция всех финансово-кредитных учреждений — соединить кредиторов и заемщиков, а также спрос на заемные средства и их предложение. Поэтому с функциональной точки зрения они являются финансовыми посредниками. Ведущая роль в инфраструктурном обслуживании кредитного рынка принадлежит банкам, которые, с одной стороны, осуществляют централизацию денежного капитала кредиторов, с другой — централизацию заемщиков — должников.

Возникнув на заре возрождения промышленного капитала, капиталистический кредит за истекшие столетия превратился в фундаментальный источник финансирования экономики и домохозяйств. Сегодня объем кредитов в мировой экономике превышает 60% мирового ВВП, 20 лет назад — менее 30%³. Выросли не только масштабы заемного капитала, но и многообразие кредитов, которые классифицируются по самым различным признакам. С точки зрения использования, кредит делится на предпринимательский, потребительский и ипотечный.

Исторически, исходной формой капиталистического кредита служит предпринимательский кредит, так как ссудный капитал является обособленной формой промышленного (производительного) капитала и потому его главная цель финансирование реальной экономики, где создается основная масса добавленной стоимости, которая, кстати сказать, служит главным источником прибыли ссудного капитала. Затем уже в более позднее время возникли потребительский и ипотечный кредиты, главная цель которых увеличение масштабов и улучшение структуры потребительского спроса.

Исключительно важное значение кредита состоит в том, что, мобилизуя временно свободные национальные сбережения и транс-

³ Smart Money, № 12, 2009, с. 63.

формируя их в инвестиции, он ускоряет кругооборот и оборот капитала, способствует его переливу из убыточных и малорентабельных видов экономической деятельности в рентабельные, повышая тем самым эффективность и конкурентоспособность всей макроэкономики. Так что огромную созидательную функцию кредита трудно переоценить. Но парадокс состоит в том, что он способен ее выполнять только в том случае, если соблюдается обязательство его возврата за определенную плату и в точно установленный срок. Если в силу каких-то обстоятельств эти условия нарушаются, то возникает цепная реакция неплатежей и при достижении их критического уровня взрывается вся система кредитно-денежных отношений, а вслед за ней нарушается непрерывность процесса производства в реальной экономике. Поэтому надежность заемщика — ключевая проблема кредитования во все времена.

Необходимость выдавать кредиты только надежным заемщикам и создавать необходимые резервы на выданные ссуды существенно сдерживает развитие кредитной деятельности банков. В то время как растущая экономика остро нуждается в заемном капитале. В целях преодоления этого жизненно важного противоречия в 70-ых годах в США, а затем в 80-х годах прошлого века в Европе стал активно использоваться механизм секьюритизации активов. Банки стали делиться между собой своими доходами от кредитной деятельности с условием, что каждый из них берет на себя часть рисков, связанных с выдачей кредитов. Такая операция позволила значительно снизить риски каждого конкретного заемщика, способствовала росту эффективности использования ссудного капитала, так как в результате снижения требований к платежеспособности заемщиков, резко возросла их численность, что увеличило доходы банков и дало сильный импульс к развитию своеобразной пирамиды долговых отношений.

Однако все преимущества этой модели использования заемного капитала в условиях массового невозврата кредитов превращается в свою противоположность. Крах секьюритизированных кредитов неизбежно ведет к параличу всей финансовой системы, так как многие банки не в состоянии выполнить свои обязательства. Так что секьюритизация активов, существенно подорвав основополагающие принципы кредита, на самом деле не снизилась, а существенно увеличила кредитные риски.

При этом, что немаловажно, широкое применение механизма секьюритизации активов посредством выпуска различных производных финансовых инструментов происходило на фоне достаточно

мощного дерегулирования финансовых рынков, что способствовало резкому усилению их спекулятивной и ослаблению инвестиционной функции.

Таким образом, погоня за краткосрочной прибылью и ростом рыночной капитализации корпораций привели к значительному увеличению ликвидности, глобальной перекапитализации рынков. Между тем в экономике объективно существуют пороговые пределы, нарушение которых неизбежно ведет к обвалу рынков и экономическому спаду. Как считает И. Николаев, в среднем пороговые значения капиталоемкости ВВП развитых стран составляют 150%–200%, развивающихся — 100%–150%⁴.

Так что кредит объективно содержит в себе возможность кризисов, так как при ссуде денег происходит временной разрыв между двумя актами рыночного обмена: купли и продажи. Деньги, выданные в виде кредита, возвращаются кредитору лишь через какой-то промежуток времени, что создает потенциальную угрозу их невозврата.

Отметим еще одну важную особенность кредита. В отличие от классических рыночных отношений, кредитные долговые отношения содержат серьезный морально-этический и психологический элемент — доверие. Ссуда-кредит — это сделка, в которой одно лицо доверяет другому определенную сумму денег, подлежащую обязательному возврату по истечении установленного срока с уплатой процента. Роль доверия между кредитором и заемщиком настолько велика в развитии кредитных отношений, а, следовательно, современной экономики, что оно приобретает силу важного рыночного инструмента, воздействующего на экономическое поведение субъектов кредитного рынка. Степень доверия в отношении между кредитором и должником — определяющий показатель цивилизованности кредитного рынка. Коль скоро доверие — это поведенческий фактор, то управлять им чрезвычайно трудно, в результате чего существенно возрастает риск возникновения кризисных ситуаций.

От уровня развития и цивилизованности кредитного рынка зависит не только финансирование экономики и домохозяйств, но и состояние денежного обращения и платеже-расчетной системы. Малейшие сбои в них неизбежно ведут к глубоким нарушениям воспроизводственного процесса, функционирующего на основе внутри и межхозяйственных связей.

⁴ Ведомости, 9 октября, 2008.

Обособление денежного капитала в виде самостоятельной специфической формы не означает полного его отрыва от функционирующего капитала. Напротив, по мере развития экономики, их связь и взаимодействие становятся более сильными и сложными. Тем не менее самостоятельное существование ссудного капитала создает реальную возможность сильного его отрыва от нужд производства и торговли. В этом случае он «работает» только на самого себя, а главной его функцией становится краткосрочная прибыль, источником которой служит спекуляция на финансовых рынках.

В современных условиях роль ссудного капитала как кризисообразующего фактора существенно возросла не только в силу масштабного развития кредитных отношений как на уровне национальных экономик, так и в сфере международных экономических отношений, но и в силу лавинообразного многообразия развития его форм. Кредит — не единственная форма ссудного капитала. Другой его важной формой служат различные виды ценных бумаг, из которых ближе всего к кредиту облигации, приносящие доход в виде процента. Ссудный капитал и эти виды ценных бумаг К. Маркс называл капиталом, приносящим проценты. Их родство не только в том, что кредит и облигации выражают долговые денежные отношения и приносят доход в виде процентов, но и в том, что они образуют два основных канала трансформации национальных сбережений в инвестиции. Важное преимущество ценных бумаг перед кредитами состоит в том, что они являются более ликвидными. Поэтому банки немалую часть своего капитала тратят на покупку ценных бумаг, которые составляют немалую часть их активов.

Капитал, представленный в ценных бумагах, приносящих доход их владельцам и совершающих самостоятельное движение на рынке ценных бумаг, называется фиктивным. Фиктивный капитал принципиально отличается от реального капитала. Реальный капитал — это промышленный капитал со всеми его обособившимися функциональными формами. Фиктивный капитал не является обособившейся частью промышленного капитала и не выполняет никаких функций в процессе движения и самовозрастания промышленно-торгового капитала. Таким образом, в процессе развития частнопредпринимательской экономики происходит своеобразное разделение капитала. С одной стороны, существует реальный капитал, с другой — его отражение в ценных бумагах. Реальный капитал функционирует в процессе производства и торговли и после совершения кругооборота возвращается к своему собственнику. Владелец же акций имеет право на полу-

чение лишь дивиденда, а не денежного капитала. Чтобы вернуть свой капитал, он должен продать их. В зависимости от курса акций он может получить при этом больше или меньше, чем сам инвестировал в акции, но в любом случае вернувшийся денежный капитал не является частью реально функционирующего капитала.

Несмотря на свою относительную независимость, фиктивный капитал изначально возникает на основе реального капитала. Если бы не было реального капитала, производящего прибыль, не мог бы возникнуть и развиваться фиктивный капитал, претендующий на получение определенной ее доли. Развитие реального и фиктивного капитала связано друг с другом, но эта связь весьма своеобразна. Движение фиктивного капитала извращает и дает искаженное представление о движении реального капитала. Одна и та же акция может быть продана и куплена десятки раз. Эта особенность фиктивного капитала типична для всех его форм: акций, векселей, вкладных, облигаций и т.д. Это значит, что и величина фиктивного капитала постоянно меняется. При этом увеличение или уменьшение фиктивного капитала не обязательно является следствием увеличения или уменьшения реального капитала. Он может возрасти или уменьшиться при неизменном реальном капитале. И, наоборот, при увеличении или уменьшении реального капитала фиктивный капитал может остаться неизменным.

В силу интенсивного развития секьюритизации активов и рынка производных финансовых инструментов, связь и взаимодействие кредитного рынка и рынка ценных бумаг существенно усилилась и усложнилась. Приоритетной сферой функционирования банковского капитала все больше и больше становится фондовый рынок, а главной целью инвестиций в ценные бумаги — извлечение краткосрочной прибыли, что неизбежно ведет к сжатию кредитной деятельности банков и разбуханию фиктивного капитала.

Кризис затрагивает все сферы экономики: производство, обращение, распределение и потребление. Несмотря на то, что его глубинные причины находятся в сфере реальной экономики и прежде всего промышленности, раньше всего кризис обнаруживается в денежно-кредитной сфере, основными формами проявления которого служат сильный отток денег из банков, резкое сокращение объемов кредитных операций, катастрофическое падение курсов акций, рост банкротства кредитно-финансовых институтов, дезорганизация денежного обращения и т.д.

Денежно-кредитные кризисы, будучи следствием промышленных, существенно усиливают и обостряют их. Резкое уменьшение кредита вынуждает предпринимателей еще более сокращать производство, что ведет к дальнейшему росту безработицы и падению потребительского спроса. Если в период подъема кредит стимулирует развитие производства за пределы платежеспособного спроса, то во время кризиса он еще более усугубляет хаос и упадок, царящие в промышленности, торговле и финансовой сфере.

Нынешний циклический кризис в США, также как и многие его предшественники, начался с краха практического всех финансовых рынков. Масштабные вливания дешевых денег в экономику, приведшие к избыточной ликвидности и рекордному повышению цен на сырье, особенно на нефть, недвижимость, а также к росту котировок на ценные бумаги, вкуче с ослаблением регулирования и контроля в финансовой сфере спровоцировали резкое усиление спекулятивной составляющей рыночного механизма, возникновение целой череды пузырей, которые стали следствием сильного отрыва цен от своей реальной основы — стоимости, определяемой производительностью труда.

«... По мере того, как совершенствуется организация рынка инвестиций, — писал Дж. М. Кейнс, — опасность преобладания спекуляции возрастает ... Спекулянты не приносят вреда, если они остаются пузырями на поверхности ровного потока предпринимательства. Однако положение становится серьезным, когда предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции. Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов»⁵.

Спекулятивная составляющая рыночного механизма присутствует на любом рынке, но на фондовых биржах она получает максимальное развитие. Спекулятивный рост рыночного курса ценных бумаг приводит к тому, что он сильно отрывается от своей основы — стоимости реального, физического капитала. Падение биржевых индексов, также как и падение цен на товары — вещи и услуги, означает приведение в соответствие номинального денежного выражения стоимости той или иной компании с её реальной стоимостью, определяемой стоимостью её физического капитала, производственно-имущественного комплекса, главную роль в котором играют основные фонды. Ценные бумаги, так же как и бумажные деньги, не имеют реальной

⁵ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002, с. 347.

стоимости. Они всего лишь титул собственности, дающий право на получение дохода либо в виде процента, либо в виде дивиденда.

Мировые и национальные финансовые рынки в последние годы росли ускоренными темпами, надувая различные спекулятивные пузыри и создавая изощренные финансовые пирамиды и хищения. В результате фиктивный капитал по своим размерам во много раз превосходит реальный капитал. Например, в Великобритании на финансовый сектор приходится около 20% ВВП и почти 40% налогов с корпораций. А оборот фондового рынка с 1965г. вырос с 10% номинального ВВП до 300% в 2007г. Суммарный объем торговли акциями сегодня составляет 40 трлн. долларов в год, что позволяет финансовому сектору зарабатывать до 500 млрд. долларов.

Рынок деривативов, производных ценных бумаг, вырос до космических масштабов. Так, объем внебиржевых деривативов достиг 595 трлн. долл., что в 9 раз больше размеров мирового ВВП. Объем биржевых деривативов (опционов и фьючерсов) оценивается в 2,3 квадриллиона долларов⁶.

Такое непомерное разбухание деривативов привело к тому, что диспропорция между реальным и фиктивным капиталами достигла критической точки. Ценные бумаги, которые изначально появились как одна из форм инвестирования основного капитала, превратились в свою противоположность. Сегодня они являются основным объектом спекуляции, источником легкой наживы, что существенно усиливает их разрушительную силу.

Соотношение между физическим и фиктивным капиталом — важнейшая макроэкономическая пропорция, фундаментальной основой которой служит распределение инвестиционного капитала на производственные и финансовые инвестиции. Между ними идет жесткая конкурентная борьба, которую, как правило, выигрывают финансовые инвестиции, в силу того, что они, как правило, являются краткосрочными и высокодоходными. Превращение немалой части инвестиционного капитала в спекулятивный сокращает капиталовложения, что тормозит рост экономики и её модернизацию.

Итак, дерегулирование, которое являлось важнейшей составляющей рэйгономики и макрополитики других стран, стимулировали развитие спекулятивной функции рыночного механизма и фиктивного капитала, что в конце концов привело к глубокому краху мировых и

национальных как финансовых, так и товарных рынков. Огромнейшая часть финансовых активов и национальных валют в одночасье превратились в простые никому не нужные бумаги. Капитализация рынков и корпораций сократилась в разы. Так что рынок, который длительное время стимулировал рекордный рост фиктивного капитала, сам же и уничтожил его, как только ценные бумаги сильно оторвались от реальной стоимости физического капитала, и торговля ими превратилась в главный источник обогащения. Словом, как только финансовый капитал перестал выполнять свою главную функцию — стимулирование роста реальной экономики, тут же был наказан самим же рынком.

Самый трудный и острый вопрос теории и практики циклического развития капиталистической экономики состоит в том, с помощью каких механизмов может и должна экономика выходить из кризиса. Как в зарубежных, так и отечественных СМИ широко представлен большой спектр антикризисных программ, в которых значительное место занимают финансовая поддержка экономики и денежно-кредитной сферы, стимулирование внутреннего спроса, главным образом, потребительского.

Между тем экономическая теория и историческая хозяйственная практика показывают, что наиболее эффективным способом выхода из кризиса служит инновационное обновление основного капитала. Дело в том, что для того, чтобы стимулировать спрос, который является основным мотивом развития экономики, необходимо снизить издержки производства и цены, реальная динамика которых определяется уровнем и темпами роста производительности труда. Это значит, что все доходы и цены должны расти в строгом соответствии с повышением производительности труда.

Основным же фактором его роста служит научно-технологический прогресс, который материализуется в увеличении и качественном обновлении основных производственных фондов, являющихся важнейшей составляющей физического, реального капитала и национального богатства страны. Обновление основного капитала ведет к увеличению производства более дешевых и качественных товаров и услуг, что усиливает ценовую конкурентоспособность и позволяет захватывать большую часть рынка.

Между тем считается, что в условиях кризиса главная цель — выжить. Но выживать можно по-разному. Одна ситуация, когда производство сохраняется за счет консервации, и совсем другая, когда оно выживает за счет минимизации потерь и создания условий для посткризисного развития.

⁶ Эксперт, № 46, 2008, с. 26.

Мировой опыт свидетельствует, что, несмотря на трудную кризисную ситуацию, экономика не поднимется, пока не произойдет более менее серьезное обновление основного капитала на инновационной основе. Такова объективная закономерность современного расширенного воспроизводства. Поэтому те хозяйствующие субъекты, которые пытаются выжить за счет сокращения инвестиционных расходов, загоняют себя в угол, лишают всякой перспективы. Несмотря на это, уменьшение инвестиционных расходов многие предприниматели считают наиболее предпочтительным механизмом борьбы с кризисом, и потому сокращение капвложений приобретает массовый характер. В этих условиях существует только один выход. Падение частных капвложений должно быть компенсировано, если не в полной мере, то хотя бы частично, государственными инвестициями. Рост государственных инвестиционных расходов, а главное, повышение их эффективности, должно стать ключевой мерой антикризисных мер. При этом, по единодушному признанию специалистов, главной сферой их вложения служит производственная и социальная инфраструктура.

Другой не менее дискуссионный вопрос о причинах нынешнего финансово-экономического кризиса. Сегодня немало тех, кто, как и в прежнее время, пытается его объяснять ошибочными управленческими и политическими решениями, безответственным поведением регуляторов и финансовых посредников и т.п. Безусловно, все это имело место и, естественно, экономика не прощает грубого субъективизма в ее регулировании и управлении. Но, как уже отмечалось выше, циклический характер развития капиталистической экономики, определяется не внешними конъюнктурными факторами, а глубинными, сущностными причинами. Очевидно, что современный циклический кризис — неизбежный результат спекулятивной модели экономического роста, которая привела к перепроизводству финансового, особенно фиктивного капитала.

Глобальная спекулятивная лихорадка 2000-х годов игнорировала определяющую роль реальной экономики и производительности труда, превратив стихию рынка и фиктивный капитал в главный источник обогащения. Цены на нефть, металлы, золото, недвижимость достигли, поистине, космического уровня. Капитализация фондовых рынков росла невиданными темпами. Рыночная стихия, культ денег, личного обогащения за счет спекуляции, финансовых пирамид и хищений привели к глубокой деформации основополагающих макро-

пропорций, к огромному разрыву между реальным и фиктивным капиталом, резкому усилению социально-экономической дифференциации между странами и т.д..

Тот факт, что экономика США и других промышленно-развитых стран, несмотря на регулярные циклические спады, в течение последних 60 лет прогрессировали, свидетельствует о том, что путем государственного и монополистического регулирования рыночных процессов вполне возможно краткосрочное равновесие, которое, снимая накопившиеся диспропорции между предложением и спросом, дает на какое-то время возможность дальнейшему развитию экономики. Но парадокс состоит в том, что временное разрешение противоречий объективно создает предпосылки для возникновения новых более глубоких и острых диспропорций. Так что развитие частнопредпринимательской экономики в тоже время есть процесс постоянного накопления, обострения, углубления ключевых диспропорций, которые, достигая наивысшего уровня, требуют своего разрешения.

Устранить накопившиеся диспропорции и социально-экономические противоречия, вышедшие из-под государственного и монополистического контроля, может только кризис, который заставляет и принуждает государство, бизнес и население корректировать свое экономическое поведение в соответствии с новыми реалиями, что является лучшим доказательством того, что экономика развивается по своим объективным законам, за нарушение которых люди должны нести серьезную кару. Впрочем, также как и за нарушение законов природы.

Многочисленные аналитики и политики считают, что нынешний финансово-экономический кризис по своей разрушительной силе намного превосходит кризис 1929—1933г.г. Важная его особенность состоит в том, что он, в отличие от предыдущих кризисов, является глобальным, затрагивающим в той или иной степени практически все динамически развивающиеся страны мира.

Сегодня никто не может сказать, когда нынешняя «Великая депрессия» закончится, и каковы будут последствия для национальных экономик и всей мировой хозяйственной системы. Одно ясно, что она означает крах неоклассической теории монетаризма, экономики предложения, и её практической реализации в виде рациональных ожиданий, рэйгономики и тэтчеризма, построенных на рыночных спекулятивных стимулах, неограниченной свободе экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Кризис является лучшим доказательством того, что рыночный механизм в силу его спекулятивной составляющей не содержит необходимых инструментов, обеспечивающих макроэкономическую стабильность путем преимущественного развития реального капитала и роста производительности труда. Историческая практика развития частнопредпринимательской экономики, начиная со времени Великой депрессии 30-х годов, показывает, что обеспечение макроэкономической стабильности, то есть полной занятости при умеренной инфляции, возможно только при активном, и, что, пожалуй, самое главное, эффективном государственном регулировании совокупного спроса и совокупного предложения.

Резюмируя все сказанное, отметим, что циклический кризис — это не случайность и не эпизод, а фундаментальная закономерность капиталистического расширенного воспроизводства. Кризис выполняет исключительно важную историческую миссию: восстанавливает объективно обусловленные макропропорции на качественно новой основе, создавая тем самым условия для обновления экономики и ее прогрессивного развития. Следовательно, кризисы можно смягчить, ослабить, но устранить их нельзя, так как они системообразующий элемент капиталистического хозяйственного механизма.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

И. А. Арёхина,
Российская Академия предпринимательства

А. М. Фролов,
Российская Академия предпринимательства

Корпоративная система управления рисками

Аннотация. В условиях кризиса российские владельцы компаний и инвесторы внезапно ощутили жизненную потребность овладеть такой специфической методикой как управление рисками компании. И даже рейтинговые агентства осознали актуальность этой идеи и уже начинают учитывать способность компаний в этой области в своих оценках их деятельности.

Ключевые слова: риск, система управления рисками, оценка рисков, страхование, доходность, убытки.

Изменение в мировоззрении руководителей объясняется более строгими требованиями корпоративного управления, которые появились или уже появляются в странах и компаниях в условиях кризиса. Ряд компаний в последнее время испытывает значительные финансовые проблемы или терпят банкротство, и если изучить опыт «неудачников», то обнаружится, что в некоторых видах деятельности они проявили себя положительно, отличаясь хорошими результатами, тогда как в других видах они работали недостаточно эффективно. Анализ показал, что главная проблема состоит в *отсутствии* системы управления рисками компании¹, которая бы обеспечивала понимание всех рисков в их совокупности. Вполне возможно, что они и знали о них, но игнорировали их или не имели представления, как ими управлять, взятыми как совокупность.

Одна из причин, почему многие руководители не торопятся осваивать идею управления рисками, состоит в том, что *высшему руко-*

¹ В данной статье понятия «управление рисками» и «риск-менеджмент» рассматриваются как синонимы.

водству бывает трудно понять все его выгоды. Ведь наличие системы управления рисками позволяет точно оценивать влияние рисков и событий на курсы акций компаний, и только в связи с этим высшее руководство начинает понимать, каким *бесценным инструментом* является управление рисками. Этот метод позволяет руководству оценивать возможные результаты стратегических решений, таких, например, как перераспределение капитала в различные части бизнеса. Данная модель дает возможность оценивать соотношение комплексных рисков и прогнозировать влияние различных событий и решений, например, на курс акций компании.

Корпоративная система управления рисками обеспечивает стабильное функционирование компании на стратегическом и оперативном уровнях, эффективное распределение капитала внутри компании и снижение стоимости привлечения капитала при реализации крупных проектов, повышение доверия кредиторов и инвесторов, позитивная оценка компании внешними контрагентами. Однако, к сожалению, системный подход и формализованные процедуры при управлении рисками применяются на данный момент только в ведущих российских компаниях, остальные же компании либо еще не осознали преимуществ данного подхода, либо по тем или иным причинам воздерживаются от него.

Данная тенденция обуславливается несколькими факторами: во-первых, крупная компания в большей степени подвержена влиянию со стороны мировых рынков; во-вторых, крупная компания, использующая стратегии диверсификации и глобализации, может рассматриваться в общем как портфель, состоящий из различных направлений бизнеса, что позволяет применять некоторые подходы к управлению рисками, использовавшихся до этого только на финансовых рынках.

Эффективное управление такой компанией предполагает достижение следующих целей:

а) нахождение оптимального баланса между риском и доходностью для компании в целом и выработку адекватных стимулов для деятельности подразделений и отдельных служащих;

б) нахождение оптимального соответствия между размером привлекаемого акционерного и/или заемного капитала и принимаемыми рисками.

На глобальном уровне для успешного решения этих задач уже недостаточно оценки рисков лишь в разрезе отдельных операций, клиентов и проектов. На первый план выходит потребность в получении системы оценок рисков на разных уровнях обобщения, по раз-

личным видам рисков, типам продуктов и группам клиентов. Единая внутрифирменная система управления рисками должна обеспечивать возможность обобщения всех отдельных оценок различного рода рисков в единый показатель интегрального риска фирмы.

Построение корпоративной системы управления рисками направлено не на устранение факторов риска, а на создание механизма, способного обеспечить эффективное ведение деятельности в условиях неопределенности и рисков, то есть создание гибкой системы оптимального использования имеющихся возможностей. Управление рисками в рамках всего предприятия предполагает понимание всех изменений, с которыми имеют дело менеджеры. Согласно исследованию, проведенному среди руководителей высшего звена в области финансов и управления рисками по всему миру, управление рисками предприятия — всеобъемлющий, интегрированный подход к управлению корпоративными рисками — получает все большее распространение в бизнес среде. Исследование под названием «Управление рисками предприятия: внедрение новых решений» было проведено исследовательским центром журнала «Экономист» (Economist) совместно с компанией MMC (Marsh and McLennan Companies) в 2005 г. (рис. 1)².

Исследование показало, что 41% респондентов использует ту или иную форму риск-менеджмента в рамках всего предприятия, и еще 32% планируют внедрение корпоративной системы управления рисками на предприятии в ближайшие пять лет. 90% компаний, использующих программу корпоративной системы управления рисками, сообщают, что они «весьма уверены» в управлении собственными рисками, в то время как подобную уверенность испытывают только 45% компаний, не имеющих такой программы. Корпоративная система управления рисками в рамках всего предприятия помогает компаниям выработать целостный подход к решению проблемы управления финансовыми, стратегическими и операционными рисками. Фирмы надеются на широкую и глубокую отдачу от внедрения систем управления рисками. Использование единого подхода к выявлению, оценке и управлению рисками во всей организации повышает уверенность руководителей высшего звена в том, что они ничего не упустили из виду³.

² Marsh (MMC) Report, Risk alert — An Executive's guide to Risk Management and Total Cost of Risk, Volume3, Issue 4, October 2004; <http://www.marsh.com>; <http://www.economist.com>

³ Marsh (MMC) Report, Risk alert — An Executive's guide to Risk Management and Total Cost of Risk, Volume3, Issue 4, October 2004; <http://www.marsh.com>

Ключевой пункт исследования — это выявленная связь между улучшением управления рисками предприятия и повышением ценности акций. 84% компаний, участвовавших в исследовании, полагают, что Корпоративный риск-менеджмент потенциально ведет к повышению P/E ratio, то есть отношения цены акции к прибыли на акцию, а также повышению стоимости компании. Считается, что с помощью риск-менеджмента можно осуществлять создание, защиту и увеличение стоимости активов. Другими словами, создание, защита и увеличение стоимости компании осуществляется на основе следующих факторов:

- знание рисков и их уровень, взаимосвязи причин возникновения, оценка возможных последствий реализации риска и компенсаций, то есть все, что считают допустимым руководство компании и заинтересованные лица;
- понимание того, как реализация риска отразится на финансовом положении и доходах компании;
- анализ существующих противоречий в риск-менеджменте компании и меры, которые необходимо предпринять с целью эффективного распределения ресурсов с учетом степени риска;
- сокращение изменчивости (волатильности) прибыли за счет разработки системы стимулирования на основе риска, поиска новых возможностей финансирования и/или передачи риска с использованием существующей инфраструктуры управления рисками.

Предпосылкой реализации Корпоративного риск-менеджмента являются персональные усилия и ответственность одного или нескольких руководителей высшего уровня. Переход к Корпоративному риск-менеджменту является для компании своего рода важным культурным изменением. Для его успешного осуществления необходимо заручиться поддержкой высшего руководства, которое не должно выступать простым инициатором этого процесса, а должно активно участвовать в нём.

Попытки измерить и контролировать риск компании предпринимались всегда. Однако бурный рост и развитие финансовых и электронных технологий значительно обогатили палитру методов риск-менеджмента. Суть процесса заключается в выявлении и оценке совокупности рисков, влияющих на стоимость компании, и в управлении ими с помощью общекорпоративной стратегии.

Корпоративный риск-менеджмент стал популярным в связи с осознанием менеджерами и собственниками предприятий достаточно очевидного факта — риски бизнеса продолжают расти. Развитие

тематики корпоративного риск-менеджмента вызвано следующими событиями и процессами:

- глобализация финансовых рынков;
- многообразие потенциальных рисков;
- процессы дерегулирования⁴;
- разумное использование рынка производных инструментов;
- рост взаимосвязи финансовых рынков и рисков;
- информационно-технологическое развитие.

Для большинства компаний необходимость в системах корпоративного риск-менеджмента обусловлены следующими факторами:

- возрастающая волатильность⁵ финансовых рынков;
- потребность учитывать и анализировать различные по своей природе риски;
- растущее давление регулирующих органов;
- необходимость в оптимизации прогнозируемых прибылей и убытков;
- прогнозирование и снижение непредвиденных убытков;
- уменьшение волатильности прибыли;
- желание увеличения кредитного рейтинга и т.д.

Суть корпоративного риск-менеджмента состоит в идее о пластичности риск-профиля компании: менеджеры могут выбирать, какие риски принять, а от каких избавиться. Укрыться от риска становится невозможно, а отсутствие стратегии превентивного (proactive) риск-менеджмента становится фактическим решением принять все риски, которые возникнут в ходе работы, без учета того, какое их сочетание будет оптимальным⁶.

⁴ **Дерегулирование** (Deregulation) — уменьшение государственного регулирования кредитной системы, финансовых рынков для поощрения действия рыночных сил и повышения эффективности экономики; обычно имеется в виду отмена разного рода ограничений, лимитов, в т.ч. контроля цен.

⁵ **Волатильность** (от англ. Volatility — изменчивость) — степень колебания цен инструментов фондового рынка. Волатильность формирующихся рынков (в т.ч. российского) в 2–3 раза выше, чем развитых.

⁶ Томас Бартон, Уильям Шенкир, Пол Уокер. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. Практика ведущих компаний (Making Enterprise Risk Management Pay Off: How Leading Companies Implement Risk Management), Издательство: Вильямс, 2003; Jorion, Phillipe, FRM Handbook, (Wiley/GARP Risk Management Library, 2001); Lam, James C., «Enterprise-wide Risk Management and the Role of the Chief Risk Officer,» eRisk (March 25, 2000).

Риск-менеджмент способен увеличить стоимость компании сразу в нескольких отношениях: он сокращает вероятность финансового краха; он снижает риск, который угрожает менеджерам, вложившим в акции компании свои средства; наконец, он может уменьшить налоговое бремя компании. Риск-менеджмент позволяет стабилизировать прибыль компании, что при прогрессивном налогообложении является условием снижения налогов. Риск-менеджмент также увеличивает заемные возможности компании, позволяя ей воспользоваться связанными с этим налоговыми льготами. Наконец, риск-менеджмент поддерживает уровень риска на постоянном уровне, помогая инвесторам оценить деятельность компании.

Все возрастающее использование техники управления рисками связывают с тем, что рейтинговые агентства понимают необходимость и важность этого метода. В мае 2005 г. рейтинговое агентство Standard&Poors объявило о планах по улучшению способности управления рисками, например, страховщиков при их оценке, при этом было заявлено, что отчасти причиной этого является усиление роли концепции управления рисками среди самих страховщиков⁷. Standard&Poors не единственная рейтинговая компания, которая оценивает эффект влияния управления рисками при выставлении рейтинга той или иной компании. Другие 4 крупные рейтинговые агентства также рассматривают возможность включения управления рисками в свою программу по анализу деятельности компаний.

В прошлом систематический и интегрированный риск-менеджмент в масштабе всей компании был редкостью. Сегодня же у менеджеров есть возможность анализировать и контролировать различные риски в рамках интегрированной политики риск-менеджмента.

Так как интегрированный подход к риск-менеджменту требует досконального понимания деятельности компании и ее финансовой политики, то риск-менеджмент находится в сфере ответственности руководства-компании. Он не может быть гарантирован экспертом по производным финансовым инструментам, так же, как каждым отдельным риском нельзя перепоручать соответствующему подразделе-

⁷ Рейтинговые агентства понимают, что управление рисками становится все более важным фактором при оценке деятельности страховых компаний и отражается в процессе принятия решений. Standard&Poors заинтересовался концепцией управления рисками потому, что страховая компания, имеющая на вооружении систему управления рисками, естественно, хотела бы получить более высокий рейтинг за то, что они сделали по освоению концепции управления рисками.

нию. Хотя информация менеджеров бизнес-подразделений или проектов необходима для осуществления риск-менеджмента, решение о том, какие риски являются важными для прибыльности компании, принимается с учетом перекрестного взаимодействия рисков и подразделений, на основе чего разрабатывается стратегия управления этими рисками.

Корпоративный риск-менеджмент позволяет компаниям выявлять все те риски, которые они могут затем:

- передать третьим лицам, например, на страхование или посредством хеджировочных программ;
- принять их в имеющемся виде;
- снизить посредством применения подходящих методов риск-менеджмента;
- отказаться от осуществления проекта или продукта, или географической зоны⁸.

В отношении корпоративного риск-менеджмента одним из заблуждений является представление, что этим занимаются отдельные люди, то есть ответственность за работу и изучение рисков нужно элементарно передать от линейных менеджеров либо к управленческому центру, либо подразделению риск-менеджмента. На деле же все происходит диаметрально противоположным образом. Универсальность корпоративного риск-менеджмента заключается в том, что с каждым конкретным риском должно работать то подразделение, в поле деятельности которого этот риск находится. Правильное функционирование системы риск-менеджмента говорит о том, что линейные менеджеры, понимают и исполняют свои риск-менеджерские обязанности, обладают всем необходимым инструментарием для эффективного управления на своем уровне. Таким образом, каждый работник компании становится, в какой-то мере, риск-менеджером (рис. 1)⁹.

Эффективная программа корпоративной системы управления рисками должна включать в себя три долгосрочные цели:

- оптимизация затрат и эффективная реализация риск-менеджмента в компании;

⁸ Томас Бартон, Уильям Шенкир, Пол Уокер. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. Практика ведущих компаний (Making Enterprise Risk Management Pay Off: How Leading Companies Implement Risk Management), Издательство: Вильямс, 2003.

⁹ Marsh (MMC) Report, Risk alert – An Executive's guide to Risk Management and Total Cost of Risk, Volume3, Issue 4, October 2004; Внутрикорпоративные разработки компании Marsh (MMC).

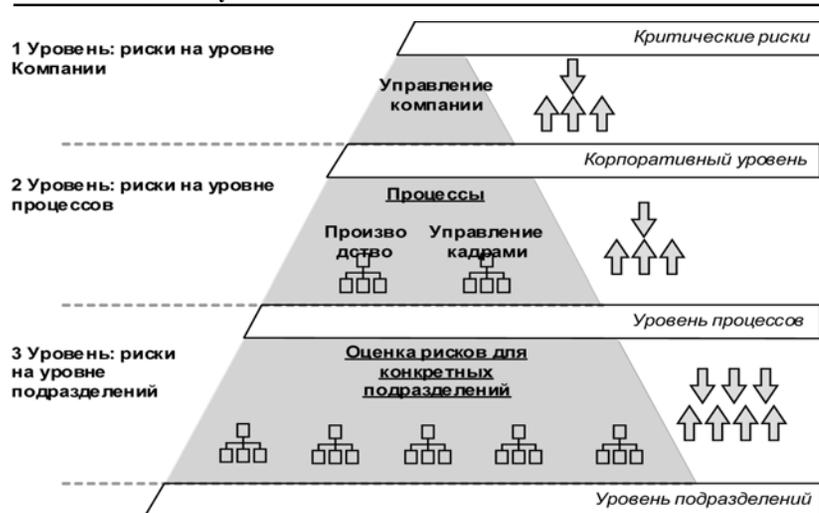


Рис. 1. Схема уровней развития рисков в компании

- улучшение бизнес результатов;
- установление, поддерживаемых на определенном уровне, конкурентных преимуществ.

Для того, чтобы внедрение и применение программы корпоративного риск-менеджмента было эффективным, необходима полная поддержка топ-менеджмента. Для внедрения программы формируется Исполнительная команда, составленная из менеджеров различных функциональных подразделений компании. В ходе каждой из фаз внедрения Исполнительная команда должна давать рекомендации Комитету по риск-менеджменту, который формируется из старших менеджеров с прямыми обязанностями по работе с каждым конкретным ключевым риском. Выделяются следующие фазы внедрения корпоративной системы управления рисками в рамках предприятия¹⁰:

Фаза оценки, когда Исполнительная команда и привлеченные старшие менеджеры работают вместе на протяжении серии вводных облегченных сессий для выявления и определения приоритетности в

управлении критическими рисками компании. Вся терминология, которая будет использоваться в дальнейшей работе, должна быть приведена к единому знаменателю, чтобы менеджмент и сотрудники использовали одну и ту же терминологию и подразумевали одно и то же, описывая риски и преимущества.

Фаза проектирования, когда, основываясь на согласованные приоритеты в управлении рисками, Исполнительная команда моделирует структуру и процесс корпоративного риск-менеджмента, где четко определяется и расписывается распределение полномочий ответственных за внедрение программы, организационная и информационная структуры, политика программы и основные процедуры. План осуществления риск-менеджмента должен быть приведен в соответствие с целями и бизнес стратегией компании.

Фаза внедрения, когда в процессе внедрения выделяются принципиальные ключевые вопросы, предварительно определенные на этапах оценочной фазы и фазы проектирования.

Фаза совершенствования, когда с началом процесса обнаруживаются дополнительные риски, они принимаются во внимание, что способствует усовершенствованию и самого управленческого процесса.

Результатами применения программы корпоративного риск-менеджмента становятся:

Улучшение оценки риска: программа корпоративного риск-менеджмента позволяет менеджменту компании глубже понимать, правильнее выявлять и расставлять по значимости риски. Посредством составления карты рисков (подробнее об этом ниже) менеджеры становятся более информированными о критических рисках компании и их потенциальных последствиях. Все это способствует повышению возможностей управления рисками и максимизации своих конкурентных преимуществ.

Сокращение числа наступивших рисков событий: интегрированная программа корпоративного управления рисками значительно сокращает число наступивших рисков событий, поскольку этому способствует более высокая информированность руководства компании в области осуществления порядка действий в экстренных ситуациях.

Сокращение капитальных затрат: при эффективной организации процесса риск-менеджмента компании требуется гораздо меньше средств для ликвидации последствий наступления рисков события. Возрастает эффективность использования капитальных затрат, так как при высокой информированности о рисковом поле, реакция на рисковое событие носит более точечный и рациональный характер.

¹⁰ Miccolis, Jerry A. and Shah, Samir, «Enterprise Risk Management: An Analytic Approach,» Tillinghast – Towers Perrin Monograph (January 2000) (<http://www.tillinghast.com>); Miccolis, Jerry A., «The Language of Enterprise Risk Management: A Practical Glossary and Discussion of Relevant Terms, Concepts, Models and Measures» (<http://www.irmi.com/expert/risk.asp>); Marsh (MMC) Report, Risk alert – An Executive's guide to Risk Management and Total Cost of Risk, Volume3, Issue 4, October 2004.

Увеличение конкурентных преимуществ: компании, использующие корпоративный риск-менеджмент, способны удерживать и повышать свои конкурентные превосходства. Компании лучше оснащены и подготовлены для работы с различными рисками, видоизменяющимися в непостоянной окружающей бизнес среде. Отслеживая риски превентивно, менеджмент сталкивается с меньшим количеством «сюрпризов» и имеет больше возможностей для максимизации и реализации своих возможностей.

Использование корпоративной системы управления рисками, не предполагает ломку сложившихся отношений или отказ от своих предыдущих наработок и опыта в области риск-менеджмента. Корпоративный риск-менеджмент успешно интегрируется в уже существующие управленческие процессы и подстраивается под уже существующие намеченные цели и задачи. Посредством использования общей терминологии менеджеры способны с большей эффективностью совместно работать в области корпоративной стратегии и управлять критическими рисками. В результате ресурсы, однажды направленные на противодействие риску, могут быть вновь обретены в других частях бизнеса, способствуя далее меньшим капитальным затратам и увеличению прибыли.

В рамках корпоративной системы управления рисками объектом контроля должны быть в обязательном порядке:

- наличие, полнота и эффективность стратегии организационного развития корпорации, включая аспекты:
 - маркетинговой политики,
 - стратегического партнерства,
 - региональной политики,
 - стратегических инвестиций.
- соблюдение и эффективность установленных процедур планирования и бюджетирования, управленческой отчетности;
- установление и соблюдение процедур защиты от юридических рисков, установленных внутренними документами компании;
- установление и соблюдение положений о лимитах и контрольных цифрах объема и иных параметров операций и сделок, выше которых решения о проведении сделки или операции контролируются или принимаются исключительно вышестоящим руководством;

- установление и соблюдение положений о требованиях и методах обеспечения обязательств контрагентов и третьих сторон в сделках;
- наличие актуализированных (с учетом текущей конъюнктуры и прогнозов) планов действий в чрезвычайной обстановке;
- эффективность применения процедур защиты конфиденциальной информации, доступ работников к имеющейся в компании информации в зависимости от их компетенции, а также требования к поиску оперативной информации;
- соблюдение и эффективность документов о политике в области управления персоналом;
- соблюдение и эффективность документов о политике в области охраны, промышленной, пожарной, санитарной и прочей безопасности.

Главной целью управления рисками на предприятии должно стать получение прибыли при оптимальном, приемлемом для предприятия соотношении затрат и степени риска, а в долгосрочной перспективе — устойчивое и максимально эффективное функционирование сегодня и обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем.

Руководству предприятия должна принадлежать ключевая роль инициатора при решении задачи управления рисками, так как необходимые мероприятия иногда требуют значительных затрат, не приносящих быстрой и очевидной отдачи. Полномочия и ответственность в рамках задачи по управлению рисками на уровне предприятия должны быть персонифицированы. Именно на уровне топ-менеджмента должны утверждаться программы мероприятий по снижению уровня рисков, а также приниматься решения о начале их реализации при возникновении критических ситуаций.

М. В. Бабаева,
аспирант МЭО и ВЭС МГИМО (Университет) МИД РФ

Особенности ценообразования на рынке сжиженного природного газа (СПГ)

Аннотация. В условиях глобализации региональных рынков газа и динамично развивающейся мировой торговли сжиженным природным газом (СПГ) ценообразование является наиважнейшим фактором в становлении этого природного ресурса в качестве полноценного биржевого товара, а также формирования мирового рынка газа. В данной статье рассмотрены принципы формирования цен на основных региональных рынках СПГ, изучены особенности арбитражных сделок, обозначены проблемы и перспективы формирования мирового рынка СПГ.

Ключевые слова: принцип ценообразования «бери и (или) плати», Британский спотовый рынок, Японская нефтяная корзина, спотовая сделка, своп-схемы, ценовая конвергенция, ценовой арбитраж.

Стремительно развивающаяся торговля сжиженным природным газом (СПГ) расценивается некоторыми экспертами в качестве одного из факторов, способствующих формированию мирового рынка газа. Благодаря высоким темпам роста спроса на газ, внедрению новых технологий, а также существенному снижению затрат на производство СПГ, торговля СПГ стала более гибкой и может осуществляться в мировом масштабе. Однако несмотря на растущую тенденцию глобализации на газовом рынке в отличие от рынка нефти, мировой рынок газа пока еще не сформировался и, по мнению большинства экспертов, вряд ли сформируется в обозримой перспективе.

В настоящее время рынок газа представляет собой совокупность отдельных региональных рынков газа, а природный газ не обладает достаточной ликвидностью¹, необходимой для полноценных бирже-

¹ Основным индикатором ликвидности сырьевых товаров является коэффициент отношения объема товара, участвующего в торгах, к объему реальных поставок. К=15 считается нижним порогом ликвидности, при котором газ может считаться полноценным биржевым товаром.

вых товаров. Ликвидные рынки газа сформировались только в Северной Америке и, в меньшей степени, в Великобритании, и не оказывают большого влияния на мировую торговлю газом. Несмотря на реформаторские усилия Европейского Союза, формирование ликвидных рынков газа в Континентальной Европе пока ещё находится на самом начальном этапе, а долгосрочные контракты на поставку СПГ, по-прежнему, играют доминирующую роль.

Основным препятствием становления мирового рынка газа является неоднородность развития газовых рынков в разных регионах мира, а именно: обеспеченность собственными запасами газа, степень зависимости от импорта, структура и эластичность спроса, исторические и политические предпосылки, а также значительные различия в механизмах формирования цен на этот энергоресурс. В силу того, что рынок газа на протяжении большей части истории был регионально ориентирован, режимы ценообразования и формулы подсчета цен развивались в соответствии с потребностями и особенностями конкретных рынков. В отличие от нефтяного рынка на рынке газа не существует единственной справочной цены, на которую могли бы ориентироваться потребители всего мира². На каждом из регионов действуют свои принципы ценообразования, хотя при этом наблюдается тенденция конвергенции.

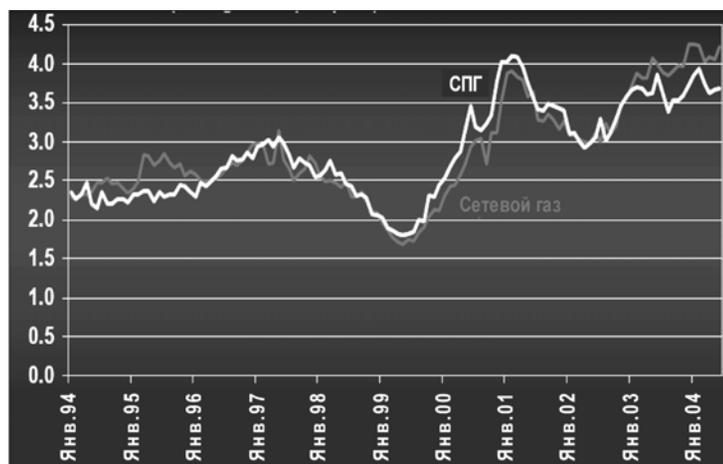
Региональные различия в принципах формирования цен на СПГ

В настоящее время в мире насчитывается шесть крупных региональных рынков СПГ, где действуют разные механизмы ценообразования: Континентальная Европа, Северо-Восточная Азия, Северная Америка, Великобритания, Китай и Индия.

В Континентальной Европе цены на СПГ увязаны с ценами на сырую нефть и нефтепродукты (в первую очередь — мазут), однако могут приниматься в расчет и цены на уголь, электроэнергию, а также темпы инфляции, что предусматривается в контрактных формулах цены. Поскольку в Европе цены сетевого газа также привязаны к ценам на нефть, лаг между ценами на СПГ и на трубопроводный газ невелик (см. рис. 1).

Одновременно на динамику цен оказывают влияние спотовые и фьючерсные цены на британском спотовом рынке, где они формируются в хабе National Balancing Point (NBP).

² И.С. Титков (ИНЭИ РАН). Анализ места РФ в мировой системе торговли природным газом. Газовая промышленность, № 1, 2009. С.8.



Источник: LNG Focus, June 2006

Рис. 1. Средняя цена импорта сетевого газа и СПГ в Европе, \$/млн. Бте

На протяжении почти 20 лет — вплоть до начала осуществления проектов СПГ в Тринидаде и Нигерии — поставки из Алжира на Европейский континент представляли собой практически единственный вид договорных взаимоотношений в бассейне Атлантического океана. Если первоначальные контракты на поставку алжирского СПГ предусматривали индексацию цен по отношению к стоимости восьми сортов нефти с закреплённой в договоре возможностью регулярного пересмотра положений о ценообразовании, то дальнейшая договорная практика стала гораздо более гибкой под влиянием конкуренции со стороны трубопроводных поставок.

Во многих контрактах на поставку газа по трубопроводам в Континентальной Европе применялась индексация к определённому набору цен — на высокосернистый тяжёлый мазут (только в контрактах, заключавшихся в 1970-х годах), низкосернистый тяжёлый мазут и газойль. По договору поставки газа с месторождения Тролль (1986 г.), такой набор включал в себя лёгкое котельно-печное топливо (55%) и низкосернистый тяжёлый мазут (45%). Впоследствии в результате переговоров об изменении цены доля лёгкого котельно-печного топлива была увеличена приблизительно до 65%, а в остальной части ценовой формулы были отражены новые элементы конкуренции, как, например, исполь-

зование газа в электроэнергетике, или, на более позднем этапе, конкуренция между различными поставщиками газа. В ходе переговоров по ценам Алжир проявил готовность предложить сопоставимые условия индексации своим клиентам, которые привыкли к практике привязки цены к нефтепродуктам в договорах на поставки газа по трубопроводам. Некоторым клиентам была также предоставлена возможность использовать сочетание цен на нефть и нефтепродукты. Предпринимались попытки частичной индексации по отношению к электроэнергетике, углю или инфляции. Однако для большинства алжирских контрактов с покупателями континентальной части Европы, чаще всего используется та или иная форма индексации по отношению к нефти. Обычно в контрактах на поставки по трубопроводам в Континентальной Европе применяется отсроченная индексация, когда для определения индекса используются данные за предыдущий период, которые подвергаются процедуре пересчёта с отсрочкой по времени.

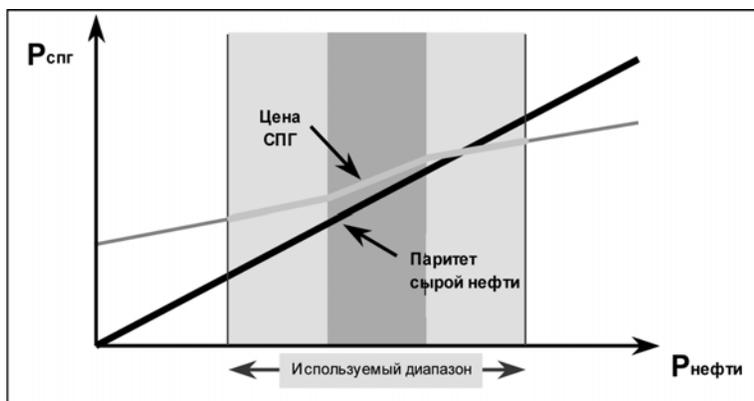
В связи с ростом цен на нефть и нефтепродукты на мировом рынке в текущем десятилетии, особенно после 2004 г., стали быстро расти и цены на газ. Это стимулировало дискуссию о возможности перехода в Континентальной Европе к новой структуре ценообразования на газ, оторванной от динамики цен на жидкое топливо. Сторонники этого подхода предлагают привязать цены на газ в долгосрочных контрактах к биржевым котировкам газа на ликвидных европейских рыночных площадках. Однако, по мнению экспертов, в рамках формирующегося единого европейского газового рынка даже наиболее ликвидные его национальные сегменты, такие как рынок Великобритании, не смогут в настоящее время и в обозримой перспективе являться базой для устойчивого ценообразования на газ в Европе. Переход к использованию привязки цены на газ к биржевым котировкам газа неоправданно повышает риски и производителей и потребителей газа, а также не является надежным³. Повышенные торговые риски могут оказать негативное воздействие на перспективы окупаемости крупномасштабных инвестиций в проекты по добыче и доставке газа потребителю и тем самым сделать невозможным привлечение на приемлемых условиях заемного финансирования. Кроме того, разовые сделки и биржевые операции, в ходе которых цена определяется на основе конкуренции газ—газ, занимают очень незначительную долю в объемах международной торговли газом и подвержены серьезным

³ А.Конопляник. Цена на газ в Европе продолжит равняться на нефть. Нефтегазовая вертикаль. 20/2008. С.34.

случайным конъюнктурным колебаниям, вплоть до возможности искусственного манипулирования ценой⁴.

В странах **Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР)** основные потребители не имеют международных газопроводов, и по традиции цены на СПГ здесь выше, чем в любом другом регионе мира. Изначально, когда Япония начала импортировать СПГ в 1969 г., его роль, как более чистого топлива, сводилась к замещению мазута, преимущественно в сфере электроэнергетики для ограничения выбросов оксидов серы, а затем и для обеспечения энергетической безопасности посредством диверсификации. Таким образом, привязка цены СПГ к цене на сырую нефть сложилась исторически, и сейчас рынок СПГ в АТР можно считать устоявшимся.

Основная часть продаваемого СПГ идет по долгосрочным контрактам с традиционной системой ценообразования с принципом «take-or-pay». В настоящее время цена СПГ в регионе зачастую привязана к японской нефтяной корзине (Japanese Crude Cocktail (JCC)) и интегрирована с фактором «S curve», который корректирует избыточный эффект в случае если уровень на сырую нефть слишком высок или слишком занижен (см. рис. 2).



Источник: «Change of LNG Trade», Gas Strategies

Рис. 2. Кривая формулы цены на СПГ с кривой S curve

⁴ По оценке Секретариата Энергетической Хартии, из примерно 550–560 млрд.³ в год международной торговли газом лишь около 5% (около 25 млрд. м³ в год) приходится на операции на спотовом рынке.

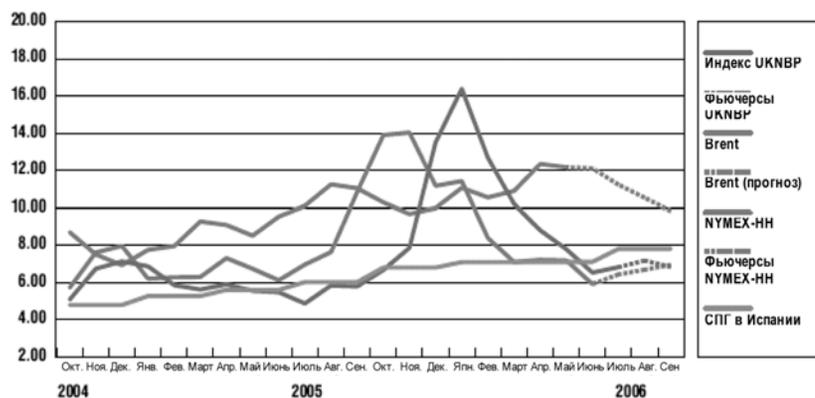
В связи с ограниченным предложением поставок сетевого газа, недостаточной диверсификацией по поставщикам, возможности для спотовой торговли на этом рынке очень ограничены. В этом отношении Тихоокеанский рынок кардинально отличается от рынков восточного побережья США и Европы.

С учётом того, что в настоящее время происходит адаптация договорной практики к условиям более высоких цен на энергоносители, проявляется интерес к отказу от использования JCC как мерила уровня цен на нефть. Несмотря на прозрачность JCC, этому показателю свойственны две проблемы. Во первых, он не отражает свободные цены на нефть, например, на WTI в Северной Америке или Brent в Северном море. А во-вторых, поставляемая в Японию нефть, в среднем, является относительно тяжёлой, в то время как СПГ должен предположительно конкурировать с более лёгкой малосернистой нефтью. По имеющимся данным, в одном из контрактов в Азии при определении цены на нефть в качестве эталонной использовалась нефть марки Brent. Кроме того, в последнее время предпринимаются определённые шаги к отказу от использования механизмов ограничения цен. По мнению экспертов, это позволило бы устранить фактическую расстыковку цен на нефть и СПГ, которая происходит в результате ограничения цен и применения «S-образной кривой»⁵.

В США СПГ конкурирует с сетевым газом, и цены на СПГ зависят от конъюнктуры спотового рынка газа на биржевой площадке Henry Hub, с учетом разницы доставки СПГ от этого центра до места назначения в стране. Поставщики СПГ здесь сталкиваются со значительной волатильностью цены, т.к. спотовый рынок по определению неустойчив (см. рис. 3).

Следует отметить, что США и Великобритания являются основными проводниками идеи спотовых цен. Эти страны, проводившие либерализацию газовых рынков, заинтересованы в распространении спотовых контрактов (не только на СПГ, но и на сетевой газ), поскольку они способствуют повышению конкуренции, снижению цен (что и было провозглашено главной целью либерализации) и увеличению ликвидности рынка. Таким образом, основным двигателем спотового рынка является принятая в этих странах либеральная доктрина развития газового рынка, нацеленная на выстраивание газового

⁵ Секретариат Энергетической Хартии. Цена энергии. Международные механизмы формирования цен на нефть и газ.2007.



Источник: LNG Focus – June 2006

Рис. 3. Динамика цен на СПГ в Атлантическом регионе за 2004-2005 гг., \$/млн. БТЕ

рынка по образцу нефтяного. Кроме того, спотовый рынок предоставляет возможность диверсифицировать портфель контрактов (как по источникам, так и по продолжительности).

Развитие спотового рынка стимулируется, во-первых, волатильностью цен на спотовых рынках сетевого газа, во-вторых, в силу возможностей арбитража между региональными рынками и оптимизации портфелей контрактов и, в-третьих, делает возможным покрытие пикового и сезонного спроса за счет СПГ. В частности, дополнительные поставки для покрытия сезонного пика почти исключительно идут по спотовым контрактам.

В Атлантическом бассейне краткосрочные спотовые поставки СПГ используются в первую очередь для ценового арбитража между Европой и США, что дает производителям возможность направлять суда на тот рынок, где цена выше. При этом транс-океанический арбитраж – завуалированный «экспорт» высоких цен в другие регионы мира для США и Европы. Напротив, в Тихоокеанском бассейне покупатели используют спотовые поставки СПГ только в том случае, если непредвиденные обстоятельства приведут к резкому увеличению спроса, таким образом, здесь первична не цена, а объем.

Ближний Восток. Особенность влияния Ближнего Востока на формирование цены СПГ обусловлена тем, что регион является также крупнейшим экспортером нефти и влияет на цены СПГ опосредованно через цены на нефть. Важное значение здесь играет геополити-

ческий фактор: нестабильная обстановка в регионе, локальные конфликты и войны могут оказывать существенное влияние на мировые цены энергоносителей.

Страны-экспортеры СПГ стремятся взять под контроль формирование цен на свою продукцию, аналогично тому, как это делают производители нефти. По их мнению, в мире построено достаточное количество заводов по производству СПГ, что может привести к переизбытку этого топлива. Поэтому ряд ближневосточных стран подняли вопрос о создании «газовой ОПЕК», а Катар наложил мораторий на строительство новых мощностей по сжижению газа. По замыслу идеологов организация должна работать аналогично ОПЕК (Организация стран-экспортеров нефти), а именно – контролировать мировую торговлю газом, быть активным участником формирования цен и использовать газ не только как источник дохода, но и как мощный рычаг политического воздействия на зависимые страны. Однако пока никаких организационных решений не принято, и большинство аналитиков всерьез не рассматривает возможность картельного ценообразования на СПГ. Современная ситуация далека от той, что сложилась в 60–70-е гг. прошлого века – годы возникновения ОПЕК. Тогда потребители топливно-энергетических ресурсов не были защищены от внезапного повышения цен, а высокая высокая концентрация добывающих мощностей в одном регионе не позволяла диверсифицировать поставки. Кроме того, газовый рынок характеризуется гораздо меньшим дисбалансом спроса и предложения: крупнейшие производители газа являются одновременно и крупными потребителями. Межконтинентальные поставки газа существенно проигрывают по объемам внутриконтинентальным. Более 70% нефти перевозится между континентами, в то время как поставки газа большей частью осуществляются по суше. Такого рода различия препятствуют выполнению еще одной функции, которую мог бы возложить на себя гипотетический союз экспортеров газа – регулирование цены на газ. Для этого газ должен обладать должной ликвидностью ⁶.

Новыми участниками рынка СПГ являются **Китай и Индия**. Эти рынки существенно различаются не только по структуре баланса энергоресурсов, конкурирующих с природным газом, но и по сложившейся логике регионального формирования цен на газ. Система форми-

⁶ И.С. Титков (ИНЭИ РАН). Анализ места РФ в мировой системе торговли природным газом. Газовая промышленность, № 1, 2009. С.9.

рования цен на газ здесь сложилась под значительным влиянием государственного регулирования и зачастую без учёта ценовых структур, используемых в международной торговле СПГ⁷.

Обе эти страны сумели заключить весьма выгодные контракты до наступления периода недостаточного предложения на рынке СПГ и высоких цен на нефть. Учитывая благоприятную конкурентную обстановку на рынке и стремление поставщиков первыми выйти на китайский рынок, компания SNOOC смогла заключить контракты на весьма выгодных условиях. По информации из специализированных изданий, можно предположить, что базисная цена составляла 2,85 долл./млн. БТЕ. В контракте была сохранена методика «S-образной кривой» с использованием JCC с целью индексации цены. Однако крутизна кривой соотношения между JCC и ценой СПГ была гораздо меньше, чем в случае традиционного контракта для Северо-Восточной Азии, составляя примерно треть от обычного соотношения. В этой связи можно рассчитывать на более медленный рост цен на СПГ при повышении цен на нефть по сравнению с традиционным контрактом.

В настоящее время вследствие сокращения поставок газа из Индонезии в страны АТР, спрос на газ значительно возрос, а цены на СПГ поднялись вслед за мировыми ценами на нефть. Поэтому в контрактах на будущие поставки предусматриваются более высокие цены. Однако, следует отметить, что в настоящее время цены на СПГ в Китае находятся на минимальном уровне по сравнению с другими странами импортерами СПГ в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

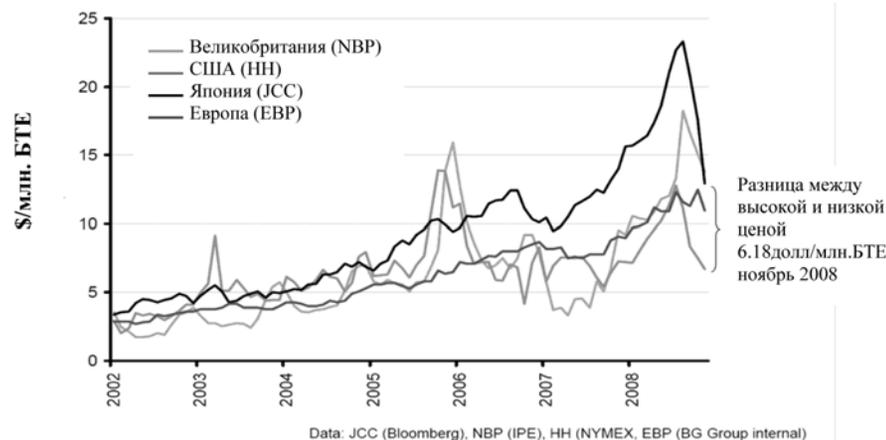
В Индии развитие рынка СПГ осложнилось проблемой конкурентоспособности СПГ по сравнению с более дешевым углем для выработки электроэнергии⁸. Поступало много предложений о строительстве приёмных терминалов, однако было реализовано лишь два. В настоящее время эксплуатируются терминал компании Petronet в Дахедже (Dahej) и объект Shell в Хазире (Hazira) — оба в штате Гуджарат. Третий терминал в Кочине (Kochi), штат Керала, находится на весьма продвинутой стадии. Терминал в Хазире необычен тем, что он проектировался как торговый терминал, где Shell и её партнёр Total намеревались совершать краткосрочные операции с партиями СПГ. В Дахедже были заключены долгосрочные контракты на поставку СПГ с компанией Rasgas. Надо отме-

⁷ Секретариат Энергетической Хартии. Цена энергии. Международные механизмы формирования цен на нефть и газ. 2007

⁸ Семьдесят процентов электростанций Индии работают на дешевом угле, и при более высокой цене газа газовые ТЭС оказывались неконкурентоспособными.

тить, что для контрактов также характерен отход от традиционной договорной практики в Северо-Восточной Азии, поскольку в них предусмотрено применение фиксированной цены в течение пяти лет, прежде чем начнёт действовать положение об индексации по отношению к цене на нефть. По имеющимся сведениям, цена ФОБ Катар составляет 2,53 долл./млн. БТЕ. По истечении периода фиксированной цены контракт предположительно будет привязан к цене нефти в 20 долл./барр. Индия ведёт переговоры о поставках СПГ с Ираном. Из этих сообщений следует, несмотря на то, что о фактической базисной цене информации нет, можно предположить, что она будет привязана к цене нефти марки Dated Brent в Северном море, а не к JCC.

Результаты разнонаправленной политики в области ценообразования на основных мировых рынках СПГ дают характерную динамику цен. Цены в ЕС ниже, чем в Японии (причем разница в ценах значительно увеличилась за последние годы), однако ведут себя они схожим образом, поскольку цены на газ в этих странах привязаны к ценам на сырую нефть и нефтепродукты (см. Рис. 4).



Источник: The Outlook for LNG. How are dynamics changing? BG Group. December 10, 2008.

Рис. 4. Динамика цен на СПГ, 2002–2008 гг.

С другой стороны, цена в США за тот же самый период была подвержена более сильным колебаниям и двигалась по собственному тренду, не совпадавшему с трендом нефтяных цен. Цена на СПГ в США в январе 2001 г. выросла до 6,41 долл./млн. БТЕ, отражая тем самым бо-

более сильное повышение цен на газ на внутреннем рынке. Затем началось снижение, с последующим повышением в конце 2002 г. В конечном итоге, в первой половине 2004 г. цена СПГ в США превысила СПГ в Японии, а в настоящее время опять пошла на снижение. Рисунок 4 хорошо демонстрирует отличие природы ценообразования на либерализованных рынках с конкуренцией «газ–газ» (Великобритания, США) от цен, складывающихся на традиционных рынках, привязанных к ценам альтернативных видов топлива. Следует отметить, что вследствие экономического кризиса и падения цен на нефть существенно сократились цены на СПГ на всех региональных рынках.

Перспективы осуществления ценового арбитража между различными рынками СПГ. Резкий рост цен на нефть в последние 2 года заставил большинство научных и консалтинговых организаций пересмотреть свои прогнозы цен на углеводороды в сторону повышения, однако в настоящее время, учитывая последствия экономического кризиса и резкого падения цен на нефть, консенсуса относительно дальнейшего движения цен на нефть нет. Таким образом, неопределенность относительно цен определяющего для СПГ альтернативного энергоносителя крайне высока.

Параллельно идет еще один важный процесс – конвергенция цен на энергоносители. Все более широкое развитие торговли сжиженным природным газом постепенно меняет природу ценообразования на газ. По мере развития спотового рынка цены на природный газ на разных континентах становятся более взаимозависимыми. Начиная с 1981 г. в течение последующих 20 лет сокращается разрыв в ценах на такие ключевые ресурсы, как нефть марки Brent, сетевой газ в Европе cif, газ в Henry Hub и СПГ в Японии. Взаимозаменяемость, а также мобильность способствует глобализации рынков энергоресурсов.

Для снижения ценовых рисков и эффективного использования компаниями различной конъюнктуры цен на газ в Европе, США и АТР, с целью получения максимальной выгоды производителем СПГ будут стремиться оптимизировать поставки между региональными рынками. Перемещая сжиженный газ между регионами, поставщики усиливают ценовые взаимосвязи между ними. Если цены в США окажутся выше, поставки сжиженного газа будут перенаправлены туда с европейского рынка, и наоборот. Если в Великобритании, где цена определяется рыночной конкуренцией, газ окажется дороже, чем на европейском континенте, где действует привязка к нефти, дополнительные поставки будут направлены на остров.

Наибольшие возможности для арбитража предоставляет Атлантический рынок. Главное условие для реализации этого потенциала арбитража – наличие свободных мощностей приемных терминалов. Крупнейшие нефтегазовые компании мира, осознав это, расширяют приемные терминалы по обе стороны Атлантики для того, чтобы иметь возможность осуществлять транс-атлантический ценовой арбитраж и использовать своп-схемы (торговые схемы, связанные с взаимозачетами и замещением газа – как сетевого, так и СПГ, что позволяет существенно сокращать транспортные издержки и оптимизировать логистику).

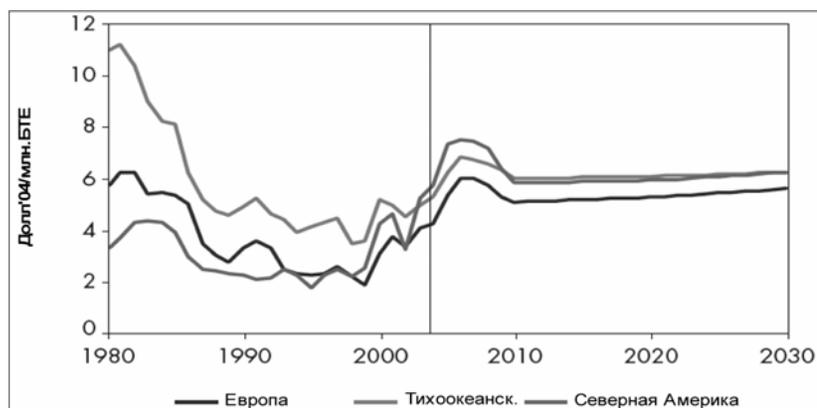
Страны, расположенные в непосредственной близости от одного из двух крупнейших регионов потребления – США или Европы – будут в первую очередь склонны к осуществлению своповых сделок (Тринидад, Венесуэла), в то время как страны, расположенные примерно на равном расстоянии от этих рынков будут использовать арбитражные сделки (Нигерия, Ангола, Норвегия).

Взаимосвязь рынков через поставки сжиженного природного газа приведет к двум последствиям. Во-первых, преуспеют те компании, которые следят за международным ценообразованием и имеют необходимый опыт и желание адаптироваться к переменам. Во-вторых, СПГ будет задавать предельную цену на рынке. Если его цена окажется ниже, чем на трубопроводные поставки, привязанные к цене на нефть, то покупатели предпочтут именно сжиженный газ.

В результате, механизм ценообразования, например, на Тихоокеанском рынке будет в большей мере учитывать колебания цены газа и на рынке США. Различные системы ценообразования на СПГ по регионам будут постепенно приближаться друг к другу, но, тем не менее, вряд ли будут унифицированы в мировом масштабе.

По прогнозам МЭА, выросшие объемы краткосрочной торговли СПГ, допускающие арбитраж между региональными рынками, заставят региональные цены в некоторой степени прийти к равновесной точке за рассматриваемый прогнозный период времени, хотя совпадут они не будут (см. рис. 5).

По мнению крупнейших экспертов, хотя доля спотовых контрактов на мировом рынке СПГ будет постепенно повышаться, все равно его базой останутся долгосрочные контракты, что объясняется инфраструктурной спецификой СПГ-бизнеса, требующей на обоих концах цепочки создания капиталоемких объектов по сжижению и регазификации (в отличие от рынка нефти). Таким образом, наиболее вероятна ситуация, когда на зрелом рынке краткосрочные контракты будут составлять не более 20–25%.



Источник: IEA, 2005

Рис. 5. Прогнозная динамика цены на природный газ, долл. (2004) млн./БТЕ

Хотя СПГ разрушил традиционную для газового бизнеса изолированность региональных рынков и тем самым приобрел статус «глобального рынка», он вряд ли когда-нибудь будет похож на гибкий мировой рынок нефти. Однако у него есть свои функции — сокращение затрат на поставки СПГ и растущее разнообразие поставщиков создают систему свободной передачи ценовых сигналов между прежде изолированными региональными газовыми системами. В Атлантическом бассейне уже развился активный арбитражный рынок, когда суда из Тринидада или Нигерии отправляются в зависимости от цен либо в США, либо в Испанию. А тот факт, что Ближневосточные страны, в частности Катар, стали поставщиками как Северо-Восточной Азии, так и растущих рынков в Атлантическом бассейне, означает, что теперь также передаются ценовые сигналы между Тихоокеанским и Атлантическим бассейнами.

Т. В. Воронченко,
к. э. н., доцент, Российская Академия предпринимательства

Использование современных методов анализа в процессе управления денежными потоками

Аннотация. В статье представлены основные методы анализа денежных потоков, дана оценка их значимости для целей управления, обозначены источники информации, используемые в процессе анализа и специфика методики их формирования в современных условиях. Материал, изложенный в статье, представляет интерес для специалистов — теоретиков и практиков в области экономического анализа и финансового менеджмента.

Ключевые слова: денежные потоки, денежные притоки и оттоки, чистые денежные потоки, денежная масса, прямой и косвенный методы анализа, коэффициентный метод анализа, управление денежными потоками, чистая прибыль, рентабельность и др.

Одно из главных направлений анализа денежных потоков — это обоснование степени достаточности (недостаточности) формирования объема денежной массы в целом, а также по видам деятельности, сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков по объему и во времени. Этому способствует анализ денежных потоков прямым методом. Прямой метод анализа движения денежных средств по видам деятельности организации позволяет оценить:

- объемы и источники получения денежных средств, а также направления их использования в процессе осуществления текущей деятельности;
- достаточность собственных средств организации для инвестиционной деятельности;
- необходимость привлечения дополнительных заемных средств в рамках финансовой деятельности;
- прогнозы обеспечения постоянной платежеспособности, т.е. полной и своевременной оплаты текущих обязательств в будущем.

Прямой метод анализа движения денежных средств заключается в рассмотрении данных о положительных и отрицательных денежных потоках организации, сформированных на основе кассового метода путем включения в отчет хозяйственных оборотов, связанных с денежными операциями. Прямой метод основан на сравнении показателей, содержащихся в отчете о движении денежных средств, исчислении и оценке необходимых величин (абсолютных и относительных отклонений, темпов роста и прироста, удельного веса отдельных показателей притока и оттока денежных средств в общем объеме положительных и отрицательных денежных потоков) за отчетный период, а также оценке динамики исследуемых показателей.

Основным индикатором качества финансово-хозяйственной деятельности является чистый денежный поток по текущей деятельности. Его положительная динамика характеризует масштабы роста финансового потенциала организации. Предположим, что существуют три различные финансовые ситуации, когда показатели чистых денежных потоков в отчетах о движении денежных средств выглядят следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Показатели чистых денежных потоков по видам деятельности организации

Финансовая ситуация	Чистый денежный поток по видам деятельности организации		
	Текущая	Инвестиционная	Финансовая
№1	300	-900	800
№2	-900	1000	600
№3	800	-	-300

В первой ситуации очевидна активизация вложений денежных средств во внеоборотные активы, источники которых в первую очередь – нарастание объема финансовых обязательств. Рост финансовой зависимости, снижение ликвидности баланса в данном случае могут быть оправданы, если организация рассчитывает на окупаемость инвестиций, при позитивном прогнозе генерирования избыточной денежной массы по текущей деятельности.

Вторая ситуация свидетельствует о наличии регресса в деятельности организации: текущая деятельность остро нуждается в пополнении денежных средств путем заимствования, а это повышает финансовую зависимость. Кроме того, негативным фактом является распродажа внеоборотных активов (приток денег по инвестиционной деятельности превышает их отток), что также может объясняться острой денежной потребностью для осуществления текущих платежных операций.

В третьей ситуации имеет место значительный чистый денежный поток по текущей деятельности, что на первый взгляд может показаться положительным фактом. Однако в данном случае организация генерирует значительную избыточную денежную массу и не использует ее эффективно для расширения масштабов бизнеса, производственной базы, освоение новых видов продукции и т.п. Отказ от заемных средств, о чем свидетельствует отрицательный результат по финансовой деятельности, с одной стороны, повышает уровень ликвидности, но с другой – сигнализирует об упущенных выгодах в условиях снижения эффекта финансового рычага. Таким образом, в третьей ситуации при поддержании слишком высокого уровня ликвидности организации денежных средств не работают. В условиях инфляции это приводит к существенным потерям, связанным с обесценением денежных средств.

Используя данные отчета о движении денежных средств в процессе анализа, можно сделать вывод о качестве управления денежными потоками организации, высокий уровень которого характеризуется ситуацией, когда избыточная денежная масса по текущей деятельности используется для расширения масштабов бизнеса и есть высокая вероятность окупаемости связанных с этим процессом инвестиционных вложений долгосрочного характера.

В целях проведения более глубокого анализа денежных потоков, с применением современных методов и оценки его места и значения в системе управления, рассмотрим результаты финансово-хозяйственной деятельности конкретной организации за 2007–2008 гг. (таблица 2).

В результате осуществления в 2008 году производственно-коммерческой деятельности организация существенно увеличила объем как притока денежной массы, так и ее оттока. Данную ситуацию можно оценить положительно, так как она является следствием роста показателей деловой активности организации.

По данным таблицы 2 можно также оценить позитивную динамику чистого денежного потока по организации в целом. Что касается показателей денежных потоков по видам деятельности, то наибольший объем денежной массы обеспечивает оборот по основной, текущей деятельности организации. Сумма притока денежных средств по текущей деятельности в 2008 году составила 39310 тыс. руб., что на 2357 тыс. руб. больше, чем в 2007 году; удельных вес данного показателя в общем объеме всех денежных поступлений составил в 2008 году 95,71%, что на 1,90% ниже показателя 2007 года. Это объясняется относительным повышением активизации деятельности ЗАО «Электрон» в инвестиционной области.

Таблица 2

**Показатели состава, структуры и динамики денежных потоков
ЗАО «Электрон» за 2007–2008 гг.**

Показатели денежных потоков		Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Структура, %			
		2007 г.	2008 г.	Изменение (+,-)		2007 г.	2008 г.	Изменение (+,-)	
А		1	2	3	4	5	6	7	
Положительный – всего		37858	41073	3215	108,5	100,0	100,0	-	
Отрицательный – всего		37833	40977	3144	108,3	100,0	100,0	-	
Чистый – всего		25	96	71	384,0	-	-	-	
В том числе по видам деятельности	текущей	положительный	36953	39310	2357	106,4	97,61	95,71	-1,90
		отрицательный	36276	38459	2183	106,0	95,88	93,86	-2,02
		чистый	677	851	174	125,7	-	-	-
	инвестиционной	положительный	63	263	200	417,5	0,17	0,64	0,47
		отрицательный	354	825	471	233,1	0,94	2,01	1,07
		чистый	-291	-562	-271	-193,3	-	-	-
	финансовой	положительный	842	1500	658	178,1	2,22	3,65	1,43
		отрицательный	1203	1693	490	140,7	3,18	4,13	0,95
		чистый	-361	-193	168	146,5	-	-	-

Сравнение потоков денежных средств по текущей деятельности свидетельствует о превышении притока над оттоком в 2007 году на сумму 677 тыс. руб. (36953–36276) и в 2008 году на сумму 851 тыс. руб. (39310–38459), что является положительным фактом, так как именно текущая деятельность должна обеспечивать достаточность денежных средств для осуществления операций по инвестиционной и финансовой деятельности.

Превышение притока денежных средств над оттоком по текущей деятельности в 2008 году позволило организации существенно увеличить объем операций в инвестиционной и финансовой областях деятельности. Так, рост удельного веса оттока денежных средств по инвестиционной деятельности в 2008 году по сравнению с 2007 годом составил 1,07%; абсолютная величина этого показателя возросла на 471 тыс. руб., или более чем в 1,3 раза. Данное обстоятельство свидетельствует о значительном росте вложений долгосрочного, капитального характера и связано с реализацией стратегических планов организации. Организация, имея значительное высвобождение денежных средств от текущей деятельности, активно формировала в 2008 году свою материально-техническую базу и осуществляла иные вложения

долгосрочного характера, рассчитывая на получение отдачи по этим вложениям средств в относительно отдаленной перспективе, что вполне может соответствовать производственно-коммерческим целям.

В 2008 году в ЗАО «Электрон» денежные потоки по финансовой деятельности были, в первую очередь, ориентированы на возврат заемных средств. Об этом говорит превышение отрицательного потока (1693 тыс. руб.) над положительным (1500 тыс. руб.). Положительная динамика притока денежных средств в результате привлечения займов, кредитов в 2008 году по сравнению с 2007 годом (абсолютный прирост – +658 тыс. руб. или относительный прирост – +78,1%) свидетельствует не об активном отказе от заемных денежных вливаний в бизнес, а лишь о необходимой доле финансовой осторожности организации, при которой она возмещает привлеченные денежные средства более активно, чем привлекает вновь. Эффективное использование возросшей (как в абсолютном, так и в относительном выражении) привлеченной денежной массы, направленной на финансирование текущих операций, позволило организации нарастить избыточный положительный денежный поток и направить его в инвестиционное русло, на затраты капитального характера. Подводя итог, можно сделать вывод, что организация в 2008 году, в целом, осуществляла достаточно рациональное управление денежными потоками. Однако необходимо дальнейший, более детальный анализ структуры притока и оттока денежных средств.

Прямой метод анализа денежных потоков имеет весьма существенный недостаток: он не позволяет проанализировать влияние изменений различных факторов на изменение остатка денежных средств во взаимосвязи с изменением показателей, формирующих финансовые результаты деятельности организации.

Теоретически чистая прибыль организации за отчетный период должна соответствовать величине прироста остатка денежных средств. Однако различие методов расчета данных показателей в практике ведения бухгалтерского учета и составления отчетности: чистой прибыли – методом начисления, а изменения остатка денежных средств – кассовым методом – приводит к их значительному отличию друг от друга. Для взаимосвязки двух «чистых» финансовых результатов используется так называемый **косвенный метод** анализа. Его реализация основана на корректировках чистой прибыли отчетного периода, в результате которых она становится равной чистому денежному потоку (приросту остатка денежных средств). Такие корректировки условно подразделяются на три группы по характеру хозяйственных операций:

- корректировки, связанные с несовпадением времени отражения доходов и расходов в бухгалтерском учете с притоком и оттоком денежных средств по этим операциям. Примером является отражение в учете операции отгрузки продукции с предоставлением покупателям отсрочки платежа, при котором начисляется доход (выручка от продаж), а соответствующего притока денежных средств в данном отчетном периоде может не произойти. Следовательно, необходимо произвести корректировку прибыли в сторону ее уменьшения на сумму роста балансовых остатков дебиторской задолженности. И, наоборот, при росте кредиторской балансовой задолженности по авансам, полученным от покупателей в качестве предварительной оплаты за будущие поставки продукции необходимо увеличить прибыль отчетного периода;

- корректировки, связанные с хозяйственными операциями, не оказывающими непосредственного влияния на формирование прибыли, но вызывающими движение денежных средств. В частности, оплата закупок сырья, материалов и т.п. и адекватный этому методу рост остатков материальных оборотных активов в анализируемом периоде вызывают необходимость произведения корректировок величины чистой прибыли. При росте остатков материальных оборотных активов сумму чистой прибыли необходимо уменьшить на эту величину, при снижении — увеличить. Другим примером данной группы корректировочных процедур могут служить хозяйственные операции, вызывающие изменение балансовых обязательств по кредитам и займам. Приток или отток денежных средств в связи с привлечением или возвратом заемных средств (кредитов, займов) не вызывает аналогичного изменения финансового результата. Поэтому при изменении остатков соответствующих счетов сумма прибыли отчетного периода также подлежит корректировке: с их ростом прибыли должна быть увеличена, с уменьшением — уменьшена.

- корректировки, связанные с операциями, оказывающими непосредственное влияние на расчет показателя прибыли, но не вызывающие движение денежных средств. Примером такой операции является начисление амортизации основных средств, нематериальных активов. Прибыль должна быть скорректирована в сторону увеличения на сумму начисленной амортизации за отчетный период.

Корректировки суммы чистой прибыли производятся с учетом изменения балансовых остатков активов и пассивов по видам деятель-

ности организации (текущей, инвестиционной, финансовой). В процессе осуществления корректировок чистой прибыли ее величина преобразуется в величину изменения остатка денежных средств за анализируемый период, т.е. в конечном счете, должно быть достигнуто равенство:

$$П_ч = \Delta ДС$$

где $П_ч$ — скорректированная величина чистой прибыли за анализируемый период;

$\Delta ДС$ — абсолютное изменение балансовых остатков денежных средств за анализируемый период (совокупный чистый денежный поток).

Косвенный метод анализа денежных потоков позволяет определить влияние различных факторов финансово-хозяйственной деятельности организации на чистый денежный поток, установить, какие факторы сыграли наиболее существенную роль в плане отвлечения денежных средств и какие источники были привлечены организацией для компенсации денежной массы.

В наиболее упрощенном виде процедура корректировок чистой прибыли для преобразования ее в чистый денежный поток может быть реализована с использованием данных баланса. В таблице 3 представлены расчеты по данным ЗАО «Электрон» за 2007 год, в результате которых сумма чистой прибыли (2734 тыс. руб., стр.190 Отчета о прибылях и убытках) скорректирована на изменение балансовых остатков и стала равной величине чистого денежного потока (96 тыс. руб., стр. 050 Отчета и движении денежных средств).

Таблица 3

Корректировки чистой прибыли ЗАО «Электрон» за 2008 год (косвенный метод)

Показатели	№ формы, код строки	Сумма (+, -) тыс. руб.
А	1	2
Чистая прибыль	Ф.2, стр.190	2734
Чистый денежный поток	Ф.4, стр.050	96
Корректировки чистой прибыли в связи с изменением балансовых остатков:		
нематериальных активов	Ф.1, стр.110	-2
основных средств	Ф.1, стр.120	-105
незавершенного строительства	Ф.1, стр.130	-645
долгосрочных финансовых вложений	Ф.1, стр.140	-80
отложенных налоговых активов	Ф.1, стр.145	-24
запасов	Ф.1, стр.210	-152
	Ф.1, стр.220	70
НДС по приобретенным ценностям	Ф.1, стр.230	50
дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются через 12 месяцев после отчетной даты)	Ф.1, стр.240	-64

Продолжение таблицы

Показатели	№ формы, код строки	Сумма (+, -) тыс. руб.
А	1	2
дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	Ф.1, стр.250	-20
краткосрочных финансовых вложений	Ф.1, стр.430	14
резервного капитала нераспределенной прибыли прошлых лет	Ф.1, стр. 470 (за минусом чистой прибыли отчетного года)	-684
займов и кредитов	Ф.1, стр.610	-193
кредиторской задолженности	Ф.1, стр.620	-790
доходов будущих периодов	Ф.1, стр.640	-8
резервов предстоящих расходов	Ф.1, стр.650	-5
Итого сумма корректировок чистой прибыли	-	-2638
Чистая прибыль с учетом корректировок	-	96

По данным таблицы 3 видно, что ЗАО «Электрон» активно использовало денежные средства на финансирование внеоборотных активов. Наиболее значительная иммобилизация произошла в результате приобретения основных средств (-105 тыс. руб.) и капитального строительства (-645 тыс. руб.). Активизация производственной деятельности организации в 2008 году потребовала дополнительного отвлечения денежных средств в материально-производственные запасы (-152 тыс. руб.) и дебиторскую задолженность (-64 тыс. руб.). Рассматривая влияние динамики показателей пассива баланса на денежный оборот, можно заметить, что для наращивания вложения средств капитального характера организации не потребовались дополнительные заимствования. Более того, ЗАО «Электрон» за 2008 год, умело управляя денежными потоками, сократило краткосрочные обязательства в части кредитных средств и кредиторской задолженности, что привело к укреплению финансовой независимости. Динамика собственных источников средств, и в частности использования чистой прибыли (-684 тыс. руб.), свидетельствует о том, что денежных средств хватило и на выплату дивидендов. В подтверждение этому следует отметить отсутствие в балансе задолженности по выплате дивидендов на отчетную дату, а также распределение прибыли в дивиденды, отраженное в отчете об изменении капитала (стр.103, гр.6 формы № 3). Результаты анализа позволяют констатировать, что ЗАО «Электрон» осуществляло в 2008 году эффективную денежную политику.

Основываясь на результатах прямого и косвенного анализа движения денежных средств, руководство организации может корректировать свою финансовую политику в отношениях с дебиторами и кредиторами, принимать решения по формированию оптимальных объемов производственных запасов, созданию резервов, реинвестированию прибыли, ее распределению и потреблению с учетом имеющихся финансовых возможностей и уровня обеспеченности денежными ресурсами.

Коэффициентный анализ является также неотъемлемой частью анализа денежных потоков. С его помощью изучаются относительные показатели, характеризующих денежные потоки, а также рассчитываются коэффициенты эффективности использования денежных средств организации.

Прежде всего, коэффициентный анализ денежных потоков дает представление о возможности организации генерировать необходимую величину поступлений денежных средств по текущей деятельности для поддержания платежеспособности. Для этого рассчитывается **коэффициент текущей платежеспособности за год** ($K_{\text{плат}}$) по данным Отчета о движении денежных средств по формуле:

$$K_{\text{плат}} = \text{ПДС}_{\text{ТД}} / \text{ОДС}_{\text{ТД}}$$

где $\text{ПДС}_{\text{ТД}}$ – общая величина поступлений денежных средств по текущей деятельности; $\text{ОДС}_{\text{ТД}}$ – общая величина денежных средств, использованных на текущую деятельность.

Одним из важнейших показателей, определяющих достаточность создаваемого организацией чистого денежного потока с учетом финансовых потребностей, является **коэффициент достаточности чистого денежного потока** за анализируемый период ($K_{\text{ДДП}}$), который рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ДДП}} = \text{ДП}_{\text{ТД}} / \text{ЗК} + \Delta\text{З} + \text{Д}$$

где $\text{ДП}_{\text{ТД}}$ – чистый денежный поток по текущей деятельности; ЗК – выплаты по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам за период; $\Delta\text{З}$ – прирост (снижение) остатка запасов за период; Д – дивиденды, выплаченные собственникам организации за период.

В качестве обобщающего показателя предлагается использовать **коэффициент эффективности денежных потоков** в анализируемом периоде ($K_{\text{ЭДП}}$), который определяется по формуле:

$$K_{\text{ЭДП}} = \text{ДП}_{\text{ТД}} / \text{ДП}_{\text{О}}$$

где $\text{ДП}_{\text{ТД}}$ – чистый денежный поток по текущей деятельности за период; $\text{ДП}_{\text{О}}$ – отток денежных средств за период.

Одним из частных показателей эффективности является **коэффициент реинвестирования денежных потоков** ($K_{\text{реин}}$), рассчитываемый по формуле:

$$K_{\text{реин}} = (\text{ДП}_{\text{тд}} - \text{Д}) / \Delta \text{ВА},$$

где $\text{ДП}_{\text{тд}}$ – чистый денежный поток по текущей деятельности за период; Д – дивиденды, выплаченные собственникам организации за период; $\Delta \text{ВА}$ – прирост внеоборотных активов, связанный с произведенными организацией затратами за период.

Для оценки синхронности формирования различных видов денежных потоков рассчитываются **коэффициенты ликвидности денежного потока** ($K_{\text{лп}}$) в разрезе отдельных временных интервалов (месяц, квартал) внутри рассматриваемого периода (года) по формуле:

$$K_{\text{лп}} = (\text{ПДП} - \Delta \text{ДС}) / \text{ОДП},$$

где ПДП – приток денежных средств за период (положительный денежный поток); $\Delta \text{ДС}$ – приращение остатков денежных средств за период; ОДП – отток денежных средств за период (отрицательный поток).

Оценка эффективности использования денежных средств производится также с помощью различных **коэффициентов рентабельности**:

$$p_{\text{п}} = P_{\text{ч}} / \text{ПДП},$$

где $p_{\text{п}}$ – коэффициент рентабельности положительного денежного потока за период; $P_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, полученная за период; ПДП – положительный денежный поток за период;

$$p_{\text{дс}} = P_{\text{ч}} / \text{ДС},$$

где $p_{\text{дс}}$ – коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств за период; $P_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, полученная за период; ДС – средняя величина остатка денежных средств за период;

$$p_{\text{плп}} = P_{\text{ч}} / \text{ПДП},$$

где $p_{\text{плп}}$ – коэффициент рентабельности притока (положительного потока) денежных средств за период; $P_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, полученная за анализируемый период; ПДП – положительный денежный поток за период.

Коэффициенты рентабельности денежных потоков можно исчислять, используя как показатель чистой прибыли организации, так и другие показатели прибыли (прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и т.д.), а вместо показателя положительного денежного потока можно использовать показатель отрицательного денежного

потока. Перечисленные выше коэффициенты целесообразно анализировать в динамике, т.е. рассматривать изменение значений коэффициентов во времени как минимум за три года, рассчитывая абсолютные и относительные отклонения.

Важным моментом анализа денежных потоков является оценка их сбалансированности во времени, т.е. отклонений разнонаправленных денежных потоков в отдельные временные интервалы. В данном случае надо исходить из критерия минимизации возможных отклонений (колебаний) значений притока и оттока денежных средств. Для установления степени синхронности (сбалансированности) денежных потоков за анализируемый период используется коэффициент корреляции положительных и отрицательных денежных потоков ($K_{\text{кор}}^{\text{плп}}$), который определяется по формуле:

$$K_{\text{кор}}^{\text{плп}} = \frac{\sigma_{xy}^2}{\sigma_x \cdot \sigma_y};$$

$$\sigma_{xy}^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y});$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}; \quad \sigma_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{n}},$$

где x_i – положительный денежный поток за i -й временной интервал анализируемого периода; y_i – отрицательный денежный поток за i -й временной интервал анализируемого периода; \bar{x} – средняя величина притока денежных средств за анализируемый период; \bar{y} – средняя величина оттока денежных средств за анализируемый период; n – количество временных интервалов в анализируемом периоде.

Чем ближе значение коэффициента корреляции денежных потоков к единице, тем меньше разброс значений положительных и отрицательных денежных потоков. Минимальное значение коэффициента свидетельствует о снижении риска неплатежеспособности, с одной стороны (в периоды превышения величин отрицательных денежных потоков над положительными), или об отказе от избыточного накопления денежной массы – с другой стороны. По квартальным значениям показателей притоков и оттоков денежных средств ЗАО «Электрон» за 2007–2008 гг. произведен расчет коэффициента корреляции положительных и отрицательных денежных потоков, который составил значение 0,9129.

Это свидетельствует о высокой степени корреляционной зависимости, т.е. близости между ежеквартальными показателями положительных и отрицательных денежных потоков. Следовательно, организации удавалось в течение последних двух лет поддерживать оптимальное соотношение между притоками и оттоками денежных средств, не допуская при этом ни значительных излишков, ни дефицита.

Особое внимание в процессе проведения коэффициентного анализа денежных потоков уделяется факторному анализу, т.е. количественному измерению влияния различных объективных и субъективных факторов, оказывающих прямое или косвенное воздействие на рентабельность, эффективность использования денежных средств организации в анализируемом периоде. Факторный анализ (прямой и обратный, детерминированный и стохастический) проводится с использованием различных приемов моделирования исходных двухфакторных кратных систем (расширения, удлинения, сокращения, оптимизации т.д.).

Один из этапов факторного анализа денежных потоков – расчет влияния факторов на изменение величины **коэффициента рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности** $r_{\text{пдп}}^{\text{р}}$, определяемого по формуле:

$$r_{\text{пдп}}^{\text{р}} = \frac{PN}{\text{ПДП}_{\text{тд}}}$$

где PN – прибыль от продаж; $\text{ПДП}_{\text{тд}}$ – положительный денежный поток по текущей деятельности.

Моделируя данный коэффициент рентабельности притока денежных средств, взятый в качестве исходной факторной системы, с помощью приемов расширения, удлинения и сокращения можно получить конечную шести факторную систему:

$$r_{\text{пдп}}^{\text{р}} = \frac{P_N}{\text{ПДП}_{\text{тд}}} = \frac{P_N \cdot N \cdot \overline{\text{ОА}} \cdot \overline{\text{КО}} \cdot \text{ЧДП}_{\text{тд}}}{\text{ПДП}_{\text{тд}} \cdot N \cdot \overline{\text{ОА}} \cdot \overline{\text{КО}} \cdot \text{ЧДП}_{\text{тд}}} = \frac{P_N}{N} \cdot \frac{N}{\overline{\text{ОА}}} \cdot \frac{\overline{\text{ОА}}}{\overline{\text{КО}}} \times$$

$$\times \frac{\overline{\text{КО}}}{\text{ЧДП}_{\text{тд}}} \cdot \frac{\text{ЧДП}_{\text{тд}}}{\text{ПДП}_{\text{тд}}} = \frac{N - (M + U + \text{Ам} + \text{Пр})}{N} \cdot \frac{N}{\overline{\text{ОА}}} \cdot \frac{\overline{\text{ОА}}}{\overline{\text{КО}}} \cdot \frac{\overline{\text{КО}}}{\text{ЧДП}_{\text{тд}}} \times$$

$$\times \frac{\text{ЧДП}_{\text{тд}}}{\text{ПДП}_{\text{тд}}} = \left[1 - \left(\frac{M}{N} + \frac{U}{N} + \frac{\text{Ам}}{N} + \frac{\text{Пр}}{N} \right) \right] \cdot \frac{N}{\overline{\text{ОА}}} \cdot \frac{\overline{\text{ОА}}}{\overline{\text{КО}}} \cdot \frac{\overline{\text{КО}}}{\text{ЧДП}_{\text{тд}}} \times$$

$$\times \frac{\text{ЧДП}_{\text{тд}}}{\text{ПДП}_{\text{тд}}}$$

или: $y = [1 - (x_1 + x_2 + x_3 + x_4)] \cdot x_5 \cdot x_6 \cdot x_7 \cdot x_8$,

где PN – приток от продаж; $\text{ПДП}_{\text{тд}}$ – положительный денежный поток по текущей деятельности; N – выручка от продаж; PN/N – рентабельность продаж; $\overline{\text{ОА}}$ – средняя величина остатков оборотных активов; $\overline{\text{КО}}$ – средняя величина остатков краткосрочных денежных обязательств; $\text{ЧДП}_{\text{тд}}$ – чистый денежный поток по текущей деятельности за период; M – материальные расходы за период; U – расходы на оплату труда за период с учетом социальных отчислений; Ам – расходы в связи с амортизацией имущества за период; Пр – прочие расходы по обычным видам деятельности за период; M/N – материалоемкость продаж (x_1); U/N – зарплатоемкость продаж (x_2); $\text{Ам}/N$ – амортизационная емкость продаж (x_3); $\text{Пр}/N$ – прочая расходоемкость продаж (x_4); $N/\overline{\text{ОА}}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов (x_5); $\overline{\text{ОА}}/\overline{\text{КО}}$ – коэффициент покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств (текущая ликвидность) (x_6); $\overline{\text{КО}}/\text{ЧДП}_{\text{тд}}$ – коэффициент генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности (x_7); $\text{ЧДП}_{\text{тд}}/\text{ПДП}_{\text{тд}}$ – доля чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности (x_8).

• Исходные данные и расчет влияния восьми факторов ($x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8$) на результирующий показатель, произведенный способом цепных подстановок, представлены в таблице 4.

Таблица 4

Расчет влияния факторов на рентабельность положительного денежного потока ЗАО «Электрон» за 2007–2008 гг.

п/п	Показатели	Условные обозначения	2007 г.	2008 г.	Абсолютное изменение
1	2	3	4	5	6
1	Выручка от продаж, тыс. руб.	N	29670	33304	3634
2	Прибыль от продаж, тыс. руб.	P_n	2890	4854	1964
3	Положительный денежный поток по текущей деятельности, тыс. руб.	$\text{ПДП}_{\text{тд}}$	36953	39310	2357
4	Средняя величина остатков оборотных активов, тыс. руб.	$\overline{\text{ОА}}$	2298	2984	686
5	Средняя величина остатков краткосрочных денежных обязательств, тыс. руб.	$\overline{\text{КО}}$	3228,5	2860	-368,5
6	Чистый денежный поток по текущей деятельности, тыс. руб.	$\text{ЧДП}_{\text{тд}}$	677	851	174
7	Материальные расходы, тыс. руб.	M	17520	18699	1179
8	Расходы на оплату труда за период с учетом социальных отчислений, тыс. руб.	U	6402	6735	333

Продолжение таблицы

9	Расходы в связи с амортизацией имущества, тыс. руб.	Am	165	179	14
10	Прочие расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	Пр	2693	2837	144
11	Материалоемкость продаж, %	M/N, x ₁	59,0495	56,1464	-2,9031
12	Зарплатоемкость продаж, %	U/N, x ₂	21,5774	20,2228	-1,3546
13	Амортизациеёмкость продаж, %	Am/N, x ₃	0,5561	0,5374	-0,0187
14	Прочая расходоемкость продаж, %	Пр/N, x ₄	9,0765	8,5185	-0,5580
15	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$\overline{N/OA}$, x ₅	12,9112	11,1609	-1,7503
16	Коэффициент покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств	$\overline{OA/KO}$, x ₆	0,7118	1,0434	0,3316
17	Коэффициент генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности	$\overline{KO/ЧДП_{гд}}$, x ₇	4,7688	3,3608	-1,4080
18	Доля чистого денежного потоков общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности	ЧДП _{гд} /ПДП _{гд} , x ₈	0,0183	0,0216	0,0033
19	Коэффициент рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности, %	$p^p_{виды\ у}$	7,82	12,35	4,53
20	Влияние факторов на изменение рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности – всего, %	$p^p_{виды\ у}$	-	-	4,53
	в том числе за счет:				
	материалоемкости продаж		-	-	2,32
	зарплатоемкости продаж		-	-	1,09
	амортизациеёмкости продаж	x ₁	-	-	0,01
	прочие расходоемкости продаж	x ₂	-	-	0,45
	коэффициента оборачиваемости оборотных активов	x ₃	-	-	-1,18
	коэффициента покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств	x ₄	-	-	4,90
	коэффициента генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности	x ₅	-	-	-
	доли чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности	x ₆	-	-	-4,55
		x ₇	-	-	1,49
		x ₈	-	-	-

1. Совокупное влияние факторов на изменение рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности:

$$\Delta p_{\text{ПДП}}^N = p_{\text{ПДП}}^N_{2004} - p_{\text{ПДП}}^N_{2005} = 12,35 - 7,82 = 4,53\%.$$

2. Влияние материалоемкости продаж

$$\Delta p_{\text{ПДП}_{x_1}}^N = [100 - (56,1464 + 21,5774 + 0,5561 + 9,0765)] \times 12,9112 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 7,82 = 10,14 - 7,82 = 2,32\%.$$

3. Влияние зарплатоемкости продаж:

$$\Delta p_{\text{ПДП}_{x_2}}^N = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5561 + 9,0765)] \times 12,9112 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 10,14 = 11,23 - 10,14 = 1,09\%.$$

4. Влияние амортизациеёмкости продаж:

$$\Delta p_{\text{ПДП}_{x_3}}^N = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 9,0765)] \times 12,9112 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 11,23 = 11,24 - 11,23 = 0,01\%.$$

5. Влияние прочей расходоемкости продаж:

$$\Delta p_{\text{ПДП}_{x_4}}^N = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \times 12,9112 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 11,24 = 11,69 - 11,24 = 0,45\%.$$

6. Влияние коэффициента оборачиваемости оборотных активов:

$$\Delta p_{\text{ПДП}_{x_5}}^N = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \times 11,6109 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 11,69 = 10,51 - 11,69 = -1,18\%.$$

7. Влияние коэффициента покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств:

$$\Delta p_{\text{ПДП}_{x_6}}^N = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \times 11,6109 \cdot 1,0434 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 10,51 = 15,41 - 1,51 = 4,90\%.$$

8. Влияние коэффициента генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности:

$$\Delta p_{\text{ПДП}_{x_7}}^N = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \times 11,6109 \cdot 1,0434 \cdot 3,3608 \cdot 0,0183 - 15,41 = 10,86 - 15,41 = -4,55\%.$$

9. Влияние доли чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности:

$$\Delta p_{\text{ПДП}_{x_8}}^N = 12,35 - 10,86 = 1,49\%.$$

Общая сумма влияния факторов на результирующий показатель:
2,32 + 1,09 + 0,01 + 0,45 + (-1,18) + 4,90 + (-4,55) + 1,49 = 4,53%,

что соответствует общему абсолютному приросту результативного показателя рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности.

Как видно из расчетов, влияние факторов, включенных в аналитическую модель, было как положительным, так и отрицательным. К числу факторов, оказавших наиболее положительное влияние на рост рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности в 2008 году в сравнении с 2007 годом, относятся:

- снижение материалоемкости и зарплатоемкости (2,32% и 1,09% соответственно);
- рост общей ликвидности (4,90%);
- увеличение доли чистого денежного потока по текущей деятельности в общей величине поступления денежных средств (1,49%).

Вместе с тем имело место негативное влияние факторов:

- снижение скорости оборотных активов (1,18%);
- замедление генерирования чистого денежного потока привлеченными средствами (-4,55%).

Устранение воздействия выявленных отрицательных факторов деятельности ЗАО «Электрон» позволит организации повысить рентабельность денежного потока и эффективность хозяйственной деятельности в целом.

Анализ денежных потоков на базе показателей финансовой отчетности может быть использован как при оперативном, так и при стратегическом финансовом планировании. Если в рамках краткосрочного периода (от месяца до квартала) сравнительно легко спланировать поступления и выплаты денежных средств, то при среднесрочном плановом периоде (от квартала до полугода) и долгосрочном (более года) следует основываться на поддержании необходимого балансового соотношения собственных средств и обязательств. При этом уровень ликвидности должен быть обеспечен за счет планируемого соответствия нарастания итоговых выплат и поступлений, то есть, денежных оттоков и притоков.

Литература

1. Ковалев В.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Проспект, 2008 г.
2. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятий: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008 г.

Р. Ф. Гарипов,
аспирант Института социальных и гуманитарных знаний

Классификация деликтоспособности

Аннотация. Деликтоспособность представляет собой сложную по содержанию правовую категорию. Несмотря на то, что она является самостоятельным свойством, входящим в состав правосубъектности, теоретики права неоднозначно подходят к её классификации. В данной статье предпринята попытка обозначить и проанализировать различные критерии для классификации деликтоспособности с целью уяснить многосторонность этой правовой категории.

Ключевые слова: деликтоспособность, правосубъектность, субъект права, юридическая ответственность, правовое отношение, физическое лицо, правонарушение, норма права.

Деликтоспособность, как и другие элементы правосубъектности, имеет собственную классификацию. Критерии для разграничения отдельных видов деликтоспособности могут быть самыми различными. Поскольку деликтоспособность тесно связана с правовой категорией «юридическая ответственность», то и их классификации во многом совпадают. Ведущим в теории права является отраслевой критерий классификации¹. Однако выделяются и другие классификационные критерии: субъективный, субъектный, в зависимости от вида правоотношений, в зависимости от объёма ответственности.

Деликтоспособность как системный, многофункциональный институт системы отечественного права имеет у себя различные уровни. В свою очередь, каждый вид деликтоспособности выступает в качестве самостоятельной системы, но системы иного уровня (на уровне отрасли права). Например, в рамках административной деликтоспособности выделяются такие разновидности, как экологическая и таможенная

¹ Хачатуров Р.Л., Липинский Д.А. Общая теория юридической ответственности: Монография. – СПб.: «Юридический центр Пресс», 2007. С. 627

деликтоспособность. Они показывают деликтоспособность в однородных сферах общественной жизни и как самостоятельные виды деликтоспособности не существуют.

При развитии концепции деления отраслей права на **публично-правовые** и **частноправовые** деликтоспособность стала классифицироваться на публично-правовую и частноправовую². Вместе с тем далеко не все теоретики разделяют обоснованность данной классификации³. Это объясняется тем, что публичное право защищает общегосударственные и иные общественные интересы⁴, и в результате складывается представление, что в частном праве не защищаются публично-правовые интересы. В то же время функцией государства является защита правопорядка во всех его проявлениях. Правоотношения деликтоспособности напрямую связаны с правонарушением и правосубъектностью и являются публично-правовыми по своей природе, а не частноправовыми. Деликтоспособность показывает степень способности нести самостоятельную ответственность перед государством, обществом. Следовательно, и отношения, которые возникают в связи с этим, являются публично-правовыми. Другая группа учёных отделяет частноправовую деликтоспособность от публично-правовой. Например, В.А. Кислухин определяет частноправовую деликтоспособность как способность субъекта частноправовых отношений нести ответственность за совершённое им нарушением норм отраслей частного права, которая реализуется посредством принудительного воздействия со стороны государства на основе закона и (или) в силу договора⁵.

А.Ф. Черданцев и С.Н. Кожевников разграничивают виды деликтоспособности **по субъективному критерию** и выделяют объективную, абсолютную и субъективную деликтоспособность⁶. Последний вид связан с виновным действием, тогда как в первых двух видах ответственность возлагается на субъектов при отсутствии вины в их действиях.

² См.: Кислухин В.А. Виды юридической ответственности: Автореф. Дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2002. С. 17–19; Витрук Н.В. Конституционное правосудие в России. Судебное конституционное право и процесс. М., 1998. С. 440

³ Например, Хачатуров Р.Л., Липинский Д.А. Указ. Соч. С. 634; Зражевская Т.Д. Реализация конституционного законодательства. Проблемы теории и практики. Дис. ... д-ра юрид. наук. — Воронеж, 1999. С. 190

⁴ Витрук Н.В. Указ. Соч. С. 382

⁵ Кислухин В.А. Указ. Соч. С. 9

⁶ Черданцев А.Ф., Кожевников С.Н. О понятии и содержании юридической ответственности // Правоведение. 1976. №6. С. 42

Объективная деликтоспособность имеет место тогда, когда субъект способен нести юридическую ответственность при отсутствии вины, но при наличии причинно-следственной связи между действием и вредоносным результатом (например, ответственность за вред, причинённый источником повышенной опасности). Абсолютная деликтоспособность характеризует ситуацию, когда субъект способен нести ответственность при отсутствии не только вины, но и необходимой причинной связи между своей деятельностью и вредом, за который он отвечает. Она отражает только отдельные черты международной ответственности и не распространяется на систему ответственности по российскому праву. Поэтому ряд учёных её вообще не выделяют при использовании данной классификации⁷. Однако имеется и критика субъективного критерия классификации деликтоспособности⁸. Одним из обоснований критической позиции выступает обстоятельство, что в большинстве видов юридической ответственности преобладает принцип виновности деяния и не находится места для объективной ответственности. Согласиться с этой позицией невозможно ввиду существования законодательно закреплённых примеров объективной ответственности (в частности, ответственность за вред, причинённый источником повышенной опасности по ст. 1079 ГК РФ, или административная ответственность юридических лиц, которая многими учёными рассматривается как объективная⁹).

В зависимости от субъектного состава можно выделить **деликтоспособность физических лиц, юридических лиц и публично-правовых образований**. Вместе с тем внутри этой классификации можно выделить разновидности деликтоспособности по отдельным видам физических и юридических лиц. Например, деликтоспособность гражданина, иностранного гражданина, лица без гражданства, несовершеннолетнего, должностного лица, работника и т.д. Или деликтоспособность товариществ, учреждений, общественных организаций и др.

Основой разграничения деликтоспособности на виды служат специфические **свойства предмета и метода правового регулирования**. Они позволяют определить систему деликтоспособности, её связь с системой права, отраслевую принадлежность определённого вида де-

⁷ Например, см.: Духно Н.А., Ивакин В.И. Понятие и виды юридической ответственности // Государство и право. 2000. № 6. С. 12–13.

⁸ Хачатуров Р.Л., Липинский Д.А. Указ. Соч. С. 635.

⁹ См. например: Сидякин А.Г. Принцип виновной ответственности и фактор вины в избирательном процессе // «Журнал российского права», N 1, январь 2005 г. С. 8.

ликтоспособности, факт взаимопроникновения и линии соприкосновения различных видов деликтоспособности. В обоснование этого критерия положен факт признания наличия самостоятельной юридической ответственности в качестве «одного из признаков, характеризующих самостоятельность отрасли права»¹⁰. Для деликтоспособности особое значение приобретает предмет правового регулирования, так как для регулирования общественных отношений используются диспозитивный, императивный и поощрительные методы. А соотношение этих методов у различных видов юридической ответственности не одинаковое.

Однако с **отраслевым критерием классификации деликтоспособности** соглашаются не все учёные¹¹. Свою позицию они обосновывают тем, что деление деликтоспособности по отраслевому критерию не совпадает с отраслевой структурой права, поскольку видов ответственности меньше, чем отраслей права. Более того, за нарушение норм права различных отраслей может примениться ответственность одного и того же вида (например, административная ответственность в экологических и таможенных отношениях). Отраслевая классификация также не объясняет, почему в пределах одной отрасли права могут существовать различные виды ответственности (например, в трудовом праве — материальная и дисциплинарная). Сторонники отраслевого критерия классификации в качестве возражения на эти доводы отсылают к вопросам становления отраслей права, которые позволяют прояснить природу некоторых видов юридической ответственности и деликтоспособности, соответственно. Промежуточной формой, которая свидетельствует о постепенном образовании новой отрасли права, считается комплексный, межотраслевой, «пограничный» институт¹². После появления такого института процесс может развиваться по нескольким направлениям:

1) как институт «материнской» отрасли права, не преобразовываясь в самостоятельную отрасль и оставаясь в рамках той отрасли, в которой он возник;

¹⁰ См.: Чечина Н.А., Элькин П.С. Об уголовно-процессуальной и гражданской процессуальной ответственности // Советское государство и право. 1973. № 9. С. 33–34; Зайцев И.М. Гражданская процессуальная ответственность // Государство и право. 1997. № 7. С. 93.

¹¹ Например, Лейст О.Э. Основные виды юридической ответственности за правонарушения // Правоведение. 1977. № 3. С. 32.

¹² См.: Поленина С.В. Комплексные правовые институты и становление новых отраслей права // Правоведение. 1975. №1. С. 72–77.

- 2) как система смежной отрасли права;
- 3) как самостоятельная отрасль права.

Также авторами этой концепции выделяются функциональные институты, не являющиеся пограничной формой. Опираясь на данную схему можно представить становление видовых институтов юридической ответственности. Например, институт таможенной ответственности представляет собой функциональный институт, характеризуется только связями правовых норм и самостоятельным видом юридической ответственности не является, хотя до принятия нового Кодекса об административных правонарушениях существовали определённые предпосылки для его оформления в таком качестве. Наблюдается и обратный процесс. В частности, финансовая ответственность зародилась в недрах административной ответственности, но постепенно развилась в самостоятельный вид юридической ответственности. Отсюда, и самостоятельность финансовой деликтоспособности.

На основе отраслевого критерия в юридической литературе традиционно выделяют гражданско-правовую, уголовную, административную, материальную и дисциплинарную деликтоспособность¹³. С этой классической классификацией, тем не менее, тоже имеются определённые теоретические проблемы. В частности, существует дисциплинарная ответственность, но не существует дисциплинарного права. Некоторые авторы предлагают условно называть такую ответственность «дисциплинарно-материальной»¹⁴ либо трудовой ответственностью работников и служащих, которая состоит из двух подвидов (материальной и дисциплинарной)¹⁵.

В юридической литературе в связи с развитием законодательства и необходимостью правовой регламентации охраны окружающей среды встал вопрос о самостоятельности экологической ответственности

¹³ См.: Базылев Б.Т. Юридическая ответственность. Красноярск, 1985. С. 31–47; Сенякин И.Н. Понятие, признаки и виды юридической ответственности. Теория государства и права / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. М.: Юрист, 2006. С. 544–546; Шабуров А.С. Теория государства и права / Под ред. В.М. Корельского, В.Д. Перевалова. — М., 1998. С. 429–430; Гойман В.И. Юридическая ответственность: понятие, принципы и виды. Общая теория права и государства / Под ред. В.В. Лазарева. — М., 1994. С. 208–209; Духно Н.А., Ивакин В.И. Понятие и виды юридической ответственности // Государство и право. 2000. № 6. С. 12–13 и др.

¹⁴ Самощенко И.С., Фарукшин М.Х. Ответственность по советскому законодательству. — М., 1971. С. 194.

¹⁵ Хачатуров Р.Л., Липинский Д.А. Указ. Соч. С. 645.

и экологической деликтоспособности, соответственно¹⁶, которые раньше рассматривались как отношения, регулируемые административным законодательством. Более того, некоторые авторы стали рассматривать в качестве самостоятельных видов не только экологическую¹⁷, но и водно-правовую и земельно-правовую ответственность¹⁸. Однако в связи с принятием Кодекса об административных правонарушениях и сопутствующего ему Федерального закона от 30 декабря 2001 года «О введении в действие Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях»¹⁹ самостоятельность экологической ответственности была ликвидирована. Помимо этого, сам Федеральный закон «Об охране окружающей среды»²⁰ прямо устанавливает, что за нарушение законодательства в области охраны окружающей среды следует имущественная, дисциплинарная, административная и уголовная ответственность. Следовательно, связи между указанными видами юридической ответственности носят скорее функциональный и целевой характер, не образуя комплексного института «экологической ответственности». Поэтому говорить о самостоятельности экологической деликтоспособности не представляется возможным.

Также в юридической литературе выделяются процессуальные виды деликтоспособности по аналогии с подобными видами юридической ответственности. Речь идёт, прежде всего, об уголовно-процессуальной и гражданско-процессуальной деликтоспособности. Что же касается конституционно-процессуальной и административно-процессуальной деликтоспособности, то они по мнению большинства учёных находятся в стадии формирования²¹. В порядке исключения выделяются также уголовно-исполнительная и семейно-правовая деликтоспособность.

Критерием другой классификации деликтоспособности выступает **объём юридической ответственности**. Отсюда деликтоспособность

делится на полную (по аналогии с полной ответственностью) и ограниченную²². Ярким примером обозначенных видов выступает материальная ответственность работника в трудовых отношениях, которая имеет две закреплённые трудовым законодательством разновидности (ст.ст. 238 и 241 ТК РФ) — полную и ограниченную. По общему правилу, материальная деликтоспособность работника в трудовых правоотношениях является ограниченной, если иное не предусмотрено законом. Это проявляется в нормативном положении о том, что работник обязан возместить своему работодателю лишь прямой действительный ущерб и освобождается от возмещения упущенной выгоды (неполученных доходов). Более того, работник несёт материальную ответственность только в пределах своего среднего месячного заработка. Полная материальная деликтоспособность работника возникает только в случаях, прямо предусмотренных федеральным законодательством (в ст. 243 ТК обозначены основные условия, при которых материальная ответственность работника является полной) либо при заключении с работником специального соглашения о полной материальной ответственности (см. ст. 244 ТК РФ).

Другой пример ограниченной деликтоспособности содержится в гражданском законодательстве. Так, имущественная ответственность перевозчика по договору перевозки грузов является ограниченной²³, поскольку её пределы чётко установлены в п. 2 ст. 796 ГК РФ — в размере стоимости груза либо его повреждений. При этом данная стоимость определяется исходя из цены, указанной в счёте продавца или предусмотренной договором.

По мнению некоторых авторов, имущественная ответственность участников гражданского оборота может быть ограничена договором. Это обосновывается тем, что гражданское законодательство не запрещает сторонам включить в договор условия о понижении учётной ставки банковского процента по сравнению с предусмотренной ст. 395 ГК, о сокращении срока выплаты процентов. Подобные соглашения

¹⁶ Ерофеев Б.В. Об экологических правоотношениях // Правовые проблемы охраны окружающей среды / Под ред. Э.Н. Жевлакова. — М., 1998. С. 85–95; Духно И.Н., Ивакин В.И. Понятие и виды юридической ответственности. С. 15.

¹⁷ Гогин А.А. К вопросу об экологической ответственности по российскому законодательству // Вестник ВУиТ. Сер. «Юриспруденция». Вып. 23. — Тольятти, 2002. С. 108–109.

¹⁸ См.: Петров В.В. Экологическое право. — М., 1995. С. 263.

¹⁹ СЗ РФ. 2002. №1. Ст. 2.

²⁰ СЗ РФ. 2002. №2. Ст. 133.

²¹ Хачатуров Р.Л., Липинский Д.А. Указ. Соч. С. 649.

²² См.: Полетаев Ю. Полная материальная ответственность на основании договора // «Кадровик. Трудовое право для кадровика», № 4, апрель 2007 г. С. 11; Ситникова Е.Г. Полная материальная ответственность // «Кадровое дело», № 1, январь 2003 г. С. 18; Дзюба И.А. Пределы возможностей сторон по установлению в договоре условий об ограничении и освобождении от ответственности // «Право и экономика», № 8, август 2003 г. С. 8.

²³ Комментарий к Гражданскому кодексу РФ: В 3 т. Т. 2. 3-е изд., перераб. и доп. (под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина) — «Юрайт-Издат», 2006 г. С. 196.

будут являться примером ограничения деликтоспособности стороны по договору, поскольку законом хоть и диспозитивно, но предусмотрены более строгие санкции²⁴.

Таким образом, определяющим критерием разграничения системы деликтоспособности на виды являются специфические свойства предмета и метода правового регулирования (отраслевой критерий). Дополнительными признаками, которые свидетельствуют о самостоятельности вида деликтоспособности, являются особенности субъекта и субъективной стороны правонарушения, а также объём юридической ответственности, закреплённый законодательством либо предусмотренный договором в случаях, не запрещённых законом.

Литература

I. Нормативно-правовые акты:

1. Конституция РФ, принята всенародным голосованием 12.12.1993 / «РГ», №237, 25.12.1993.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. N 63-ФЗ / Собрание Законодательства Российской Федерации от 17 июня 1996 г. N 25 ст. 2954
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. N 195-ФЗ / Собрание Законодательства Российской Федерации от 7 января 2002 г. N 1 (часть I) ст. 1
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // Российская газета. — 2001. — № 256. — 31 декабря.
5. Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — 5 декабря 1994 г. — № 32. — Ст. 3301.
6. Часть вторая Гражданский Кодекс РФ от 01.03.96 // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. ст. 410.
7. Федеральный закон от 10 января 2002 г. N 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (в ред. от 23 июля 2008 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации от 14 января 2002 г. N 2 ст. 133

II. Список использованной научной и специальной литературы:

1. Базылев Б.Т. Юридическая ответственность. — Красноярск, 1985. С. 31–47
2. Витрук Н.В. Конституционное правосудие в России. Судебное конституционное право и процесс. — М., 1998. — 680с.

3. Гогин А.А. К вопросу об экологической ответственности по российскому законодательству // Вестник ВУиТ. Сер. «Юриспруденция». Вып. 23. — Тольятти, 2002. С. 108–109.
4. Гойман В.И. Юридическая ответственность: понятие, принципы и виды. Общая теория права и государства / Под ред. В.В. Лазарева. — М., 1994. С. 208–209
5. Дзюба И.А. Пределы возможностей сторон по установлению в договоре условий об ограничении и освобождении от ответственности // «Право и экономика», N 8, август 2003 г. С. 8–11.
6. Духно Н.А., Ивакин В.И. Понятие и виды юридической ответственности // Государство и право. 2000. №6. С. 12–13
7. Ерофеев Б.В. Об экологических правоотношениях // Правовые проблемы охраны окружающей среды / Под ред. Э.Н. Жевлакова. — М., 1998. С. 85–95
8. Зайцев И.М. Гражданская процессуальная ответственность // Государство и право. 1997. № 7. С. 93
9. Зражевская Т.Д. Реализация конституционного законодательства. Проблемы теории и практики: Дис. ... д-ра юрид. наук. — Воронеж, 1999. — 260 с.
10. Кислухин В.А. Виды юридической ответственности: Автореф. Дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2002. 60 с.
11. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ: В 3 т. Т. 2. 3-е изд., перераб. и доп. (под ред. Т. Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина) — «Юрайт-Издат», 2006 г. — 800с.
12. Лейст О.Э. Основные виды юридической ответственности за правонарушение // Правоведение. 1977. N 3. С. 32–37.
13. Петров В.В. Экологическое право. — М., 1995. — 580с.
14. Поленина С.В. Комплексные правовые институты и становление новых отраслей права // Правоведение. 1975. № 1. С. 72–77
15. Полетаев Ю. Полная материальная ответственность на основании договора // «Кадровик. Трудовое право для кадровика», N 4, апрель 2007 г. С. 11
16. Самощенко И.С., Фарукшин М.Х. Ответственность по советскому законодательству. — М., 1971. — 300 с.
17. Сенякин И.Н. Понятие, признаки и виды юридической ответственности. Теория государства и права / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. — М.: Юрист, 2006. С. 544–546
18. Сидякин А.Г. Принцип виновной ответственности и фактор вины в избирательном процессе // «Журнал российского права», N 1, январь 2005 г. С. 8–11.

²⁴ Дзюба И.А. Указ. Соч. С. 12.

19. Ситникова Е.Г. Полная материальная ответственность // «Кадровое дело», N 1, январь 2003 г. С. 18–22.
20. Хачатуров Р.Л., Липинский Д.А. Общая теория юридической ответственности: Монография. – СПб.: «Юридический центр Пресс», 2007. 900 с.
21. Черданцев А.Ф., Кожевников С.Н. О понятии и содержании юридической ответственности // Правоведение. 1976. №6. С. 42–48.
22. Чечина Н.А., Элькин П.С. Об уголовно-процессуальной и гражданской процессуальной ответственности // Советское государство и право. 1973. №9. С. 33–34
23. Шабуров А.С. Теория государства и права / Под ред. В.М. Корельского, В.Д. Первалова. – М., 1998. С. 429–430.

А. С. Грузинов,

Директор Дирекции по обеспечению банковской безопасности государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

О стратегии обеспечения экономической безопасности банковской корпорации

Аннотация. Рассматривается необходимость разработки и внедрения в банковскую корпорацию стратегии обеспечения экономической безопасности в условиях мирового финансово-экономического кризиса и обострения конкуренции. Определены сущность и содержание стратегии обеспечения экономической безопасности банковской корпорации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, банковская система, банковская корпорация, стратегические экономические интересы, угрозы и риски, показатели и критерии.

В условиях глобализации международных экономических отношений формируются новые угрозы и риски для экономического развития государства. В Российской Федерации в целом сформированы условия для надежного прогнозирования, предупреждения, обнаружения и пресечения внутренних и внешних угроз и рисков экономической безопасности. Стабильность функционирования и устойчивое развитие экономики Российской Федерации зависят от многих факторов, в том числе от экономической безопасности банковской системы.

Банковская система способствует реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, преодолению сырьевой направленности российской экономики за счет ее ускоренной диверсификации, инновационной направленности и реализации конкурентных преимуществ. Развитие банковской системы и динамика показателей её эффективности зависят во многом от экономической безопасности, темпов развития российской экономики, включая такие ключевые показатели, как объем валового внутрен-

него продукта, динамика торгового и платежного баланса, уровень инфляции, изменение числа рабочих мест, динамика потребительских расходов, динамика промышленного производства, валютный курс, рыночные процентные ставки, доля наличных и безналичных форм расчетов и др.¹

Концептуальные положения в области обеспечения экономической безопасности банковской системы базируются на фундаментальной взаимосвязи и взаимозависимости Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегией развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, Основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу, Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения), Закона РФ «О безопасности» от 5 марта 1992 г. № 2446-1, Федерального закона от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ «О банках и банковской деятельности», Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ и другими нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Экономическая безопасность двухуровневой структуры банковской системы (Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков) существенно зависит от экономической безопасности кредитных организаций. Процессы объединения кредитных организаций в банковские группы (ОАО «Банк ВТБ» и др.), юридических лиц с участием кредитной организации (кредитных организаций) — в банковские холдинги (финансовая корпорация «УРАЛСИБ» и др.), а также процессы развития государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», свидетельствуют об интеграционных процессах в интересах получения синергетических эффектов по укрупнению позиций объединенного банка на финансовом рынке.

Поскольку в российском законодательстве нет понятия, объединяющего банковские группы, банковские холдинги и государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», то введем новое понятие «банковская корпора-

ция». Под *банковскими корпорациями* будем понимать крупные банки, в том числе государственные или с государственным участием, коммерческие, имеющие дочерние банки и широкую сеть филиалов и представительств в Российской Федерации и/или за рубежом. Поэтому к банковским корпорациям можно также отнести акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (открытое акционерное общество), ОАО «Газпромбанк», ОАО «Альфа-Банк», финансовую корпорацию «УРАЛСИБ», ОАО «МДМ-Банк», ОАО «Банк Москвы», финансовую корпорацию «ОТКРЫТИЕ» и другие.

Повышение надежности и уровня обеспечения экономической безопасности банковской системы требует разработки стратегии обеспечения экономической безопасности банковских корпораций во взаимосвязи с развитием и совершенствованием российской банковской системы.

Стратегия обеспечения экономической безопасности банковской корпорации — официально признанная система стратегических экономических интересов банковской корпорации, целей, задач и мер, определяющих состояние экономической безопасности и уровень устойчивого развития банковской корпорации на долгосрочную перспективу.

Основными направлениями обеспечения экономической безопасности банковской корпорации являются стратегические экономические интересы, которыми определяются задачи важнейших правовых, экономических, организационных, информационных, технических и технологических преобразований для создания безопасных условий реализации стратегических, оперативных и иных программ и планов банковской корпорации, осуществления её стабильного функционирования и устойчивого развития, сохранения и повышения: структурной, экономической и финансовой целостности; управляемости банковской корпорации как хозяйствующего субъекта; конкурентоспособности и диверсификации инвестиционной, финансовой и иной деятельности; инвестиционной привлекательности, социальной и экологической ответственности; открытости, прозрачности и публичности деятельности корпорации, в том числе её дочерних банков, филиалов и представительств, зависимых организаций.

Следует подчеркнуть, что мировой финансово-экономический кризис, во-первых, ухудшил финансово-экономическое положение ряда банков, во-вторых, привел к возрастанию вероятности того, что отдельные хозяйствующие субъекты из-за финансовых трудностей не смогут своевременно вернуть кредиты (проблема так называемых «пло-

¹ Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. — М.: Дело, 2005. — 896 с.

хих долгов»), в-третьих, привел к нарастанию конкуренции, в том числе недобросовестной, на рынке банковских продуктов и услуг, и, в-четвертых, потребовал от Правительства РФ и Центрального банка РФ разработки таких решений, которые обеспечат устойчивое развитие банковской системы на базе укрепления её устойчивости, ликвидности, повышения конкурентоспособности, совершенствования банковского регулирования и надзора, усиления защиты интересов и укрепления доверия вкладчиков и других инвесторов банков.

Обеспечение экономической безопасности являться одним из важных направлений деятельности банковской корпорации². Актуальность разработки, развития и совершенствования стратегии обеспечения экономической безопасности банковской корпорации обосновывается:

1. Воздействием мирового финансово-экономического кризиса на банковскую систему Российской Федерации.

2. Либерализацией и неустойчивостью финансовых рынков, обострением конкуренции, в том числе недобросовестной, подвергающие банки новым угрозам и рискам, требующие оперативной коррекции стратегии развития, обеспечения экономической безопасности, чтобы выжить в условиях финансово-экономического кризиса, сохранить конкурентоспособность и успешно интегрироваться в международную финансовую систему.

3. Изменением социально-экономической обстановки, выбором в качестве одного из приоритетных направлений развития России — развитие человеческого капитала, всестороннее развитие личности, общества и государства.

4. Фокусированием инвестиционной деятельности банковской корпорации на реализацию проектов в Российской Федерации, в том числе с участием иностранного капитала, направленных на развитие инфраструктуры, инноваций, социальной сферы, защиту окружающей среды, а также на поддержку реального сектора экономики, малого и среднего предпринимательства, экспорта российских товаров, работ и услуг.

5. Возрастанием объема и сложности задач обеспечения экономической безопасности банковской корпорации и др.

Обеспечение экономической безопасности банковской корпорации предполагает, прежде всего, прогнозирование, предупрежде-

² Гамза В.А., Ткачук И.Б. Концепция и система безопасности банка. — М.: Изд-ль Шумилова И.И., 2003. — 109 с.

ние, обнаружение и пресечение внешних и внутренних угроз и рисков экономическим интересам банковской корпорации.

Существующее противоречие между требованиями практики и уровнем разработки и использования стратегии обеспечения экономической безопасности банковской корпорации требует её развития и совершенствования, адаптации к новым внешним и внутренним условиям.

При этом необходимо подчеркнуть, что общая результативность и эффективность обеспечения экономической безопасности банковской корпорации достигается, в том числе уровнем обеспечения экономической безопасности правового, экономического, организационного, информационного, технического и технологического характера.

Стратегия обеспечения экономической безопасности банковской корпорации представляет собой комплексный документ, содержащий, как правило, систему следующих основных положений:

- общие положения, в том числе основные понятия;
- состояние и тенденции развития банковской системы, финансового рынка и банковской корпорации;
- экономические интересы банковской корпорации и стратегические экономические приоритеты;
- обеспечение экономической безопасности банковской корпорации: цели и задачи обеспечения экономической безопасности; угрозы и риски экономической безопасности; принципы построения и функции системы обеспечения экономической безопасности; основные направления деятельности по развитию системы мер обеспечения экономической безопасности;
- организационные, нормативные правовые и информационные основы реализации стратегии обеспечения экономической безопасности банковской корпорации;
- основные характеристики состояния экономической безопасности, показатели и критерии системы обеспечения экономической безопасности банковской корпорации и др.³

Стратегия обеспечения экономической безопасности банковской корпорации является одним из элементов Стратегии развития банковской корпорации.

³ Чалдаева Л.А., Килячков А.А. О понятии экономической безопасности компании // Финансы и кредит, 2001, №3, 4 (75).

Конкретизация и детализация положений стратегии обеспечения экономической безопасности банковской корпорации применительно к отдельным сферам деятельности структурных подразделений банковской корпорации, её дочерних банков, филиалов и представительств отражаются в соответствующих положениях, планах и программах, должностных инструкциях, научно-методических рекомендациях по обеспечению экономической безопасности и в других внутренних нормативных документах.

Развитие системы мер по обеспечению экономической безопасности банковской корпорации предполагает разработку соответствующей программы. Программа, как правило, включает в себя основные направления и мероприятия по обеспечению экономической безопасности банковской корпорации во взаимосвязи с бизнес-процессами управления, развития, основной и поддерживающей деятельности.

Таким образом, исключительно важно, *во-первых*, иметь стратегию обеспечения экономической безопасности банковской корпорации и программу её реализации, а не красивые декларации о миссии, видении и т.п., *во-вторых*, понимать, что они далеко ещё не идеальные и требуют систематической корректировки, и, *в-третьих*, успешно и полностью реализовать стратегию путем кропотливой работы, проникновения стратегии на все уровни управления и в устроение каждого сотрудника, осознания каждым своей роли и места в эффективном обеспечении экономической безопасности банковской корпорации.

О. С. Дубнова
МГИМО (У) МИД РФ

Современные тенденции и проблемы развития энергетического использования биомассы в мире

Аннотация. Настоящая статья посвящена анализу проблем развития мирового рынка биотоплива. В последнее время развитие возобновляемой энергетики в мире приняло ускоренный характер, причём все более значимое место в структуре потребления возобновляемых источников энергии занимает биотопливо, производимое из растительного сырья.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, биотопливо, биоэтанол, биодизель, биотопливо второго поколения.

В последнее время развитие возобновляемой энергетики в мире приняло ускоренный характер. Среди основных причин, давших импульс для поиска альтернативных источников энергии в мире, можно назвать обострение экологических проблем, быстрый рост мировой потребности в энергии из-за увеличения численности населения и роста среднечеловеческого энергопотребления, неизбежную истощаемость запасов традиционных энергоресурсов, а также стремление многих стран, особенно нетто-импортеров нефти, обеспечить свою энергетическую безопасность.

В условиях современного финансово-экономического кризиса значение возобновляемой энергетики стало еще более актуальным. Сегодня государственная энергетическая политика многих стран ориентирована на реализацию программ энергосбережения и повышения энергоэффективности, целью которых является максимально эффективное использование природных энергоресурсов и всего потенциала энергетического сектора. При этом одно из ключевых направлений в реализации данных программ занимает расширение использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

По оценкам экспертов, после завершения экономического спада многие государства станут уделять возобновляемой энергетике еще больше внимания. Есть вероятность того, что падение цен на нефть вызовет сокращение предложения этого энергоресурса, поскольку многие новые проекты в нефтегазовом секторе, скорее всего, будут остановлены как нерентабельные, тогда как спрос на энергоносители после короткого спада вновь продолжит рост¹.

Сейчас, когда устойчивое развитие мировой экономики определяется обеспеченностью энергоресурсами, аналитики всего мира строят прогнозы на 2030–2050 годы. По данным Международного энергетического агентства доля возобновляемой энергии в мировом энергобалансе будет неустанно расти и достигнет по различным сценариям от 23 до 35% к 2030 году, а к 2040 году увеличится почти до 50%². При этом особое место среди различных источников возобновляемой энергии отводится использованию биомассы для целей энергетике и производству биотоплива для транспорта.

Следует отметить, что за последние годы мировой рынок биотоплива значительно вырос. За период с 2000 по 2008 гг., его мировое производство увеличилось втрое, но при этом, доля биотоплива в общем объеме топлива в транспортной сфере остается незначительной – 2–3%³.

Крупнейшими производителями топливного этанола в 2008 году стали США (19,4 млн. т), Бразилия (18,6 млн. т), а биодизеля – государства ЕС (5,7 млн. т) и США (около 1,3 млн. т)⁴. Активное использование возобновляемых источников энергии из сельскохозяйственного сырья наблюдается также в Японии, Китае, Индии, Канаде, Швеции, Великобритании. Программы государственной поддержки производства топливного этанола приняты в Украине и в Казахстане.

На сегодняшний день использование биотоплива наряду с другими ВИЭ является неотъемлемой частью государственной политики разных государств. Подавляющее большинство из них имеет четко сформулированные законодательно оформленные цели по вводу мощностей ВИЭ к определенному сроку, увеличению их доли в потребле-

нии и выработке электроэнергии. Во многих странах созданы специальные органы исполнительной власти, координирующие реализацию программ в области производства альтернативной энергии. Так, в США принят закон «О сельском хозяйстве», где указано, что создание биозаводов является национальной задачей, а государственные учреждения страны обязаны использовать биотопливо. В 2007 году президент США Джордж Буш – младший подписал Акт об энергетической независимости и безопасности (Energy Independence and Security Act of 2007), предусматривающий увеличение минимального объема производства топлива из возобновляемых источников с 7,5 млрд галлонов (установленных Конгрессом США) до 15,2 млрд галлонов в 2012 г. и до 36 млрд галлонов в 2022 г.

В Канаде в рамках билля С-33 предписывается содержание в бензине не менее 5% этанола к 2010 г., в дизельном топливе – 2% биодизеля к 2012 г., что предполагает увеличение выпуска биотоплива более чем в два раза по сравнению с современным уровнем.

Широко известно намерение ЕС обеспечить за счет ВИЭ к 2020 г. до 20% потребления первичной энергии. При этом в отношении биотоплива Евросоюз одобрил специальную директиву, устанавливающую соответствующие целевые показатели по процентному содержанию биодобавок в горючем: 5,75% к 2010 г. и 10% к 2020 г.⁵. В связи с этим Германия, Испания, Италия и Франция подготовили и приняли собственную программу внедрения биотоплива.

Таким образом, большинство стран мира активно поддерживают производство жидкого биотоплива. В качестве главных доводов в пользу государственной поддержки стремительно развивающейся биотопливной промышленности называются возможные социальные и экологические выгоды, включая ограничение выброса парниковых газов и смягчение последствий от изменения климата, а также укрепление энергетической безопасности страны. Однако экономические, экологические и социальные эффекты от внедрения биотоплива остаются предметом обширных споров, и поэтому необходима их тщательная оценка до выделения государственной поддержки крупномасштабным программам в сфере биотоплива.

Хотя глобальный экономический потенциал биотоплива только начали оценивать, нынешняя политика в сфере биотоплива может, по некоторым оценкам, вызвать стремительный рост доли биотоплива, используемого в мировом транспорте – с 2% на сегодняшний день

¹ В. Андрианов «Пятый элемент» энергетике. Нефть России, № 3, 2009 г.

² Biofuels for transport: global potential and implications for sustainable energy and agriculture. World Watch Institute, 2007

³ IEA (International Energy Agency). 2008. Biofuels for transport: an international perspective. Paris, OECD/IEA.

⁴ Там же.

⁵ Directive on renewable energy PE-CONS 3736/08 dated 26 March 2009.

до 6% к 2020 году⁶. При этом очевидно, что для претворения в жизнь намеченных программ необходимы очень крупные инвестиционные затраты. По некоторым оценкам, в США за предстоящие 15 лет потребуется вложить в развитие биотоплива до 180 млрд. долларов частных инвестиций⁷.

Правительства оказывают существенную поддержку биотопливу, чтобы оно могло конкурировать с бензином и обычным дизельным топливом. Эта поддержка включает не только указанные выше требования об обязательном использовании биотоплива, но и различные производственные стимулы (налоговые льготы, гарантии по займам и выплата субсидий), потребительские стимулы (снижение налога на топливо). Только по самым скромным подсчетам, различные механизмы поддержки биотопливного сектора в США составляют более 6 млрд. долл. в год, и более 5 млрд. долл. в год — в странах ЕС, что в пересчете на литр производимой продукции составляет от 0,30 до 1,00 долл. США⁸. Даже в Бразилии до недавних пор требовалась постоянная государственная поддержка в форме прямых субсидий, чтобы сделать эту отрасль конкурентоспособной.

На сегодняшний день для технологий производства биотоплива первого поколения в большинстве стран мира мало характерны благоприятные экономические условия. Поэтому в этих странах выращивание сельскохозяйственного сырья и его дальнейшая конверсия в биотоплива оказываются экономически нецелесообразными без крупномасштабной финансовой поддержки на государственном уровне.

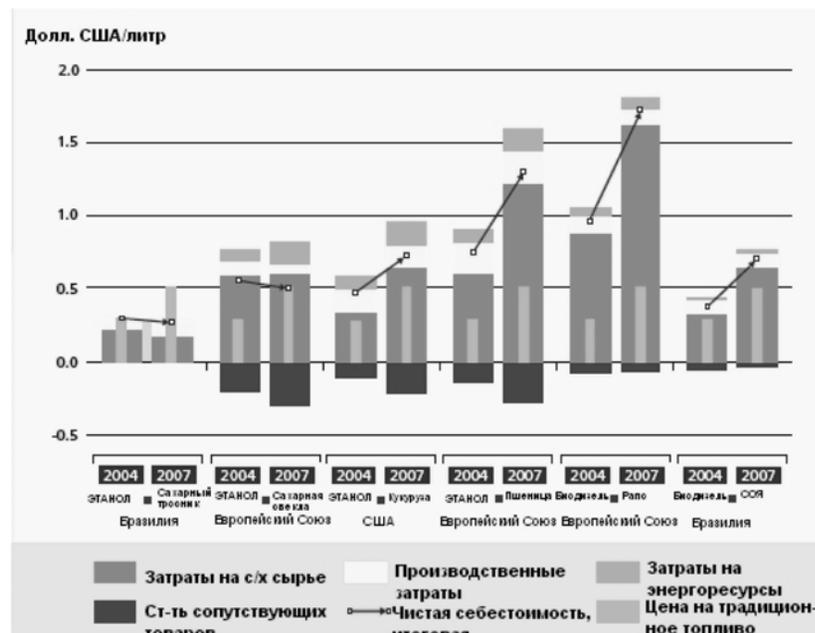
В 2008 году эксперты международных организаций ОЭСР и ФАО ООН провели совместное исследование по оценке средней себестоимости производства биотоплива из разных сельскохозяйственных культур в США, Бразилии и странах ЕС (граф. 1). По данным исследования себестоимость произведенного конечного продукта складывается из производственных затрат, затрат на сельскохозяйственное сырье и электроэнергию. При этом стоимость «сопутствующих товаров» (возникающих в процессе производства биотоплива химических компонентов, использование которых в фармакологической, химической отраслях может принести экономическую выгоду) вычитается.

⁶ Мировой рынок биотоплива в 2007 году. Аналитические материалы консалтинговой компании Abercane Consulting.

⁷ Economic and policy drivers of liquid biofuels. Biofuel: prospects, risks and opportunities. FAO, Rome. 2008.

⁸ Там же.

Наиболее низкая себестоимость приходится на биоэтанол, произведенный из сахарного тростника в Бразилии. Следует отметить, что себестоимость производства любого вида биотоплива во многом определяется стоимостью исходного сельскохозяйственного сырья для его производства (доля затрат на сельскохозяйственные культуры порой превышает 75% от общей стоимости конечного продукта). Затраты на электроэнергию при производстве биоэтанола в Бразилии практически отсутствуют, т.к. выделяемые в процессе переработки сахарного тростника сухие углеводороды (багассы) конвертируются в тепловую энергию для его производства. Как видно из графика, только биоэтанол, произведенный из сахарного тростника в Бразилии, может конкурировать по цене с его традиционным эквивалентом — нефтью.



Источник: ОЭСР-ФАО, 2008 г.

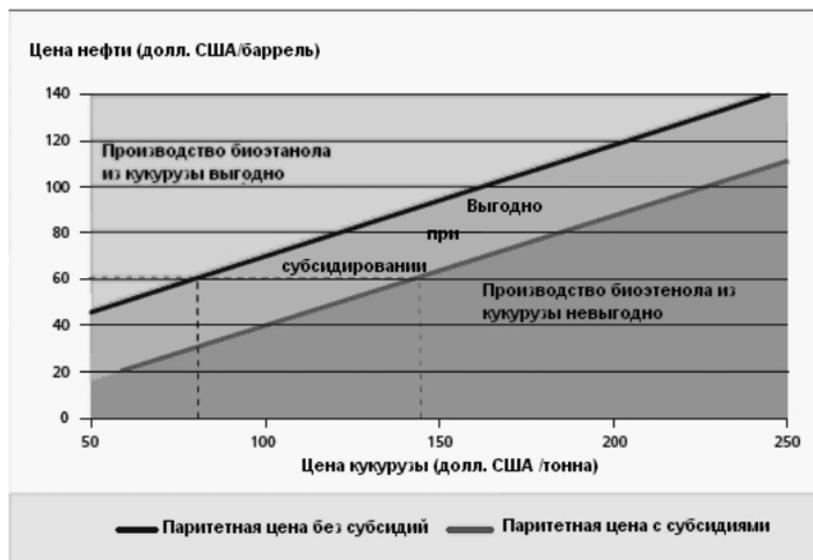
График 1. Себестоимость производства биотоплива в отдельных странах, 2004 и 2007 гг.

Следующими наиболее низкими по себестоимости продуктами являются биодизельное топливо, произведенное из сои-бобов в Бразилии, и кукурузный этанол в США, однако, в обоих случаях общие затраты на их производство значительно превышают рыночную цену

на соответствующие эквиваленты традиционного топлива — нефть и дизель. Себестоимость европейского биоэтанола более, чем в два раза превышает аналогичный показатель в Бразилии, что объясняется высокими ценами на крахмало- и сахаросодержащее сырье в Европе, а также традиционно высокой топливно-энергетической составляющей в стоимости производства биотоплива.

Исходя из данных исследования, цены на сельскохозяйственные культуры, используемые в качестве сырья для производства биотоплива — кукурузу, рапс, пшеницу, сою, значительно выросли за период с 2004 по 2007 годы. Очевидно, что дальнейший рост цен на данную продукцию, наряду с изменением цен на традиционные энергоресурсы, будут являться наиболее важными факторами, определяющими конкурентоспособность биотоплива.

Пытаясь проиллюстрировать взаимозависимость таких факторов, как цена нефти и стоимость сельскохозяйственного сырья при оценке прибыльности производства, ученые Тайнер и Тахерипур рассчитали точки безубыточности производства этанола из кукурузы в США с учетом и без учета государственных субсидий (граф. 2).



Источник: Tuner W.E., Taheripour F. Biofuels, energy security, and global warming policy interactions. USA, 2007.

График 2. Прибыльность производства биоэтанола при изменении цен на нефть и кукурузу

Данный анализ позволяет определить, при каком соотношении цены нефти и кукурузы переход на производство биоэтанола становится экономически оправданным. Так, при цене нефти в 60 долл. США за баррель, производители биоэтанола могут закупать кукурузу для его производства по цене, не превышающей уровень в 79,52 долл. США за тонну, и только при этом условии производство биоэтанола будет оставаться рентабельным. Аналогичным образом складывается ситуация на рынке биотоплива при цене нефти равной 100 долл. США за баррель. В этом случае производители биоэтанола готовы заплатить за сырье до 162,98 долл. США за тонну. Прямая черная линия на графике отражает различные паритетные цены или точки безубыточности производства кукурузного этанола в США без учета государственных субсидий. При сочетании цен, находящихся выше и левее линии паритетных цен производство биоэтанола из кукурузы оказывается выгодным. Соответственно при более низкой цене нефти или, наоборот, более высокой цене кукурузы (сочетание цен ниже и правее линии паритетных цен) производство биоэтанола не выгодно.

Данный анализ позволяет произвести оценку экономической целесообразности производства биотоплива из любого сельскохозяйственного сырья в любой стране мира. Очевидно, что результаты анализа будут сильно отличаться в зависимости от технологической эффективности производства биомассы и ее конверсии в биотопливо в различных странах. В случае невысокой себестоимости производства биотоплива линия паритетной цены будет пересекать ось ординат в более низкой точке. Наклон же линии будет зависеть от того, насколько гибко производители биотоплива могут отреагировать на изменение цены и увеличить производство биомассы и объем выпускаемого биотоплива. Линия паритетной цены той или иной страны может также смещаться под действием таких факторов, как технологический прогресс, применение принципиально новых технологических процессов производства сырья, развитие инфраструктуры.

В своем исследовании ученые также показали влияние государственного стимулирования рынка биотоплива на экономическую целесообразность его производства. Они попытались оценить величину всех государственных субсидий, налоговых льгот и защитных тарифных барьеров, применяемых в рамках правительственной поддержки биотопливного сектора в США, в расчете на тонну закупаемого сырья. Эта величина оказалась равной 63 долл. США за тонну. На графике линия паритетной цены производства биоэтанола с учетом правительственных субсидий смещена ниже и правее относительно линии

безубыточности производства без учета субсидий. Это смещение означает то, что при определенной цене нефти, производители биоэтанола могут позволить себе заплатить более высокую цену за исходное сырье, и при этом их производство останется рентабельным.

Таким образом, стоимость государственной поддержки повышает точку безубыточности производства для кукурузы на величину до 63 долл. США за тонну при любом уровне цены на нефть. Как было показано выше, при цене нефти в 60 долл. США за баррель производство биоэтанола будет оставаться конкурентоспособным до тех пор, пока рыночные цены на кукурузу не превысят 79,52 долл. США за тонну. Однако государственные субсидии значительно расширяют возможности производителей, позволяя им увеличить затраты на исходные сырье и осуществляя рентабельное производство биоэтанола при цене на кукурузу до 142,51 долл. США.

Следует отметить, что по мере расширения объемов производства биотоплива взаимозависимость цен на энергоносители и сельскохозяйственное сырье усиливается. Наиболее яркий пример — ситуация с производством биоэтанола из кукурузы в США. До середины 2004 г. мировые цены на нефть были слишком низкими для поддержания конкурентоспособности коммерческого производства биоэтанола в США из кукурузы, даже с учетом государственной поддержки. Однако уже в начале 2005 г. цены на нефть стали расти, достигнув 60 долл. США за баррель, но цены на кукурузу при этом оставались достаточно низкими. В этой ситуации производство биоэтанола было экономически оправданным даже без государственных субсидий. Именно в этот период правительство США принимает законопроект (Energy Policy Act of 2005), предусматривающий увеличение объемов производства биоэтанола с 4 млрд. галлонов в 2006 до 7,5 млрд. галлонов в 2012 г.

Активное строительство заводов по производству биоэтанола вызвало стремительное повышение спроса на сельскохозяйственное сырье для его производства. На протяжении всего 2006 г. цены на кукурузу устойчиво росли, при этом цены на нефть колебались в пределах 60 долл. США за баррель. В этот период кукуруза, как основное сырье для производства биотоплива, начинает терять свою конкурентоспособность, даже с учетом выплат государственных субсидий. Многие заводы прекращают нерентабельное производство биоэтанола.

...С середины 2007 года цены на нефть начали резко подниматься вверх, достигнув 135 долл. США за баррель во второй половине 2008 года. Производство биоэтанола из кукурузы стало вновь рассмат-

риваться экономически выгодным и целесообразным, хотя и с учетом выплат правительственных субсидий. Однако новая волна строительства заводов по производству биотоплива вызвала очередное повышение спроса на сельскохозяйственную продукцию, а вместе с ним и стремительный рост мировых цен на продовольственные товары.

В этой связи, обозначившиеся отрицательные тенденции вызвали общемировые дискуссии о целесообразности дальнейшего стимулирования биотопливных программ. По мнению экспертов влиятельных международных организаций, в том числе ООН, Всемирного Банка МВФ, устойчивое повышение спроса на биотопливо привело к росту мировых цен на кормовые и масличные культуры — наиболее востребованные в биоэнергетике источники сырья. В свою очередь, рост цен на кормовые культуры привел к подорожанию мясной и молочной продукции и, как следствие, к увеличению затрат на импорт этих видов товаров.

Безусловно, признается целый комплекс факторов, способствующих стремительному росту мировых цен на продовольствие, а именно: рост продовольственного потребления (в результате развивающихся экономик Китая и Индии и общего роста численности населения), неблагоприятные климатические условия, рост цен на энергоносители, наблюдавшийся в течение прошлых нескольких лет и другие⁹. Но, тем не менее, ряд исследователей приходят к выводу, что тенденция роста мировых цен на продукты питания обусловлена также увеличением производства биотоплива.

Подорожание зерновых культур вследствие повышения спроса, вызванного производством биотоплива, вышло на передний план в дискуссии на тему потенциального конфликта между продовольствием и топливом. По мнению экспертов, количества зерна, которое требуется переработать, чтобы заполнить бак спортивной машины этанолом, достаточно, чтобы прокормить одного человека в течение года¹⁰. Этот пример наиболее ярко характеризует конкуренцию между продовольствием и топливом. Рост цен на основные зерновые культуры может вызвать также серьезное падение благосостояния бедного населения, большинство из которых являются прямыми покупателями этих культур.

⁹ Crop prospects and food situation. February 2008. www.fao.org/events/gc/31/roundtable/food.pdf

¹⁰ Impacts on poverty and food security. Biofuels: prospects, risks and opportunities. FAO, Rome, 2008.

Кроме того, конкуренция между продовольственными и энергетическими культурами приводит к борьбе за земельные и водные ресурсы. В этой связи, высказываются серьезные сомнения в том, что фермерские хозяйства смогут обеспечить расширенный выпуск продукции пищевого и технического назначения с учетом роста численности населения и повышения уровня благосостояния¹¹.

Таким образом, на пути широко внедрения биотоплива возникает ряд существенных препятствий — экономического, технологического, социального характера. И прежде, чем оно сможет составить решающую конкуренцию нефтяному сырью, государствам-производителям биотоплива и частному бизнесу предстоит решить немало труднейших задач.

В этих условиях начался поиск более эффективных технологий и источников сырья, позволяющих избежать конкуренции между производителями топлива и пищевых продуктов. Сегодня ученые пытаются создать биотопливо из материалов, производство которых не требует большого количества энергии, не приводит к уничтожению лесов или к эрозии почвы, не выделяет значительных объемов парниковых газов.

Приоритет отдается использованию в качестве сырья многолетних культур: ятрофе, произрастающей в субтропиках, и просу, распространенной в умеренных климатических зонах. В то же время набирают силу проекты с применением разнообразных технологий, позволяющих перерабатывать в биотопливо отходы лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности, отходы сельхозпроизводства, а также твердых отходов коммунального хозяйства.

В США разработка топлива второго поколения существенно продвинулась благодаря значительному финансированию. Несмотря на то, что в настоящее время финансирование подобных проектов в США сокращается из-за экономического кризиса, создание новых биотехнологий продолжает привлекать внимание инвестиционных фондов и промышленных корпораций. Например, недавно компании Шеврон (Chevron) и Вейерхойзер (Weyerhaeuser) учредили совместное предприятие для разработки следующего поколения топлива из непищевых источников для транспорта.

Вместе с тем, выработка биотоплива второго поколения еще не стала экономически целесообразной в широком масштабе. Значительные успехи НИОКР в этой области, достигнутые в последние несколько лет, необходимо коммерциализировать. А новые законодательные

инициативы ведут к тому, что деятельность инвесторов, судя по всему, сосредоточится в странах, правительства которых будут создавать наиболее благоприятные экономические условия для разработки биотоплива второго поколения¹².

В России проблему биотоплива рассматривают в контексте возобновляемых ресурсов и необходимости качественного сдвига в области энергоэффективности и ресурсосбережения. С учетом российских особенностей наиболее перспективные направления развития биоэнергетики можно обозначить следующим образом. Во-первых, это сектор древесного биотоплива. В России начато производство топливных брикетов из отходов деревообрабатывающей промышленности — опилок, стружки, древесной пыли, не используемых до последнего времени в промышленности. Такое производство позволит превратить неиспользуемое сырье, вывозимое на свалку, в продукцию народохозяйственного назначения.

В настоящее время научно-исследовательский институт лесной промышленности разработал технологию и подобрал эффективное оборудование для производства брикетов, при этом топливные брикеты из древесных отходов близки по свойствам к торфяным и угольным.

Вторым приоритетным направлением биоэнергетики является область разработки и применения технологий газификации биомассы, предполагающие переработку древесины, древесных отходов, соломы и твердых бытовых отходов в так называемый «синтез-газ». Проведенные исследования и имевшийся в нашей стране опыт строительства газогенераторных установок позволили создать газогенераторы нового поколения. На базе таких газогенераторов могут создаваться автономные, не зависящие от централизованного энергоснабжения установки или станции для тепло- и электроснабжения потребителей в любых регионах страны, имеющих сырье и лишённых энергоснабжения. К этим регионам, прежде всего, относятся районы Сибири, Крайнего Севера, а также большинство сельских районов, располагающих отходами лесопроизводства и растениеводства.

В России немало говорят о возможности производства жидкого экологически чистого моторного биотоплива. Это направление биоэнергетики еще достаточно мало развито в нашей стране, хотя уже в целом ряде регионов центральной и южной России активно выращивают рапс, топинамбур и другие культуры, продукты переработки ко-

¹¹ Н.Марков. Есть ли шансы у биотоплива? Нефть России. № 3, 2009 г.

¹² Н.Марков. Есть ли шансы у биотоплива? Нефть России. № 3, 2009 г.

торых, могут использоваться для производства жидкого биотоплива.

Однако в контексте мирового продовольственного кризиса и продолжающейся финансовой нестабильности вопрос о необходимости занимать свободные земельные ресурсы сельскохозяйственными культурами для производства биотоплива является весьма спорным. Более целесообразным в данных условиях представляется использование органических отходов АПК и отходов лесопромышленного комплекса и деревообработки. По официальным данным, в России ежегодно накапливается до 300 млн. т органических отходов в сухом эквиваленте с энергосодержанием – 80,6 млн. т нефтяного эквивалента¹³.

Определенные реальные успехи достигнуты в области производства биоэнергетического оборудования. На сегодняшний день в России уже существует целый ряд кластеров производственных, консалтинговых, инжиниринговых компаний, которые осуществляют разработку отечественных биоэнергетических технологий и изготавливают соответствующее оборудование.

Сегодня российскими узлами и агрегатами можно укомплектовать практически любой завод по производству топливных гранул или брикетов. В нашей стране выпускаются качественные котлы, позволяющие эффективно сжигать древесное топливо. В последнее время появляются весьма оригинальные отечественные разработки, касающиеся подготовки сырья, транспортировки биомассы.

Проблемы и перспективы биоэнергетического машиностроения в основном схожи с проблемами производства биотоплива. Прежде всего – это дефицит инвестиционных ресурсов, необходимых для осуществления достаточных объемов НИОКР, финансирования операций, развития производственных мощностей. Кроме того, сектор испытывает нехватку квалифицированных инженерных кадров.

Для того, что бы в полной мере реализовать потенциал возобновляемой энергетики в России необходима последовательная государственная политика в области энергосбережения и использования возобновляемых источников энергии. Она позволит создать более благоприятный инвестиционный климат в отрасли и, таким образом, будет способствовать ее интенсивному развитию¹⁴.

В. В. Киселев,

д.э.н., профессор, Российская Академия предпринимательства

Инвестиционная политика банка и методы оценки ее эффективности. Управление банковскими рисками

Аннотация. В статье рассмотрен механизм инвестиционной политики коммерческого банка и проанализированы методы оценки ее эффективности. Проведен детальный анализ механизма управления банковскими рисками.

Ключевые слова: инвестиционная политика, банковские риски, чистый доход, банковская ставка, рыночная стоимость капитала.

Практика управления банковской деятельностью свидетельствует о том, что не существует банковских операций, которые бы полностью исключали риск и заранее гарантировали определённый финансовый результат. При этом важно не избегать риска вообще, а предвидеть и снижать его до минимального уровня.

Что же такое риск? Под риском принято принимать вероятность, а точнее угрозу, потери банком части своих ресурсов, недополучения доходов или совершения дополнительных расходов в результате осуществления финансовых операций. Риск также можно определить как угрозу того, что банк понесет потери, размер которых является показателем уровня рискованности предстоящего мероприятия и качества стратегии в области риска. Понятия риска и потерь тесно взаимосвязаны. Следовательно, риск можно описать и количественно, используя при этом категорию «потери». Такой подход служит базой развития теории риска.

Любой вид деятельности неизбежно связан с определенным риском, который может привести к убыткам. Бизнес обычно сталкивается с различными видами риска. Можно говорить о риске, связанном с авариями, пожаром, грабежом. От такого риска обычно можно застраховаться. Однако существуют опасности и другого рода, например риск не признания рынком продуктов банка, риск провала принятой

¹³ Справочник по ресурсам ВИЭ России и местным видам топлива. – М.: 2007 г.

¹⁴ Овсянко А.Д. Биоэнергетика в России: точки роста. Материалы аналитического портала химической промышленности. www.newchemistry.ru

стратегии или риск, связанный с возможными убытками от изменения законодательства.

Принятие на себя рисков за соответствующее вознаграждение традиционно относится к сфере деятельности банков. Анализ, оценка и управление разнообразными и все чаще возникающими рисками – составная часть политики кредитных институтов. Отсюда – и необходимость эффективного рискового менеджмента, который отвечал бы требованиям быстро меняющихся национальных и международных рынков.

«Банкир», который потерял способность рисковать, не может больше быть «банкиром». Эта старая мудрость напоминает, что риски имманентны банковской системе. В чем причина того, что сейчас данная проблема стала столь важной? Объясняется это тем, что в последние годы происходили крупные перемены в банковском деле, которые и привели к изменениям в политике управления банковскими рисками. Риски возникли из-за невозможности полностью обеспечить безопасность решений, оказывающих влияние на предстоящие события. Будущее всегда подвержено воздействию фактора неопределенности, не смотря на математическое, статистическое и прочее прогнозирование. Отклонения текущих предложений от того, что реально совершится, содержат в себе как шансы на успех, так и риски. Поэтому последние могут быть определены как нереализовавшиеся ожидания банка, что приводит к потере прибыли или даже к убыткам, наносит ущерб авторитету банка, в экстремальном случае ставит под вопрос само его существование.

Негативные процессы могут непосредственно влиять на цели предприятия. Соответствующие риски относят в группу операционных. Они возникают при неэффективном менеджменте, проведения ошибочной маркетинговой политике, недостаточно активной стратегии в области нововведений, осуществлении неудовлетворенных плановых и бюджетных мероприятий и т.п.

Процессы, негативно воздействующие на цели предприятия в результате изменения или нарушения рыночных условий, приводят к появлению рисков внешней среды. Они возникают при изменении правовой базы, появления новых рыночных структур (например, в связи с образованием единого европейского рынка), а также при различных экстремальных ситуациях: бойкотах стран, войнах, стихийных бедствиях и др.

Важнейшая задача банковского менеджмента заключается в том, чтобы в рамках производственно-хозяйственной системы найти оптимальное соотношение между прибылью, риском и ликвидностью.

Соответственно возникают понятия управления прибылями, ликвидностью и рисками.

Под рисковым менеджментом понимается выявление рисков, анализ их потенциальной опасности контроль. Последний означает устранение риска путем отказа, например, от какой-либо банковской сделки или сокращение риска путем переноса его на других участников сделки с помощью различных средств. Наконец, банки могут и должны сознательно брать на себя определенные риски.

Рисковой менеджмент всегда являлся составной частью функции управления банком, однако контроль над рисками осуществлялся децентрализованно и касался отдельных видов рисков. Такой подход можно с успехом использовать в работе небольших банков. В крупных банках под влиянием новых требований финансового рынка необходима интеграция всей деятельности по управлению рисками, раздробленной по отдельным секторам.

До недавнего времени оценка рисков, связанной с платежеспособностью клиентов, была задачей специалистов по кредитам.

Риски организационно-технического характера, связанные, например, с отношениями типа «человек – машина» в операционном процессе, в коммуникациях, информационном обеспечении, контролировались, как правило, отдельно компетентными оперативными подразделениями банков.

Оценка отдельных рисков обеспечивает обычно лишь частичную оптимизацию. Поэтому банки стали переходить к интеграции рискового менеджмента с охватом разных отраслей. Во многих коммерческих банках США и других стран выделяется штатная единица менеджера по рискам. На него возлагается задача по агрегированию отдельных рисков в совокупный.

Совокупность наиболее важных рисков можно разделить на пять категорий.

1. Кредитный риск (риск неплатежа по ссудам).
2. Риск ликвидности.
3. Риск, связанный с изменением процентных ставок.
4. Операционный риск.
5. Риск, связанный с капиталом, или риск неплатежеспособности.

Всякий раз, когда банк приобретает доходный актив, он принимает на себя

Риск того, что заемщик может оказаться неплатежеспособным, т.е. не может вовремя погасить основную сумму задолженности и проценты по ней. Кредитный риск – это потенциальное изменение чис-

того дохода и рыночной стоимости акций в результате неплатежа процентов по ссудам или основной суммы задолженности.

На движение денежных средств, которые могут быть использованы для обслуживания задолженности, влияют и общеэкономические условия, и обстановка на фирме. Аналогичным образом на способность частного лица расплачиваться с долгами влияют и степень занятости, и его собственный капитал. По этой причине при каждом случае обращения за ссудой банк проводит кредитный анализ, выявляющий платежеспособность заемщика. Инвестиционные ценные бумаги несут в себе меньшую долю риска, поскольку заемщиками являются правительственные и местные органы власти. Правда, были случаи и таких неплатежей.

Ликвидность актива — это способность владельца превратить данный актив в денежные средства с минимальными потерями вследствие уменьшения цены. Пассивы также обладают ликвидностью в том смысле, что по умеренной цене и в очень короткий срок могут быть выпущены долговые обязательства с целью получения денежных средств. Риск ликвидности — это изменение чистого дохода и рыночной стоимости акций, вызванное затруднениями банка получить наличные деньги либо путем продажи активов, либо посредством новых заимствований. Риск ликвидности может быть очень высок, если банк не прогнозирует возрастание спроса на новые ссуды или массовые снятия со счетов.

Традиционные аналитические методики сравнивают чувствительность доходов в виде процентов к изменениям дохода от активов с чувствительностью расходов по выплате процентов к изменениям стоимости процентов по пассивам. Менее распространенной является методика всестороннего анализа портфеля, когда продолжительность активов сравнивается с продолжительностью пассивов; затем анализируется воздействие изменений в ставках на чистый доход в виде процентов и на стоимость акционерного капитала. Продолжительность — это мера чувствительности к ценам разных типов ценных бумаг.

Риском, связанным с изменением процентной ставки, называется потенциальное изменение чистого дохода банка в виде процентов и рыночной стоимости капитала вследствие изменения уровня рыночных процентных ставок.

В направленности основной деятельности банка уже заложены причины изменчивости получаемых доходов. В некоторых банках слабо поставлена работа по устранению прямых издержек и ошибок, допускаемых служащими при обработке данных. Банкам приходится покрывать убытки, связанные с кражей средств клиентами и служа-

щими. Операционным риском называется значительное отличие операционных расходов от предполагаемых, что вызывает снижение чистого дохода фирмы и понижение стоимости ее капитала.

Банк, принимающий на себя риск, конечно, может «прогореть». У неплатежеспособного банка поступления денежных средств в виде платежей по обслуживанию долга, новых заимствований и от продажи банковских активов могут оказаться недостаточными для покрытия снятий денег с депозитов и выплат задолженностей.

Высокий кредитный риск обычно проявляется в значительных списаниях ссуд. Высокая степень риска, связанного с изменениями ставок, выражается в несовпадении сроков погашения и продолжительности активов и пассивов. Банки, работающие с высокой степенью риска, должны иметь большой капитал, чем банки, работающие с малым риском. Когда кредиторы и акционеры замечают высокую степень кредитного риска и риска, связанного с изменением процентных ставок, они требуют приплаты к банковской задолженности и понижают курсовую стоимость акций. Это порождает трудности с обеспечением ликвидности, ведет к повышению стоимости заимствования и опасности снятием клиентами средств со своих депозитов. Банк становится банкротом, ибо не может самостоятельно набрать денежные средства в необходимом объеме для удовлетворения увеличивающихся снятий со счетов. Если придется перевести активы в наличность, то капитал может оказаться слишком малым для того, чтобы компенсировать убытки.

Риск, связанный с капиталом, — это риск неплатежеспособности банка. Фирма считается неплатежеспособной, когда ее собственный или акционерный капитал приобретает отрицательное значение. Экономически собственный капитал фирмы — это разность между рыночными стоимостями ее активов и пассивов. Банк, акционерный капитал которого равен 10% стоимости активов, может выдержать большое понижение их стоимости, чем банк, капитал которого составляет лишь 6% стоимости активов. Риск, связанный с капиталом, находится под воздействием финансовой системы «рычагов», предполагающей использование задолженности и привилегированных акций с фиксированным в качестве составной части капитала фирмы. Большое число источников средств с фиксированной ставкой повышает ожидаемую изменчивость дохода фирмы. Фирмы с высоким риском капитала финансово зависимы, и для них характерны большие периодические колебания доходов.

Роль менеджера банка заключается в том, чтобы принимать решения и осуществлять действия, направленные на повышение богатства держателей акций. Стоимость фирмы в свою очередь тесно связана с основополагающим риском структуры портфеля и характером доходности. Чем больше риск по отношению к ожидаемым прибылям, тем меньше оценочная стоимость фирмы, в результате чего акционеры в большей степени недооценивают ожидаемые поступления. Чем ниже риск, тем меньше и недооценка, но ниже будут и ожидаемые поступления.

Банки, чьи акции имеют широкое хождение на рынке, могут судить о стоимости фирмы по котировкам акций. Цены акций определяются ожидающимися доходами и характеристиками риска. Они являются отражением того, как рынок воспринимает хозяйственную деятельность данной компании в прошлом и каких результатов ожидает от нее в будущем.

Не все банки подвержены воздействию всей совокупности перечисленных рисков. Задача менеджера заключается в том, чтобы квалифицировать риски и установить их индивидуальное значение для банка. Только на базе оценок подверженности риску каждого клиента или отдельной сферы деятельности с последующим агрегированием данных может быть создана эффективная система рискованного менеджмента.

Управление банковскими рисками должно соответствовать двум требованиям: общей рискованной политике банка, ориентированной на оценку совокупного риска, и целям специальной рискованной политики, в рамках которой оцениваются представленные выше риски.

В качестве инструмента общей рискованной политики прежде всего следует назвать стратегические плановые и бюджетные системы. Они дают возможность банку разработать перспективные плановые балансы, оценивать будущие прибыли и убытки на базе прошлых данных, анализа окружающей обстановки, системного анализа и прогнозных расчетов. Степень достижения цели, а также анализ отклонений фактических показателей от запланированных позволяют определить сильные и слабые стороны в работе банка, скорректировать будущие целеустановки.

До недавнего времени основными ограничителями прибыли считали риск неплатежа по ссудам и риск ликвидности. Однако в последние годы обострилось внимание к процентному риску. Подобная тенденция наблюдается и в других странах. В США, например, в октябре 1979 г. FRS (Федеральная резервная система) объявила, что кредитно-денежная политика будет направлена в основном на контроль

за денежными агрегатами и меньше — на стабильность нормы процента. Директивы регулирующих ведомств в начале 80-х годов значительно сократили ограничения на процентную норму, выплачиваемую по пассивам банка, что увеличило подвижность процентных ставок и расходов банка на финансирование.

Изменившаяся экономическая обстановка установила гарантированную разницу между доходом по активам и стоимостью фондов и еще больше затруднила прогнозирование процентных ставок. В ответ многие банки создали комитеты по управлению активами и пассивами. Московский акционерный коммерческий банк содействия предпринимательству (Мосбизнесбанк) стал одним из первых российских банков, сформировавшим новое подразделение — управление экономического анализа, в котором были выделены отделы управления активами и управления рисками. Политика комитета сводится к определению воздействия изменений процентной ставки на чистый доход в виде процентов и усилиям по стабилизации доходов. Сегодня большинство комитетов также непрерывно наблюдают за источниками ликвидности, потребностью в капитале, распределением беспроцентного дохода на покрытие накладных расходов и за положением с уплатой банком налогов.

Неожиданные изменения процентной ставки могут отразиться на прибыльности банка и рыночной стоимости капитала банка. В зависимости от характера движения денежных средств такие изменения могут увеличивать или уменьшать чистый доход в виде процентов и рыночную стоимость активов и пассивов. В настоящее время многие банки испытывают серьезные проблемы с денежными средствами из-за уменьшения чистой процентной маржи и ощущают нехватку фондов, хотя понесли лишь небольшие убытки от непогашенных ссуд.

Усилия по управлению процентным риском вынуждают банк ставить конкретную задачу по чистому доходу в виде процентов, изменяя степень подверженности риску и вырабатывая собственную стратегию. Стратегия отражает действия руководства банка, которые, по мнению администрации, приведут к максимальному увеличению чистой стоимости банка.

Большинство банков используют два метода оценки процентного риска. Первый из них применялся в начале как средство оценки рисков по процентам держателей облигаций, затем он стал использоваться для оценки рисков в других сферах банковской деятельности. Данный метод сосредоточивается на управлении чистым доходом в в идее процентов в краткосрочной перспективе и направлен на то, чтобы стабилизи-

ровать или повысить его. Процентный риск измеряется по данному методу за различные промежутки времени, при этом сопоставляются активная (будущие поступления средств) и пассивная (будущие расходы) части банковского баланса. Чистая стоимость банка определяется как сумма активов на определенную дату за вычетом пассивов на ту же дату. Поскольку показатели стоимости зависят от рыночной процентной ставки, то они меняются пропорционально ее колебаниям.

Данный метод может применяться для управления рисками, поскольку с учетом продолжительности использования собственного капитала у банка появляется возможность фиксации четких пределов процентного риска и контроля за их соблюдением.

Чистая стоимость банка, равная разнице между чувствительными к ставке пассивами для каждого промежутка времени, используется либо для хеджирования чистого дохода в виде процентов от изменения процентной ставки, либо для спекулятивного изменения чистой стоимости банка (согласно банковскому прогнозу процентной ставки) в попытке увеличить чистый доход в виде процентов. Такая стратегия спекулятивна, поскольку активное управление чистой стоимостью банка предполагает, что руководство банка может прогнозировать процентную ставку выше чем рынок.

Многие факторы влияют на чистый доход в виде процентов. К этим факторам относятся изменения в уровне процентной ставки, в отношениях между нормой дохода банка и стоимостью процентов, в объеме выпущенных в обращение активов и пассивов, в структуре активов и пассивов. Одни факторы частично контролируемы, другие — нет. Управление активами и пассивами определяет воздействие всех факторов на чистый доход в виде процентов.

Плавающие процентные ставки могут увеличивать чистый доход банка в виде процентов, понижать его или не оказывать на него влияния. Это зависит от структуры портфеля, чувствительности к ставке и величины чистой стоимости банка. Отрицательное значение последней показывает, что у банка больше пассивов, чем активов, чувствительных к процентной ставке. Когда процентная ставка вырастает за какой-то период, банк выплачивает более высокую процентную ставку по всем переоцениваемым пассивам и получает доход по всем переоцениваемым активам. Если все ставки одновременно поднимаются на одну и ту же величину, то затраты по выплате процентов оказываются выше, чем доход в виде процентов, поскольку пропорционально больше пассивов переоцениваются. Спрэд между средним доходом банка по «работающим» активам и средней стоимостью пассивов, по

которым выплачиваются проценты, уменьшается, таким образом, снижается чистый доход в виде процентов. Когда в какой-то период падают процентные ставки, то больше пассивов, чем активов, переоцениваются по более низким ставкам, средний спрэд возрастает и чистый доход в виде процента увеличивается.

Положительное значение чистой стоимости банка показывает, что у него больше активов, чем пассивов, чувствительных к процентной ставке. Когда растет краткосрочная процентная ставка, доход в виде процентов поднимается выше, чем затраты по выплате процентов, поскольку пропорционально больше активов переоцениваются. Аналогичным образом увеличивается спрэд и чистый доход в виде процентов. Снижение краткосрочных ставок дает противоположный эффект: доход в виде процентов падает ниже, чем затраты по выплате процентов, так что спрэд банка и чистый доход в виде процентов снижаются.

Если чистая стоимость банка имеет нулевое значение, то чувствительные к процентной ставке активы и пассивы равны и одинаковые изменения процентной ставки не влияют на чистый доход в виде процентов.

Чистый доход в виде процентов отличается от ожидаемого, когда меняется спрэд между доходами с активом и издержками по выплате процентов, хотя уровень хотя уровень ставок остается неизменным. Доходы с активов могут меняться относительно издержек по выплате процентов из-за неожиданного изменения кривой дохода (неравномерные изменения в уровне процентных ставок), увеличения или уменьшения премий за риск и несинхронных изменений базисных ставок по активам и пассивам с плавающими ставками.

Чистый доход в виде процентов меняется вместе с изменениями в объеме доходных активов и процентных пассивов независимо от уровня ставок процента. Рост банка ведет к увеличению доходов, но влияет на показатели прибыльности. Банк, который сокращается в размере, испытывает уменьшение чистого дохода в виде процентов.

Любое изменение в составе портфеля потенциально сказывается на чистом доходе в виде процентов. Банки могут пытаться увеличивать чувствительность активов к ставке, оценивая больше ссуд по плавающей ставке (процентная ставка, связанная к базовой ставке, меняющаяся со временем в зависимости от состояния рыночных условий). Они могут пытаться снизить чувствительность пассивов к ставке, заменяя долгосрочные приобретенные фонды на краткосрочные. Эти сделки отражаются КА на «чистой стоимости» банка, так и на степени

риска банка в связи с процентными ставками. Они также меняют чистый доход в виде процентов по сравнению с ожидаемым.

Не существует постоянного соотношения между изменениями в составе портфеля и чистым доходом в виде процентов, поскольку нет постоянства между доходами, чувствительными к процентной ставке, и доходами с фиксированной ставкой, а также между расходами по выплате процентов и величиной изменения фондов.

Во многих случаях банки меняют структуру портфеля для того, чтобы компенсировать ожидаемые неблагоприятные изменения чистой процентной маржи. Это относится к недавним попыткам сместить акцент на потребительские ссуды. Обычно наблюдается медленное понижение доходов с потребительских ссуд по мере снижения других процентных ставок. Изменение ставок коммерческих ссуд тесно связано с общими колебаниями процентной ставки. При падении ставки состояние портфеля этого типа позволяет стабилизировать чистую процентную маржу.

Изменение величин «неработающих» активов и процентных пассивов также влияют на чистый доход в виде процентов и на чистую процентную маржу. Если банк может понизить уровень «неработающих» активов, то чистый доход в виде процентов автоматически растет, причем его величина определяется формой инвестирования фондов.

Это упрощенный обзор чистого дохода в виде процентов. Очевидно, что доходность активов и расходы на выплату процентов не меняются одновременно или одинаково. Даже за определенный промежуток времени активы и пассивы переоцениваются с различными интервалами, вызывая движение денежных средств, которое может значительно отличаться от прогнозируемого с помощью чистой стоимости банка.

Управляющие должны рассчитывать чистую стоимость банка на относительно короткий срок, чтобы оптимально ее использовать. К сожалению, это порождает проблемы классификации ссуд с плавающими ставками, которые связаны с базовыми ставками банка. Частоту изменений базовых ставок нельзя предугадать, поскольку неизвестно, когда изменятся процентные ставки рынка. Например, в США в 1980 году Нью-Йоркский банк менял базовую ставку 52 раза. Российские банки также нередко меняют свои процентные ставки в зависимости от экономической ситуации на рынке. Так, в 1993 г. ЦБ РФ 7 раз изменял свою учетную ставку по кредитам (в 1994 г. — 9 раз, в 1998 г. — уже 3 раза).

Многие банки включают анализ чистого дохода в свои годовые отчеты акционерам, где объясняют фактические изменения в чистом

доходе в виде процентов воздействием либо ставок, либо объема, либо состава.

Любая оценка воздействия чистой стоимости банка на будущие доходы субъективна, поскольку основана на прогнозировании процентной ставки. Однако анализ чувствительности с использованием многообразия вариантов поведения процентной ставки дает полезную информацию о величине процентного риска. Этот анализ содержит три сложных момента.

1. Почти невозможно предсказать направление и величину процентных ставок даже в ближайшей перспективе. Руководству следует проводить анализ чувствительности для оценки предполагаемого самокупаемого дохода в широком диапазоне — от лучшего к худшему случаю с учетом наиболее вероятных изменений процентных ставок.

2. Базовая ставка изменяется очень неопределенно, и соответствующие результаты дохода не предсказуемы.

3. Показатель чистой стоимости банка неточно отражает риск, связанный с процентной ставкой, поскольку не учитывает времени притока денежной массы для активов и пассивов в пределах той же классификации по срокам погашения. По показателю чистой стоимости можно лишь приблизительно оценить подлинный риск, связанный с процентной ставкой. Когда чистая стоимость банка равна нулю, чистый доход в виде процентов все же меняется, поскольку движение денежной наличности по активам и по пассивам не совсем синхронно. Даже в пределах группы с коротким сроком погашения не бывает точного совпадения движений денежных средств.

Показатель чистой стоимости банка отражает общий процентный риск, с которым сталкивается руководство банка. Ожидаемые изменения чистого дохода в виде процентов равны ожидаемому изменению в уровне краткосрочных процентных ставок, умноженному на чистую стоимость банка.

Действительное изменение чистого дохода в виде процентов будет соответствовать ожидаемому, если изменения процентных ставок пойдут в предполагаемых направлениях и масштабе. Величина чистой стоимости банка указывает на размер принимаемого им на себя риска.

Согласно данному методу банк, предпочитающий не спекулировать на будущих процентных ставках, может снизить риск, связанный с процентной ставкой, достижением нулевого значения чистой стоимости банка. Независимо от изменения ставки чистый доход в виде процентов не меняется, поскольку банк полностью хеджируется. Вместе с тем он может предпочесть спекуляцию на будущих процентных

ставках и активно управлять чистой стоимостью. Банк способен систематически увеличивать чистый доход в виде процентов, если можно точно спрогнозировать ставки и соответствующим образом изменить чистую стоимость банка. Если руководство банка ожидает роста ставок, то оно должно увеличить чистую стоимость. Если руководство предполагает, что ставки снизятся, то оно должно уменьшить чистую стоимость банка.

К сожалению, трудно активно изменять чистую стоимость банка и последовательно выигрывать. Во-первых, прогнозирование процентных ставок зачастую неверно. Чтобы надежно изменить чистую стоимость банка и увеличить чистый доход с процента, руководство должно предвосхитить согласованные прогнозы рынка по будущим процентным ставкам. Многие банки пытаются обойти э

Ту трудность, приспособляясь к изменению чистой стоимости банка только на короткие промежутки времени. Во-вторых, даже когда изменения ставок оказывается верным, банкам недостает гибкости в управлении чистой стоимостью банка. Заемщики ссуд и вкладчики выбирают условия из тех, что предложены банком. У банков есть возможность только частичного контроля за переоценкой и погашением.

В то же время банк, желающий увеличить чувствительные к процентной ставке активы, стремится предоставлять ссуды только с переменной (плавающей) ставкой, поскольку они тоже ожидают повышения ставок. Банк должен вводить важный стимул — ссуды со значительно более низкими переменными ставками, чтобы заполучить активы, чувствительные к процентной ставке. Это позволит снизить процентный спрэд и компенсировать часть прибыли от увеличения чистой стоимости банка. Если банк предполагал толь ссуды с плавающими ставками, то он не был бы конкурентоспособным.

Реализуя сроки погашения и ценообразование, банк будет вынужден идти на уступки по доходам или допускать процентный риск. Активные корректировки чистой стоимости банка являясь, таким образом, спекулятивными. Интересно отметить, что, когда банк успешно структурирует свою чистую стоимость, чтобы воспользоваться преимуществами изменения процентной ставки, его заемщики и вкладчики, которые не хеджировались, терпят убытки, поскольку прощались в изменении ставок.

В большинстве программ по управлению активами и пассивами сосредоточено внимание на чистой стоимости банка или показателе чистой стоимости при оценке процентного риска. Когда чистая стоимость банка имеет положительное значение, показатель чистой сто-

имости банка выше единицы. При отрицательной чистой стоимости банка показатель ниже единицы. Показатель чистой стоимости банка равен отношению чувствительных к ставке активов к чувствительным к ставке пассивов.

С начала 80-х годов западногерманские банки и сберегательные кассы используют и так называемые балансы эластичности процентных ставок, с помощью которых прослеживается динамика процентных рисков. Идея данного метода заключается в сопоставлении твердых процентных ставок активной и пассивной частей баланса и в расчете на базе расхождений между ними соответствующих колебаний процентных ставок.

Модель временного промежутка предполагает управление чистым доходом в виде процентов или рыночной стоимостью акционерного капитала с учетом сроков всех движений денежных средств. Цель руководства банка состоит в том, чтобы стабилизировать или увеличить чистый доход в виде процентов. Процентный риск определяется путем сравнения взвешенных длительностей активов и пассивов. Руководство может подгонять временной промежуток для хеджирования или принятия процентного риска, спекулируя на будущих изменениях процентной ставки.

Анализ длительности показывает, что процентный риск ставки появляется тогда, когда сроки притока денежных средств не совпадают со сроками их оттока. В то время как хеджирование через чистую стоимость банка пытается приблизительно совместить движения денежных средств, создавая отсеки краткосрочных погашений, хеджирование через длительность устанавливает портфели активов и пассивов, которые одинаково меняются по стоимости с изменением процентной ставки. Сроки и величина общих движений средств по активам совпадают с общими движениями денежных средств по пассивам, поэтому при точном хеджировании рыночная стоимость акционерного капитала остается неизменной.

Длительность рассчитывается умножением каждого движения денежных средств на промежуток времени до уплаты или получения, суммированием этих произведений и делением на текущую стоимость всех движений денежных средств вместе.

Теоретически длительность измеряет средний срок работы документа, т.е. средний срок необходимый для получения обратно начальной стоимости. В процессе анализа длительности сравнивается изменение в рыночной стоимости портфеля активов банка с изменением в рыночной стоимости его пассивов. Политика хеджирования

пытается подравнять эту чувствительность так, чтобы рыночная стоимость акционерного капитала не менялась с изменением процентной ставки.

Банк озабочен общим риском от всех активов и пассивов. Когда к нему поступают денежные средства от активов до обязательной выплаты по пассивам, он подвергается риску, поскольку, возможно, ему придется реинвестировать полученные средства по сниженным ставкам. Когда он производит выплаты по задолженностям до получения платежей, то он подвергается риску того, что стоимость заимствования может возрасти. Анализ временного промежутка требует. Чтобы банк определил цель результатов деятельности — рыночную стоимость капитала — и управлял разницей между средней длительностью суммарных активов и средней длительностью суммарных пассивов.

О процентном риске свидетельствует несовпадение средних длительностей активов и пассивов. Когда процентные ставки меняются, в разной мере изменяется стоимость активов и пассивов.

Руководство банка может использовать показатели длительности для оценки процента риска. Соответствующий показатель зависит от планируемых результатов деятельности. Если задачей банка является определение рыночной стоимости капитала, то он будет полностью хеджирован, когда совокупная длительность активов равняется произведению совокупной длительности пассивов и отношению задолженности банка к суммарным активам. Если вместо этого банк предпочитает хеджировать отношение капитала к суммарным активам или чистую процентную маржу, то он должен уравнивать совокупную длительность активов с совокупной длительностью пассивов.

Используя рыночную стоимость капитала как цель своей деятельности, банк может управлять своим положением в области риска соответственно временному промежутку, который определяется как разница совокупной длительности активов и произведения совокупной длительности пассивов и отношения задолженности банка к суммарным активам.

Когда временный промежуток положителен, рыночная стоимость капитала падает с повышением процентной ставки и возрастает с ее понижением. Когда временный промежуток имеет отрицательное значение, стоимость капитала возрастает с ростом процентной ставки, но уменьшается с ее падением. Банк может сделать свой капитал нечувствительным к изменениям процентной ставки только тогда, когда временный промежуток равен нулю. Чем больше абсолютная стоимость временного промежутка, тем больше процентный риск.

Хорошо хеджированный банк будет, таким образом, производить операции с длительностью своих активов, которые чуть ниже длительности его пассивов, чтобы поддерживать положительный капитал.

При оценке процентного риска банкирами используется как модель чистой стоимости банка, так и модель временного промежутка. Цели каждой модели немного отличаются. Метод чистой стоимости сосредоточивается на возможной изменчивости чистого дохода в виде процента за определенные промежутки времени. Банк управляет результатами изменчивости процентных ставок отдельно в каждый отрезок времени. Метод длительности фокусирует внимание на потенциальных изменениях рыночной стоимости капитала банка. Временной промежуток — единственное измерение, суммирующее воздействие изменения процентных ставок на общий портфель банка. Банк непрерывно управляет общим процентным риском, учитывая это воздействие.

Главная привлекательность анализа чистой стоимости банка заключается в том, что его легко понять. Периодические расчеты чистой стоимости банка показывают процентный риск по отдельным срокам погашения и величину изменений портфеля для измерения риска. Чистую стоимость также можно легко рассчитать, если определены характеристики движения денежных средств по каждому инструменту.

К сожалению, методика анализа чистой стоимости банка имеет много недостатков. Во-первых, есть серьезные проблемы с показателями. Например, насколько чувствительны к ставке ссуды? Когда нет уверенности в частоте изменения банковских ставок, расчеты чистой стоимости отражают любой просчет в размещении ссуд иначе, чем требуется при действительном изменении ставок. Чтобы преодолеть эту трудность, банку необходимо оценивать чувствительность всех базовых ставок. Фонды следует размещать во временные отсеки по их чувствительности к ставкам, чтобы избежать неверного понимания риска.

Во-вторых, анализ чистой стоимости банка игнорирует стоимость денег с учетом дохода будущего периода. Создание отсеков погашения не делает различий между движением денежных средств в начале периода и в конце. Извлекает ли банк прибыль с увеличением или уменьшением процентных ставок — зависит фактического времени переоценки внутри каждого интервала. Таким образом, с нулевой чистой стоимостью ощущит изменения чистого дохода в виде процентов, когда изменится ставка.

В-третьих, эта процедура по существу игнорирует кумулятивное воздействие изменений процентных ставок на положение банка в об-

ласти риска. Чистую стоимость банка следует рассчитывать по всему диапазону переоценок, однако нередко внимание сосредоточено только на краткосрочных изменениях чистого дохода в виде процентов. Изменения процентной ставки также влияют на стоимость активов и пассивов с фиксированной ставкой и на общий риск спустя год. Эти изменения не учитываются. Точно также анализ чистой стоимости банка не признает любой риск, связанный с движением депозитов до востребования, хотя банк обычно теряет депозиты пол мере роста краткосрочных процентных ставок.

Привлекательность анализа деятельности заключается в том, что позволяет всесторонне измерить процентный риск для всего портфеля. Чем больше абсолютная величина временного промежутка, тем менее чувствительна стоимость банковского капитала к изменениям процентной ставки. В отличие от чистой стоимости банка временной промежуток признает временную стоимость каждого движения денежных средств, избегая трудностей с временными отсеками.

У анализа длительности есть свои слабые стороны. Прежде всего трудно точно рассчитать длительность, поскольку для этого требуется множество субъективных данных. Имеются сложности с получением информации по процентной ставке каждого счета, графику переоценки, возможности досрочных выплат основной задолженности, предполагаемым снятием со счета и неуплатам. Банк должен оценивать вероятность своевременного получения договорной денежной наличности. Кроме того, банк должен прогнозировать сроки изменения базовых ставок и их уровень во время будущих движений денежных средств, постоянно следить за длительностью своего портфеля и корректировать ее. Длительность меняется с изменением процентных ставок. Таким образом, банку следует менять структуру балансового отчета всякий раз, когда существенно меняются ставки, что может происходить ежедневно или еженедельно.

Даже когда ставки постоянны, длительность меняется с течением времени. Длительность активов и пассивов может отклоняться на разную величину и требовать постоянной балансировки.

Измерения временного промежутка глубоко субъективны. Активное управление требует постоянного манипулирования с банковским портфелем, чтобы скорректировать временной промежуток. Для многих форм затраты на это могут превышать доходы.

Одной из основных обязанностей руководства банка является поддержание достаточных ресурсов для обеспечения ликвидности. Неожиданный отток депозитов или спрос на ссуды могут уменьшить

прибыльность, вынуждая банк приобретать клиринговые балансы по высоким расценкам. В конечном счете банк может обанкротиться, если не сумеет приобрести, если не сумеет приобрести балансы по разумным ценам.

Управление риском ликвидности вынуждает банк оценивать потенциальные оттоки депозитов и спрос на новые ссуды. Потребности финансирования затем сравниваются с проектируемыми новыми источниками финансирования с разницей, представляющей разрыв или нехватку ликвидности. Разрыв ликвидности показывает, будет ли банк иметь избыточные фонды на инвестиции или на дополнительные потребности ликвидности. Подобно анализу чистой стоимости банк для определения процентного риска может прогнозировать свои чистые потребности в ликвидности в различные временные отсеки и формировать соответствующие планы.

Начальный срок планирования обычно равен двум неделям. Этот период соответствует времени, требуемому для поддержания резервов в рамках одновременного их учета. Банк должен удовлетворить законные резервные требования, удерживая достаточные резервы в Центральном банке. Управляющей кассой ежедневно прогнозирует клиринговые изъятия или убытки для того, чтобы обеспечить дневные потребности за отчетный период — 14 дней. Планируемый период затем удлиняется с учетом потребностей в финансировании сезонного или циклического характера.

Трудно прогнозировать рост новых ссуд и чистых депозитов. Рост ссуд и депозитов обычно соответствует сезонным перепадам и циклу активности, но чрезвычайно чувствителен к банковской политике ценообразования и изменению рыночных процентных ставок. Заимствования в рамках кредитных линий, например, могут существенно вырасти, когда рыночные ставки увеличиваются по сравнению с базовой ставкой банка по ссудам.

Банк может прогнозировать желаемое положение в области риска ликвидности в рамках разрыва ликвидности. В идеале отношение рассчитанного разрыва ликвидности к суммарным имеющимся фондам не должно быть больше единицы. Чем меньше разрыв и отношение, тем меньше риск того, что банк не может удовлетворить ожидаемые потребности в ликвидности.

Пики и низшие точки деятельности банка можно отнести к изменениям качества ссудного портфеля. Ссуды составляют основную часть доходов активов и значительную часть в виде процентов. Эффективное управление активами и пассивами требует, чтобы банк вни-

мательно следил за предоставлением кредита и процедурой сбора платежей, чтобы свести к минимуму неуплаты. Коммерческие ссуды, в частности. Являются самыми гибкими активами в плане возможностей переоценки.

Целиком избежать неуплат невозможно, однако списание ссуд можно уменьшить, систематически пересматривая процедуры выдачи ссуд. Как только получена заявка на кредит, персоналу отдела кредитования следует подробно проанализировать прежнее финансовое положение заемщика. Анализ должен вскрыть сильные и слабые стороны прошлого поведения заемщика и указать на вероятность своевременного погашения им задолженности. Первоначальный анализ должен быть затем проверен старшими служащими отдела кредитования, чтобы убедиться, что заемщик платежеспособен и ссуда соответствует политике банка. Служащий отдела ссуд, занимающийся проверкой предоставления кредитов, должен также подтвердить условия соглашения о ссуде и проследить, чтобы были подписаны и представлены нужные документы. Когда ссуда официально одобрена, служащий отдела ссуд принимает на себя ответственность по контролю за деятельностью заемщика и следит за случаями неуплат.

Многие банки используют классификацию ссуд с точки зрения риска неуплаты. Этот помогает при калькуляции стоимости ссуд и в последующих оценках. Все ссуды следует постоянно переоценивать для определения происходящих изменений в риске неуплаты. Системы классификации ссуд могут быть качественными и количественными. Качественные системы требуют от служащих субъективной оценки качества финансовых данных заемщика, стоимости обеспечения и правильности оформления ссудной документации. Затем ссудам присваивается определенный класс риска. По количественным системам служащие присваивают числовые оценки каждому из указанных выше факторов и устанавливают общий рейтинг для каждой ссуды, определяющий класс риска. Ссуды могут быть сгруппированы в одну из пяти категорий неклассифицированных ссуд от высшего качества (самый низкий риск неуплаты) до удовлетворительного риска и в три категории квалифицированных ссуд. Классифицированные ссуды — это те, которые служащие банка определяют как нестандартные, сомнительные или неполные из-за конкретных ограничений.

Распределение банковского портфеля ссуд по классам риска и соотношение с действительными убытками по ссудам определяют степень кредитного риска, принимаемого ссудным портфелем. Методика использует классы риска, связанные с проверкой банков, и

прошлый процент списания ссуд для каждой категории, чтобы прогнозировать потери по ссудам. Подсчитанный суммарный убыток указывает на ожидаемые необходимые резервы для потерь по ссудам, относящимся к текущему портфелю. Время конкретных списаний зависит от экономических условий и цикла деловой активности. Банк может уменьшить риск диверсификацией по разным видам ссуд, не концентрируя кредиты в отдельных отраслях промышленности или у отдельных заемщиков.

Внебалансовые кредитные позиции подвергают банк риску неуплаты. В любое время многие банки имеют большое количество обязательств по неиспользованным ссудам и выпускают гарантированные аккредитивы. Эти статьи представляют потенциальные потери, если задействованные фирмы не могут выполнить свои платежные обязательства.

Степень кредитного риска банков зависит от таких факторов, как:

- Степень концентрации кредитной деятельности банка в какой-либо сфере (отрасли), чувствительной к изменениям в экономике, т.е. имеющей эластичный спрос на свою продукцию, что выражается степенью концентрации клиентов банка в определенных отраслях или географических зонах, особенно подверженных конъюнктурным изменениям;
- Удельный вес кредитов и других банковских контактов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные финансовые затруднения;
- Концентрация деятельности банка в малоизученных, новых, нетрадиционных сферах;
- Внесение частных или существенных изменений в политику банка по предоставлению кредитов и формированию портфеля ценных бумаг;
- Удельный вес новых и недавно привлеченных клиентов;
- Введение в практику слишком большого количества новых услуг в течении короткого времени (тогда банк чаще подвергается наличию отрицательного или нулевого потенциального спроса);
- Принятие в качестве залога ценностей, труднореализуемых а рынке или подверженных быстрому обесцениванию.

Основным методом снижения риска кредитования является анализ кредито- и платежеспособности заемщиков. Анализ кредитоспособности заемщика предполагает изучение следующих сторон его деятельности.

1. Анализ возможностей у предприятия — производителя своими товарами удовлетворять интересы потребителей. Иными словами, производители существуют тогда и только тогда, когда их товар необходим потребителям. С помощью различных методов анализа определяют: соответствие спроса предложению, умению производителя заинтересовать определенные группы потенциальных и/или реальных потребителей, оптимальный выбор рыночного сегмента.

2. Анализ удовлетворения интересов самого производителя, т.е. его способности получать прибыль и распоряжаться ею. Такой анализ предусматривает изучение: уровня и издержек производителя; «солидности» производителя, т.е. насколько своевременно он совершает расчеты по ранее полученным кредитам, какова его капитальная база как заемщика; репутации (рейтинга) производителя, его желания и решимости выполнить свои обязательства; возможности осуществления залогового права со стороны обслуживающих его банков и банковских учреждений.

Банку всегда необходимо контролировать качество залога, уровень его ликвидности, соотношение его рыночной стоимости с размером кредита.

Различают так называемый твердый (фиксированный) и плавающий залоги. К твердому залому относится имущество, которое может быть предоставлено кредиторам при невозможности заемщика оплатить свои обязательства. В таком случае предприятие (заемщик) больше не имеет права распоряжаться им. Чаще всего к фиксированному залому относится ипотека на реальный основной капитал, реже — дебиторская задолженность, стоимость акций, облигаций и других ценных бумаг. К плавающему залому относятся прежде всего запасы товарно-материальных ценностей и готовая продукция.

3. Экономико-статистический анализ кредитоспособности и платежеспособности клиентов. На наш взгляд, раз в год (полугодие, квартал) при установлении отношений между банком и новым заемщиком и/или при активной динамике макроэкономики необходимо проводить развернутый анализ кредитоспособности. Гораздо чаще следует осуществлять так называемый экспресс-анализ, с помощью которого банку становится известно текущие финансовое состояние клиента.

4. Для анализа кредито- и платежеспособности заемщика банку необходима следующая информация:

- годовая, квартальная, месячная финансовая отчетность;

- детальная структура запасов товарно-материальных ценностей, дебиторской и кредиторской задолженности по крайней мере за последние месяцы;
- бизнес-план предприятия;
- планы маркетинга, производства и управления;
- анализ отрасли, к которой относится заемщик;
- прогноз денежных потоков между заемщиком и его клиентами и контрагентами на период погашения займа.

Решение по управлению активами и пассивами относительно потребностей в капитале, планирование инвестиций, налогообложения и управления накладными расходами также влияют на положение банка в области риска и доходности.

Новый акционерный капитал формируется посредством выпуска акций или удержания доходов без выплаты дивидендов. Новый заемный капитал приобретается путем выпуска долгосрочных векселей и долговых обязательств. Банки должны поддерживать достаточный капитал, чтобы занимать деньги под разумный процент. Минимальный капитал должен погашать убытки по ссудам и от основной деятельности. Капитал, таким образом, защищает вкладчиков и в итоге помогает предотвратить банкротство.

Неудивительно поэтому, что банкиры и регулирующие органы расходятся во мнении, сколько требуется капитала. Банки предпочитают обходиться минимумом капитала. Низкий уровень капитала повышает зависимость от заемных средств и прибыль на капитал для данного портфеля активов.

Регулирующие органы предпочитают, чтобы у банка было больше капитала, поскольку это уменьшает вероятность банкротства. Является ли капитал банка адекватным или нет — зависит от качества его активов, качества управления, проводимой политики.

Основная цель управления капиталом заключается в слежении за качеством активов, источниками ликвидности и соответствующей чувствительности к процентной ставке, чтобы дать возможность банку приобрести новые капиталы на благоприятных условиях. Инвесторы путем анализа инвестиций определяют ставки, которые банки должны выплачивать по депозитам и второстепенным задолженностям, чтобы привлечь фонды, а также цены, по которым можно выпускать акции. Слишком большой риск поднимает стоимость заимствования и снижает цены на акции, чтобы обеспечить конкурентоспособную прибыль на капитал. Регулирующие ведомства устанавливают минимальные уровни капитала для снижения риска, принимаемого управляющими банками.

Планирование налогообложения заключается в координации приобретений активов, чтобы снизить общую сумму налогов, подлежащих выплате, и увеличить чистый доход.

Методика планирования заключается в периодическом прогнозировании доходов и расходов банка в сравнительном анализе дохода после выплаты налогов по альтернативным капиталовложениям.

В управлении риском большое значение имеет использование ценных бумаг. Краткосрочные ценные бумаги — основной источник ликвидности активов и снижения риска ликвидности. Поскольку большинство ценных бумаг являются стандартизированными контрактами, имеющими хождение на утвердившихся рынках, они придают большую гибкость в корректировании временного промежутка банка или чистой стоимости банка. Большинство банков занимаются продажей ценных бумаг, осуществляют свопы ценными бумагами для того, чтобы изменять свое положение в области процентного риска, а не перестраивать портфель ссуд. Активное управление портфелем инвестиционных ценных бумаг, таким образом, может вместе с другими функциями управления активами и пассивами снизить общий риск.

Недавний опыт получения убытков по ссудам усилил давление на чистый доход в виде процентов, вынуждая банки к снижению эксплуатационных расходов и поиску дополнительных источников доходов. Многие банки сокращают расходы, уменьшая численность персонала, закрывая не доходные отделения, автоматизируя операции. Благодаря таким мерам они в целом повысили производительность труда служащих. Кроме того, банки увеличили беспроцентные доходы, подняв тарифы за обслуживание депозитов, увеличив число платных услуг и периодически повышая плату за продукцию и услуги.

Однако не многие банки получают беспроцентный доход достаточный для покрытия беспроцентных расходов. Эффективность банка в получении беспроцентного дохода и снижения издержек можно выразить его чистыми накладными расходами, которые равны отношению разницы беспроцентного расхода к суммарным активам.

Процедура управления активами и пассивами сосредоточивает внимание на контроле за накладными расходами, уменьшая чистые накладные расходы. Руководство банка следит за затратами, обучает служащих повышению производительности труда, оценивает рынок и продукцию, чтобы отвечать требованиям клиентов. Руководство успешно действует тогда, когда оно может оценить услуги так. Чтобы покрыть расходы и обеспечить хороший доход акционером.

О. О. Мелиахметова,
аспирант Сургутского государственного университета

Информационное обеспечение бюджетирования

Аннотация. В статье рассматриваются основные аспекты подготовки информации для осуществления процесса бюджетирования в современных условиях функционирования бизнеса.

Ключевые слова: информация, потоки, бюджетирование.

Подготовка информации для бюджетирования, заключительным этапом которого является принятие верных управленческих решений, включает в себя несколько этапов: сбор первичных данных, их обработку и представление в виде промежуточных или окончательных бюджетов. Информация, «циркулирующая» в системе бюджетирования, классифицируется по нескольким основаниям. Так, информацию можно подразделить на две категории: входящую (первичную) и исходящую (вторичную).

Первичная (исходная) информация — факты (данные), полученные непосредственно из источников системы бухгалтерского и управленческого учета, информации первичных бухгалтерских носителей. Например, первичной информацией могут служить данные регистров бухгалтерского учета (ведомость выдачи заработной платы сотрудникам, реестр дебиторов и т.д.). В большинстве случаев информация, полученная из этих источников, точна (за исключением информации, заведомо дезинформирующей пользователей), однако бывают и фактические ошибки, оговорки, опечатки в документах и т.п. Первичные данные являются входящей информацией для системы бюджетирования в организации. В системе бюджетирования входящие информационные потоки имеют сложную структуру. Информация поступает из различных источников: они формируются в различных подсистемах организации, а также во внешней бизнес-среде.

Вторичная (исходящая) информация формируется в результате обработки первичной информации и представляет собой аналитические материалы, подготовленные специально для вынесения решения по конкретной проблеме, либо стандартизированные периодические управленческие отчеты. Далее такая информация направляется руководителям на соответствующих уровнях организации по направлениям, указанным на рисунке 1.



Рис. 1. Основные направления информационных потоков для осуществления процесса бюджетирования

Иногда в открытых источниках информации можно найти сведения, уже сгруппированные в обзоры. Внешние аналитики проделали определенную работу по подготовке и обработке этих сведений, и их представлению пользователям. Однако если речь идет о конкретной компании, то для ее управленческого и аналитического персонала такие обзоры — лишь повод для размышления и собственной обработки поступившей информации. С этой точки зрения аналитические материалы, даже самые надежные, поступившие из внешней среды, — это также первичная информация для системы бюджетирования.

Информация, используемая при реализации процесса бюджетирования, также различается по характеру и форме, содержащихся в ней сведений. Таким образом, всю входящую информацию можно разделить на три типа: учетная информация, внеучетная информация, нормативно-техническая информация.

Учетная информация представляет собой данные преимущественно числового характера. Их можно подразделить на три категории:

- информация бухгалтерского учета и отчетности — первичная бухгалтерская документация, данные, поступающие из системы финансового и налогового учета, формы финансовой и налоговой отчетности;

- информация статистического учета и отчетности — обобщенные статистические сведения, необходимые для межхозяйственных сравнений;
- информация оперативного учета и отчетности — производственные планы и отчеты о их выполнении, производственные стандарты и нормы, а также их обоснование.

В основном учетная информация представляется по стандартным формам, законодательно регламентированным (формы статистической и налоговой отчетности) и разработанным в самой организации.

Вне учетные источники формирования данных для системы бюджетирования могут быть предоставлены следующими материалами:

- материалы внешних и внутренних аудиторских проверок;
- материалы собраний акционеров и советов директоров;
- аналитические обзоры, полученные извне;
- деловая переписка с партнерами, кредиторами и т.п.;
- материалы средств массовой информации (печати, телевидения, компьютерных сетей).

Из вне учетных источников поступает в основном вербальная информация, редко по стандартизированной форме. Ценность этих источников трудно переоценить. Именно так формируются хорошо аргументированные обзоры, учитывающие множество точек зрения. Кроме того, сведения, поступающие извне, например аналитические статьи в крупных изданиях, позволяют руководителям организации получить такой объем информации и рынках и продуктах, который практически невозможно сгенерировать самостоятельно.

Третьим типом информации, циркулирующей в системе бюджетирования, является нормативно-техническая информация. Такая информация включает в себя:

- производственные нормативы;
- финансовая информация, содержащаяся в прейскурантах, прайс-листах, справочниках и других аналогичных источниках;
- технико-технологическая информация, характеризующая уровень техники и технологии (паспорта машин и оборудования, чертежи, спецификации);
- стандарты технологии, государственные и внутренние (ГОСТ, ОСТ, ТУ и т.п.);
- стандарты качества.

Для полноты качественной оценки информационной базы бюджетирования следует выделить некоторые базовые характеристики

информации. Это в первую очередь, надежность, достоверность, полнота и актуальность информации.

Прежде чем осуществлять собственно составление бюджетных отчетов, входящая информация должна быть подготовлена для использования, т.е. входящие потоки информации должны быть представлены в том виде, который сделал бы возможным использование поступивших из различных источников данных для бюджетного процесса. Вместе с тем вторичная информация (исходящие потоки информации) также должна быть представлена в виде, пригодном для принятия на ее основе управленческих решений. В обоих случаях сбор данных должен быть организован. На этой основе необходимо выделить два уровня понимания процесса организации данных. Первый уровень означает материальный способ (форму) представления данных пользователю. Второй уровень понимания процесса организации данных — способ преобразования данных из их исходного вида в тот, который необходим для проведения над ним аналитических процедур. В отдельных случаях способы преобразования уже сами по себе можно рассматривать как аналитические процедуры. Например, проблема систематизации данных может выступать в качестве отдельной управленческой проблемы для организации.

Второй уровень понимания процесса организации данных имеет отношение только к сведениям, входящим в систему бюджетирования, поскольку на выходе получается уже вторичная, аналитически преобразованная информация. Однако пользователям в системе принятия решений вся информация должна быть представлена одним из способов — текстовым, табличным или графическим, традиционным или электронном носителе. Поэтому форма представления данных пользователю (аналитику или лицу, принимающему решения) относится и к входящей, и к исходящей информации.

Таким образом, для составления текущих и стратегических бюджетов необходима информация как учетного так и не учетного характера, составляющая ценность для принятия обоснованных управленческих решений.

Литература

1. Исаев Д Информационная поддержка корпоративного управления: проблемы и пути решения // Финансовая газета. 2007. N 25.
2. Экономическая информация: методологические проблемы / Под ред. Е.Г. Ясина. — М.: Статистика, 1974.
3. Карданская Н.Л. Основы принятия управленческих решений. — М.: Русская деловая литература. 1998.

Д. В. Московский,
аспирант, МЭЛИ

Повышение эффективности регулирования заработной платы при переходе к политике высокой оплаты труда

Аннотация. Статья посвящена проблеме регулирования заработной платы при переходе к политике высокой оплаты труда.

В статье отражена актуальная задача, стоящая перед государством, работодателями и профсоюзами — это переориентировать политику регулирования заработной платы на обеспечение воспроизводства рабочей силы, реализовать социальные функции заработной платы. Также предложены принципы для реализации политики высокой заработной платы.

Теоретические подходы представлены в ней в тесной взаимосвязи с практическими проблемами России.

Ключевые слова: заработная плата, труд, эффективность, трудовые отношения, производительность.

В условиях формирования и развития экономических рыночных отношений, разгосударствления и приватизации собственности вызывает необходимость по новому взглянуть на проблему взаимодействия интересов владельцев предприятия, желающих получить максимум прибыли и наемных работников стремящихся иметь более высокую заработную плату. Указанное противоречие особенно обостряется в период мирового финансового кризиса, о котором много говорят и пишут и который, по сути, является кризисом экономическим, а теперь и социальным. Он означает кризис воспроизводства и распределения благ, кризис основных финансово-экономических институтов, кризис социальных отношений, кризис неконсервативной экономической политики, направленной на увеличение концентрации богатств у богатых за счет бедных.

Это также кризис теории либерал-индивидуализма и монетаризма М. Фридмена, который пустил глубокие корни в доктрине социально-экономического развития страны. В результате страна за пос-

ледние два десятилетия потеряла конкурентоспособность экономики и стремительно опускается на сырьевую периферию мирового рынка, лишаясь внутреннего потенциала саморазвития.

В этих непростых условиях важно сохранить трудовой потенциал страны, поскольку именно он является наиболее ограниченным фактором производства, который будет востребован в первую очередь в период вступления страны в стадию расширенного воспроизводства.

Проблемы заработной платы важны как с точки зрения макроэкономики, ее величина определяет платежеспособный спрос, а значит стимул для развития народного хозяйства, так и с точки зрения микроэкономики — уровень заработной платы является важной характеристикой поведения и конкурентоспособности предприятий.

Трансформационная экономика в России (1992–2008 гг.) принесла драматические изменения в функционирование рынка труда в целом и в сферу заработной платы в особенности, что в совокупности можно представить в виде следующих принципиальных моментов¹.

Во-первых, полностью сменилась вся идеология и методология ее формирования. Уже не нормативный и централизованный расчет условных «затрат на воспроизводство рабочей силы», а рынок труда стал важнейшим механизмом, определяющим цену труда;

Во-вторых, произошла полная замена институтов, влияющих на величину и дифференциацию заработной платы, на смену централизованному планированию и регулированию оплаты труда с помощью Госплана и Госкомтруда пришли рыночные механизмы, появились и заработали новые законы и новые институты;

В-третьих, в начале 90-х прошлого века, страна столкнулась с небывалым снижением реальной заработной платы, которое затронуло большинство населения;

В-четвертых, многие жители нашей страны с огорчением обнаружили не только то, что они стали значительней беднее, но и то, что наше общество стало намного более неравным с точки зрения оплаты труда: дифференциация в структуре заработков, оплате труда в различных отраслях, регионах, предприятиях, относительной ценности отдельных компонентов человеческого капитала;

В-пятых, резко усилилась нестабильность и волатильность оплаты труда. Это нашло отражение и в феномене массовых задержек в выплате заработной платы, получившей широкое распространение

¹ Заработная плата в России эволюция и дифференциация. Под ред. Гиммельсона В.Е., Капелюшников Р.Н. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008. С. 8.

во второй половине 90-х гг. и в резких колебаниях общей величины работников во времени, и в их негарантированности.

Все это напрямую сказалось на благосостоянии многих россиян, став элементом не только экономики и социальной сферы, но и политики, стимулировав практически непрекращающиеся политические дискуссии, касающиеся того, как сделать заработную плату достойной для большинства работников.

Однако, огромный практический интерес не оказал столь значительного внимания со стороны ученых-экономистов.

Между тем с давних пор эта проблема была предметом исследования многих и многих ученых, при этом практически все они исходят из простейшей формулы правового государства, выдвинутой еще в 527 г. н.э. византийским императором Юстинианом: «Справедливость заключается в постоянной и твердой воле каждому воздавать его право», которая в условиях рыночной экономики трансформируется в правовую истину: «Справедливость работодателя заключается в том, чтобы отдавать каждому работнику, его право на должную оплату затраченного им труда».

Ещё великий А.Смит писал, что «при наличие высокой заработной платы мы всегда найдем рабочих более деятельными, прилежными и смысленными, чем при низкой заработной плате»².

В начале XVIII в. Роберт Оуэн применял оценку результатов исследования на своих предприятиях Нью-Ланарке как средство признания заслуженных работников и стимулирования менее способных улучшить свои результаты. В конце XIX английский предприниматель Сибом Роунтри ввел на своих предприятиях схемы пенсионного обеспечения, а также схемы участия работников в управлении.

Большой вклад в развитие мотивации и стимулирования внес Ф. Тэйлор, который отводил развитию духа искреннего сотрудничества между администрацией и рабочими в противовес традиционному для того времени период противостояния. Позднее учеными Гарвардского университета Э. Мэйо и Ф. Ротлисбергом была создана школа «человеческих отношений», которая стала определяющим фактором в развитии прогрессивных основ регулирования оплаты труда.

Известно, что человеческий капитал является наиболее важным фактором экономического роста повышения конкурентоспособности производимых товаров и эффективного использования всех видов ресур-

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатств народов. — М., 1993.

сов, в том числе и самого человеческого капитала по этому поводу П. Друкер писал, что «низкооплачиваемый труд малопродуктивен, и от него не приходится ожидать хорошего качества, а также он неконкурентоспособен на мировых рынках сбыта». Это значит что переход к политике высокого уровня оплаты труда может способствовать конкурентоспособности отечественных товаров и расширению круга потребителей высокотехнологичной продукции, преодолению негативных тенденций в процессах накопления и применения человеческого капитала.

Ну и наконец, отношение к заработной плате работников одного из самых известных в мире предпринимателей Генри Форда в своей знаменитой книге «Моя жизнь». «Ни один фабрикант в здравом уме не стал бы утверждать, что самый дешевый сырой материал дает и лучшие товары. Откуда же эти толки об «удешевлении» рабочей силы о выгоде, которую приносит понижение платы, — разве оно не означает понижение покупательной силы и сужения внутреннего рынка? Что пользы в промышленности, если она организована так неискусно, что не может создать для всех, участвующих в ней, достойного человека существования — нет вопроса важнее вопроса о ставках — большая часть населения живет заработной платой. Уровень ее жизни и ее вознаграждения определяет благосостояние страны». И далее «Если вы требуете от кого-нибудь, чтобы он отдал свое время и энергию для дела, то позаботьтесь о том, чтобы он не испытывал финансовых затруднений... Наши прибыли доказывают, что, несмотря на приличные тарифы и премиальное вознаграждение... высокие ставки являются самым выгодным деловым принципом»³.

В современных условиях основа формирования цены труда исходит из положений Устава МОТ, в преамбуле которого говорится: «Всеобщий и прочный мир может быть установлен только на основе социальной справедливости». Эту идею подтверждает Филадельфийская декларация МОТ: «Нищета в любом месте является угрозой для общего благосостояния».

Между тем в России за период трансформации экономической системы произошел подрыв воспроизводственной и стимулирующей функции заработной платы, что привело к «обвалу» ее покупательной способности, а почти треть населения отброшена за черту бедности. Среди основных ценностных ориентиров труда и заработной платы все больше теряют свое значение, что может привести к подрыву основ социально-экономического развития страны.

³ <http://n-t.ru/ri/fr/mz08.htm>

Так в 2005 году доля заработной платы в ВВП РФ составляла менее 46%, тогда как США и странах ЕС — 73%, Японии — 74%. Причем, если отставание от часовой производительности от США составляет 3,6 раза, то по часовой оплате труда в 9,6 раза, в Великобритании наше отставание по зарплате — в 8 раз, Франции — в 8,5 раза, Японии — в 7,2 раза, Канаде — в 10 раз.

При делении населения России на пять платных групп: первая группа — самые бедные получают 5% доходов стран, пятая группа — самые богатые — владеет 50% доходов страны.

Все это указывает на то, что для российского предпринимателя до сих пор рабочая сила лишь один из взаимозаменяемых факторов производства, упуская из вида специфику трудового ресурса как носителя инновационных знаний и способного активно влиять на совершенствование техники и технологии. Поэтому живой труд остается главным ресурсом и эффективность его функционирования оказывает определяющее влияние на результативность деятельности предприятия.

Известно, что в промышленно развитых странах рабочая сила стоит дорого, затраты на труда составляют более 60% всех издержек производства. Иначе покупку обстоит в нашей стране. Так по данным Росстата за последние годы удельный вес затрат на наем рабочей силы в общих издержках обрабатывающих производств составляет чуть более 11%.

Ситуация более чем странная. В концепции и прогнозе долгосрочного социально — экономического развития страны до 2020г. говорится о переходе, российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Для этого предполагается повысить показатели инновационной активности, в 2–3 раза поднять эффективность экономики, в десятки раз увеличить долю российских высокотехнологических продуктов на мировом рынке.

Однако, как справедливо отмечает академик РАН С. Глазьев правильная констатация задач и определение параметров — необходимое, но недостаточное условие достижения поставленных целей... стратегия развития должна отвечать не только на вопрос, что делать, но и на вопрос, как делать⁴.

Может ли сегодня невысокая заработная плата стимулировать высокопроизводительный труд, при этом сам предприниматель вви-

⁴ Глазьев С. Перспектива социально-экономического развития России // Экономист, 2009, №1.

ду низкой заработной платы особо не заинтересован в росте эффективности труда, поскольку он ничего не теряет от того что труд его работников малопродуктивен. Такой невысокий уровень оплаты труда позволяет предпринимателю, не поступаясь собственными интересами, мириться с низкой результативностью деятельности работников фирмы, не принимать собственных мер для её повышения. В результате подрывается заинтересованность в техническом перевооружении производства и возрастанию его эффективности. Содержание роста производительности труда в свою очередь не создает экономических предпосылок повышения оплаты труда.

Низкая заработная плата, способствующая существенному снижению жизненного уровня сопровождается значительным сокращением их покупательского спроса. В результате сформировалась патовая ситуация: с одной стороны, низкий совокупный спрос из-за снижения реальной заработной платы не создает стимулов к развитию производства, с другой — повышение цены рабочей силы возможно только при росте объема производства продукции и услуг.

В то же время, через заработную плату, доходы работников происходит реализация потребностей, интересов и стимулов в реальной жизни. Это означает, что источником развития личности является удовлетворение потребностей, проявляемое опять-таки через величины заработной платы.

Таким образом, сегодня перед государством, работодателями и профсоюзами стоит актуальная задача — переориентировать политику регулирования заработной платы на обеспечение воспроизводства рабочей силы, усиление его влияния на спрос и предложение на рынке труда, активизацию факторов стимулирующих высокоэффективный и производственный труд, реализацию социальных функций заработной платы.

Для реализации политики высокой заработной платы необходимо соблюдение следующих принципов:

1. Уровень реальной заработной платы в ряде отраслей не обеспечивает простого воспроизводства рабочей силы, не соответствует требуемому объему средств для удовлетворения потребностей работающих и их семей. В связи с чем необходимо повышение реальной заработной платы по мере роста эффективности производства и труда. Последнее может быть обеспечено переводом экономики и финансовых ресурсов сырьеводобывающей направленности на инновационный путь развития.

2. Наличие несоответствия уровня заработной платы и ее дифференциации достигнутому уровню накопления человеческого капитала демотивирует повышение квалификации и образовательного уровня, повышает текучесть кадров, ограничивает приток квалифицированных кадров, негативно влияет на результативность труда. В связи с низкой оплатой труда происходит разрушение профессионально-квалификационного потенциала. Не только производительность труда определяет уровень зарплаты, но и оплата труда влияет на его эффективность. В силу дешевизны труда ухудшаются качественные и количественные характеристики его результатов. Если происходит преимущественное увеличение заработной платы занятых тяжелым физическим трудом, то по существу это означает воспроизводство рабочей силы, не соответствующей требованиям НТП.

Для стран развитого мира характерна тесная зависимость заработной платы и уровня образования. Чем уровень образования выше, тем больше должно быть возможностей повышения зарплат. Очевидно, что государству необходимо начинать эту работу, прежде всего в бюджетной сфере и далее переходить на предприятия с высокой долей собственности государства.

В международном разделении труда наша страна становится «инкубатором высококвалифицированных кадров для остального мира». В структуре «утечки умов» возрастает переориентация специалистов на выполнение работ, не связанных с получением образованием. Не создан механизм позитивной мотивации возвратности квалифицированных специалистов, а также студенческой молодежи — как потенциала слабо отражается на оплате труда, получение знания слабо используется на рабочем месте.

3. Существует необоснованная дифференциация оплаты труда по профессионально-квалификационным группам, сферам, отраслям экономики и в гендерном аспекте. Это препятствует выполнению стимулирующей функции зарплаты, снижает трудовую активность. В связи с чем принцип равной оплаты за равный труд должен быть определяющим. Причем необходимо учитывать оплату труда работника в сравнении с другими, но и сравнивать свое вознаграждение с собственной оценкой труда.

4. С точки зрения воспроизводства рабочей силы важно сравнение ее цели не только с основными индикаторами уровня жизни — различными социальными нормативами, но и ценой других факторов производства. При анализе структуры затрат предприятий на про-

изводство продукции выявляется существенное преобладание материальных затрат над расходами на оплату труда.

Более низкая цена рабочей силы относительно цены других факторов предопределяет существование избыточной занятости и непроизводительных рабочих мест, нерациональное использование трудовых ресурсов (применение «дешевой» квалифицированной рабочей силы в объемах, превышающих потребности производства), делает экономии на затратах рабочей силы малозначимой для предприятий.

Фундаментальная основа изменений в экономике развитых стран, произошедших в конце XX века — создание и применение большого количества высококвалифицированной рабочей силы. Использование дорого труда может приносить прибыль, что опровергает тезис о дешевом труде как источнике высоких прибылей. Низкооплачиваемый труд в силу более низкой производительности труда может оказываться более дорогим на единицу продукции, тот факт, что труд — самый дешевый фактор производства, создает препятствие для ускорения НТП и научно-технологического перевооружения производства, напрямую зависящего от квалификации работников, их способности к обучению и саморазвитию. Это также влияет на степень удовлетворения жизненных потребностей работающих.

5. Государственное регулирование оплаты труда. Регулирующее воздействие должно быть направлено на обеспечение динамики постоянного роста заработной платы с целью повышения эффективности и использования рабочей силы, реализации и согласования интересов субъектов рыночных отношений. В механизме государственного регулирования должны быть положены следующие составные элементы: законодательные акты и соглашения по труду, налоговая система, установление четкой зависимости между динамикой уровня заработной платы и инфляцией, установление минимальных ставок заработной платы с учетом БПМ.

Таким образом, необходимым условием роста заработной платы и решения обозначенных проблем в области оплаты труда нам представляется с помощью перехода к политике высокой оплаты труда. По нашему мнению, высокая оплата труда может быть определена как система возмещения затрат рабочей силы с учетом потребностей ее расширенного воспроизводства, необходимости формирования человеческого капитала работников и соответствующей его оценки, приоритета ценности труда относительно других факторов производства.

В. Р. Назиров,
доктор экономических наук

Эволюция, цели и общие принципы ипотечного кредитования

Аннотация. В статье детально представлены сущность, принципы и особенности ипотечного кредитования, а также показано его эволюционное развитие.

Ключевые слова: Ипотечное кредитование, финансово-экономический кризис, страхование ипотечного кредитования, секьюритизация рынка.

В результате мирового финансового кризиса 2008—2009 годов ипотечное кредитование в России, как и во всем мире, переживает значительный спад, проходит процесс переоценки и пересмотра методов государственного регулирования.

Для совершенствования и дальнейшего послекризисного долгосрочного развития в России системы ипотечного кредитования большое значение будет иметь анализ эволюции мировой практики и принципов ипотечного кредитования, учет факторов, повлиявших на характер и формы современного ипотечного кредита.

Прежде чем рассмотреть эволюцию, цели и принципы ипотечного кредитования важно, следует определиться с сущностью самого понятия «ипотека». В экономической литературе часто не совсем корректно отождествляются понятия ипотеки, кредита и денежного займа. Нередко ипотека определяется как сумма денег, денежные средства, взятые в кредит под залог недвижимости. На самом деле это не совсем точно. Понятие и суть ипотеки имеет, в первую очередь, юридическое происхождение, связанное с правами собственности и их перераспределением при покупке недвижимости в рассрочку. Таким образом, сама по себе ипотека — это не сумма денег и даже не кредит, хотя кредит может быть ипотечным и не ипотечным.

Ипотека представляет собой юридический термин для обозначения интереса кредитора в недвижимости, приобретаемой покупателем в кредит. Покупатель в обмен на кредит передает кредитору права, или интерес, на недвижимость, которую он покупает. Этот интерес оформляется и закрепляется контрактом в виде залога недвижимости в пользу кредитора. При нарушении заемщиком обязательств по контракту об ипотечном кредитовании, кредитор может реализовать закрепленное за ним право распорядиться недвижимостью, исходя из своих интересов, для обеспечения возврата кредита. Таким образом, кредит на условиях ипотеки, или ипотечный кредит, представляет собой целевые заемные денежные средства на приобретение недвижимости, предоставление которых заемщику обуславливается передачей кредитору прав на собственность недвижимости, которыми кредитор может воспользоваться лишь в случае нарушения заемщиком условий возврата займа.

Эволюция мировой практики ипотечного кредитования представляет собой историю правовых и финансовых отношений между кредитором и покупателем недвижимости, изменения в которых происходили под воздействием развития макроэкономических процессов.

Одними из первых сделки с использованием ипотечного кредитования стали совершаться в Англии *в феодальные времена*. Развитие класса торговцев, промышленников и нетитулованных мелких помещиков способствовало росту операций с недвижимостью. Первоначально сам продавец недвижимости выступал одновременно и кредитором. При этом до полного погашения кредита продавец-кредитор не только сохранял за собой титул собственности, но также и право продолжать физически занимать и использовать недвижимость в своих интересах.

Юридически титул собственности и право физически занять и начать использовать свою недвижимость покупатель приобретал только после полной выплаты основной суммы кредита и процентов. До этих пор покупатель, не имея в своем распоряжении недвижимости, не мог использовать её для получения дополнительного дохода и облегчения долгового бремени. Более того, если покупатель нарушал сроки выплаты хотя бы на один день, он терял все права на приобретаемую недвижимость, равно как и на возврат уже выплаченной денежной суммы. При этом покупатель-заемщик был обязан продолжать платежи до полной выплаты контрактной суммы покупки, хотя уже никакая недвижимость в будущем ему не переходила.

Такое положение, безусловно, сдерживало развитие рынка недвижимости. Необходимо было юридически разделить право на обладание титулом собственности от права физически распоряжаться недвижимостью до полной выплаты кредита. В итоге, суды стали признавать, что если покупатель на условиях ипотеки передает продавцу права на недвижимость в форме залога, то и сам покупатель приобретает обусловленные права на физическое владение и получение выгод от купленной недвижимости. За продавцом-кредитором право на получение дохода от недвижимости на срок кредита закреплялось в виде процентных платежей. Это убирало для продавца преимущества физического владения и получения дохода от прямого использования недвижимости.

В дальнейшем развитие денежно-финансовой системы привело к активизации участия финансовых институтов в ипотечном кредитовании. В качестве кредиторов стали выступать уже не только сами продавцы, но и кредитно-финансовые институты. Залоговые отношения между кредиторами и покупателями недвижимости, а также условия выплат по ипотечным кредитам совершенствовались и учитывали происходящие изменения в функционировании экономической системы.

Современные формы и принципы ипотечного кредитования сложились под влиянием экономических процессов, происходивших на протяжении XX века. В начале прошлого века, *до «великой депрессии» 1930-х годов*, ипотечное кредитование характеризовалось долгосрочными займами, по которым периодически, в основном ежемесячно, выплачивались проценты. Частичная выплата основной суммы долга в период займа осуществлялась редко и была исключением из общего правила. Общепринятой практикой являлась выплата всей основной суммы кредита в конце срока займа.

Такая форма кредитования, когда в течение срока займа выплачивались только проценты, а основная сумма погашалась полностью лишь в конце срока, получила название *ипотечные кредиты «только процент» (interest only loans)*. В то время долгосрочные ипотечные кредиты «только процент» рассматривались как обеспеченные недвижимостью инвестиции с низким уровнем риска.

Ситуация резко изменилась *после мирового экономического кризиса 1930-х годов*. В период кризиса заемщики массово теряли работу источники доходов и средств на погашение кредитов. Недвижимость резко упала в цене. Объемы выданных ипотечных кредитов стали значительно превышать ценность залоговой недвижимости. В условиях

массового прекращения заемщиками платежей по ипотечным кредитам, кредиторы драматично осознали риски невозврата основной суммы займа при ипотечном кредитовании на условиях «только процент».

Уроки экономической депрессии были учтены в виде перехода к использованию долгосрочных *ипотечных кредитов «с полной амортизацией» (fully amortized mortgage)*. При такой форме кредитования размер каждого платежа со стороны заемщика постоянен и состоит из процентов и выплаты части основной суммы долга. К концу срока кредита вся основная сумма займа оказывается выплаченной. Таким образом, в отличие от кредита «только процент», значительно уменьшился риск невыплаты основной суммы ипотечного кредита к концу срока займа.

Ипотечный кредит «с полной амортизацией» доминировал на рынке на протяжении многих лет вплоть до конца 60-х годов. С начала *70-х годов* на мировую экономическую систему и на изменения в денежно-кредитной политике определяющее влияние оказывал быстрый рост инфляции. Это привело к значительному увеличению процентных ставок на кредитном рынке. Финансовые институты, осуществлявшие ипотечное кредитование, столкнулись с высокими рисками связывания значительных финансовых активов на длительный срок под процент существенно более низкий по сравнению с рыночной процентной ставкой.

Реакцией рынка ипотечного кредитования на рост инфляции и усиление колебания процентной ставки стало появление новой формы займа под залог недвижимости — *ипотечного кредита «с частичной амортизацией» (partially amortized mortgage)*. Эта форма и на сегодняшний день остаётся доминирующим видом ипотечного кредитования.

Условия погашения ипотечного кредита «с частичной амортизацией» предполагает расчет периодических выплат, как для долгосрочного кредита на 20–35 лет. Однако сам кредит выдается на короткий контрактный срок, например до 5 лет, на 7 или 10 лет. В конце этого контрактного срока покупатель недвижимости должен погасить всю оставшуюся сумму ипотечного кредита или рефинансировать её, т.е. переоформить новый заём на остающийся баланс по кредиту. При этом переоформление осуществляется уже на условиях и с процентной ставкой, соответствующих текущей рыночной ситуации, сложившейся к моменту окончания контрактного срока кредита.

Ипотечный кредит «с частичной амортизацией» в значительной степени отвечает интересам и кредиторов и заемщиков-покупателей недвижимости, благодаря следующим факторам:

- сумма регулярных выплат в погашение кредита сравнительно невелика, так как рассчитываются, исходя из длительного срока амортизации займа 20–35 лет;
- процентные ставки устанавливаются кредитором для фиксирования или «плавания» на короткий срок займа, как правило, от 1 года до 5 лет, что значительно снижает их уровень по сравнению с долгосрочными кредитами;
- кредиторы уменьшают риски, связанные с резкими изменениями учетной ставки в долгосрочной перспективе;
- кредиторы получают возможность финансировать долгосрочные ипотечные кредиты за счет привлечения относительно коротких денег;
- снижение финансовых рисков привлекает на ипотечный рынок большее количество кредиторов и инвесторов, делая займы более доступными, увеличивая тем самым финансирование строительства и рост объемов покупки жилой и коммерческой недвижимости, стимулируя развитие и рост экономики в целом.

Наряду с эволюцией принципиальных форм ипотечного кредитования и встраиванием их в меняющиеся условия функционирования экономической системы, происходило совершенствование инфраструктуры и механизма функционирования рынка ипотечного кредита. К наиболее серьезным вехам на этом пути следует отнести переход к страхованию кредиторов на случай дефолта по ипотечным кредитам и секьюритизация рынка ипотечного кредита.

В США, например, в 1934 году была образована Федеральная жилищная администрация, ФЖА (Federal Housing Administration, FHA) для *страхования ипотечного кредита* на покупку жилья. Создание ФЖА и начало страхования ипотечных кредитов было важной антикризисной мерой. В то время жилищное строительство переживало стагнацию. Условия ипотечного кредита представлялись недоступными для потенциальных покупателей жилья. Кредит выдавался только в размере до 50% рыночной цены недвижимости. США были страной преимущественно жильцов-съемщиков. Только 40% домохозяйств были собственниками жилья. Страхование ипотечного кредита сделало займы и само жилье значительно доступнее. В 2003 году уже почти 70% населения страны были домовладельцами.

В Канаде в 1946 году федеральным правительством была учреждена государственная Канадская ипотечная и жилищная корпорация, КИЖК (Canada Mortgage and Housing Corporation, CMHC), осу-

ществляющая с 1954 года страхование институциональных кредиторов от риска дефолта по ипотечным кредитам. Наряду с КИЖК, страхование ипотечного кредита в Канаде осуществляла также корпорация Ипотечного страхования, Канада Дженерал Электрик (GE Mortgage Insurance Canada), единственная частная компания в этой сфере бизнеса.

Разработанный государством и функционирующий в США и Канаде механизм страхования риска дефолта по ипотечному кредиту достаточно прост и заключается в следующем. Государственная или уполномоченная частная корпорация выступают страховщиками и получают от кредитора премию в размере около 1-4% от суммы ипотечного кредита, запрашиваемого заемщиком. В свою очередь, кредитор полностью взимает премию за страховку с получателя кредита в виде одноразовой суммы, или распределяя и добавляя ее к регулярным платежам заемщика. Таким образом, в конечном итоге, премию оплачивает заемщик. В случае, когда заемщик оказывается не в состоянии выплачивать кредит и объявляет дефолт, кредитор реализует свое право на недвижимость и продает её на рынке. Если вырученная от продажи недвижимости сумма оказывается меньше суммы долга, то страховщик выплачивает кредитору недостающую разницу.

Страхование дефолта имеет важное значение в привлечении кредиторов и инвесторов на рынок ипотечного кредита, способствует уменьшению уровня обязательного первоначального взноса заемщика, делает условия кредита более доступными в целом.

В России вопросами разработки общих правил страхования ипотечных рисков занялась созданная правительством в 2004 г. Национальная ассоциация участников ипотечного рынка (НАУИР). Ассоциацией разработана концепция Правил страхования гражданской ответственности должника за неисполнение своих денежных обязательств, обеспеченных ипотекой, перед кредитором, являющимся залогодержателем предмета ипотеки. До последнего времени российские банки сами страховали собственные риски, связанные с ипотечным кредитованием. Согласно разработанным Правилам, издержки страхования напрямую должен нести заемщик. Перераспределение таким образом между банком и клиентом издержек по страхованию дефолта, может уменьшить обязательную сумму первоначального взноса при получении ипотечного кредита. Положительное значение предложенных правил заключается в том, что они определяют путь формирования открытого и упорядоченного механизма страхования дефолта по ипотечному кредиту.

Наряду со страхованием дефолта большую роль в эволюции ипотечного кредитования сыграла *секьюритизация рынка ипотечного кредита*, т.е. переход к выпуску ипотечных ценных бумаг, обеспеченных залоговыми недвижимыми объектами.

Для развития вторичного рынка ипотечного кредита в США в 1938 г. была создана Федеральная национальная ипотечная ассоциация, ФНИА (Federal National Mortgage Association, FNMA), известная также под названием Fannie Mae. Первоначально ФНИА покупала залоговые обязательства у Федеральной жилищной администрации и Департамента по делам ветеранов (Department of Veterans Affairs, VA) США. Однако в последующем Fannie Mae расширила свою деятельность за рамки традиционных государственных институтов и стала активно действовать на рынке ипотечных ценных бумаг, в том числе, привлекая на этот рынок и иностранных инвесторов. В 1968 г. Ассоциация стала частной компанией. В 1970 г. Fannie Mae стояла у истоков первой рыночной эмиссии ценных бумаг, обеспеченных залогом недвижимости (Mortgage-Backed Securities).

Технически Fannie Mae не покупает и не продает финансовые инструменты, а также не занимается сама эмиссией ипотечных ценных бумаг. В цепочке «инвесторы — пул кредиторов — заемщики ипотечного кредита» эта корпорация гарантирует инвесторам своевременную выплату основной суммы и процента по ипотечным ценным бумагам, которые выпускают кредиторы с целью мобилизации на финансовом рынке денежных средств для предоставления новых кредитов на покупку и под залог недвижимости.

Подобный механизм позволяет институциональным кредиторам США выходить на мировой рынок капитала и направлять привлеченные иностранные инвестиции в развитие национального рынка жилья.

Однако кредиторы не могут «конвертировать» подобным образом каждый предоставленный ипотечный кредит в ценные бумаги, воспользовавшись механизмом гарантий Fannie Mae. Корпорация берет на себя гарантийные обязательства перед инвесторами — покупателями ипотечных ценных бумаг только в том случае, если сами ипотечные кредиты были застрахованы или гарантированы государством в лице Федеральной жилищной ассоциации, Департамента по делам ветеранов, Службы сельского жилья Департамента сельского хозяйства (Department of Agriculture's Rural Housing Service, RHS) и Управления общественного жилья и жилья для индейцев Департамента жилищного и городского развития (Department of Housing and Urban Development's Office of Public and Indian Housing, PIH).

В 1970 г. в США была создана государственная Федеральная корпорация жилищных ипотечных кредитов (The Federal Home Loan Mortgage Corporation, FHLMC), известная также как Freddie Mac. Целью создания Freddie Mac было упрощение эмиссии и расширение вторичного рынка ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами. Корпорация наделялась полномочиями непосредственно покупать ипотечные кредиты, группировать их в пулы, эмитировать ценные бумаги, обеспеченные кредитными пулами, и продавать эти ценные бумаги инвесторам на открытом рынке.

Fannie Mae и Freddie Mac, находясь под государственным контролем, стали заложниками проводившейся в США экономической политики либерализации ипотечного кредитования, направленной, с одной стороны, на облегчение доступа к кредитам заемщиков с низкими доходами, а с другой стороны, на снятие ограничений для эмиссии структурированных деривативов, обеспеченных ипотечными, в том числе, недоброкачественными, sub-prime, ипотечными кредитами. В результате, Fannie Mae и Freddie Mac оказались у истоков строительства финансовой пирамиды, привлекая в некачественные финансовые активы инвесторов со всех уголков мира и обрушившей в итоге мировые финансовые рынки. В 2008 г. Fannie Mae и Freddie Mac владели или гарантировали около половины из общего объема в 12 трлн. долл. ипотечных кредитов на финансовом рынке США.

Учитывая, структурообразующую роль Fannie Mae и Freddie Mac для национальной финансовой системы, в сентябре 2008 года власти США национализировали эти ипотечные институты, долги которых на тот момент составляли несколько триллионов долларов. Федеральная резервная система США объявила о выкупе проблемных кредитов и долгов Fannie Mae и Freddie Mac на 1 трлн. долл. и предоставила им 85 млрд. долл. прямой финансовой помощи, пообещав еще дополнительно 400 млрд. долл.¹

В Канаде, для привлечения капитала на рынок ипотечных ценных бумаг, гарантом получения инвесторами основной суммы и процентов по этим бумагам выступает государственная Канадская ипотечная и жилищная корпорация. Ценные бумаги эмитируются на рынок только под обеспечение ипотечными кредитами, застрахованными на основании Национального закона о жилье (National Housing Act, NHA). Как и в США, для эмиссии ипотечных ценных бумаг обра-

зуется пул, как правило, в составе нескольких кредиторов, предоставивших заемщикам ипотечные кредиты и получивших взамен залоговые контрактные обязательства с определенными условиями погашения займа.

Канадская ипотечная и жилищная корпорация также гарантирует инвесторам платежи по ипотечным облигациям, эмитируемым специально созданным для этих целей Канадским жилищным трастом (Canada Housing Trust, СНТ). Траст продает облигации инвесторам и использует полученные деньги для покупки пакетов новых выпусков ипотечных ценных бумаг у уполномоченных участников рынка.

В России кредитно-финансовые организации получили законодательно закрепленную возможность развивать механизм рефинансирования своих требований по ипотечным кредитам путем выпуска ценных бумаг после принятия закона «Об ипотечных ценных бумагах». Задачу поддержания ликвидности российского рынка ипотечных кредитов решает созданное государством Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Агентство не работает с индивидуальными клиентами, а выкупает у банков ипотечные кредиты в форме залдных. Иными словами, банки продают АИЖК свои права кредитора и залгодержателя. Агентство может сохранить за банком право на сопровождение кредита и выплачивать за эту услугу комиссию из годовых процентов, взимаемых с заемщика.

АИЖК осуществляет эмиссию гарантированных государством облигаций и размещает их на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ). Первое размещение облигаций Агентства состоялось в 2003 г.

В мировой практике операции с недвижимостью редко обходятся без привлечения заемных средств. Это относится как к операциям с коммерческой недвижимостью (офисные здания, магазины, производственные и транспортные предприятия, доходные дома и т.д.), так и с индивидуальными жилыми помещениями.

Ипотечный кредит является основной, но не единственной формой финансирования операций на рынке недвижимости. Наряду с ипотекой для финансирования сделок с недвижимостью используются соглашения о продаже и аренде, синдицированное кредитование, инкорпорирование будущего или уже действующего объекта недвижимости, привлечение денежных средств за счет выпуска облигаций.

В разработанной правительством «Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации»

¹ «РБК daily», 7 августа 2009 г.

выделяются, например, следующие основные подходы к решению проблемы привлечения средств населения в жилищную сферу: долевое строительство и продажа жилья в рассрочку; система жилищных сберегательных программ; региональные программы с использованием ресурсов региональных и местных бюджетов; муниципальные жилищные облигации; программы предоставления предприятиями своим сотрудникам займов на приобретение жилья.

В значительной степени от кредитных средств зависят строительные компании, а также крупные фирмы, осуществляющие комплексное развитие территорий. Подобная зависимость объясняется высокой капиталоемкостью строительства, что естественным образом отражается и на соотношении цен на недвижимость с ежегодным доходом, который она может приносить. Многократное превышение цен на недвижимость годового корпоративного или индивидуального дохода ее покупателей связана с тем, что недвижимость рассчитана на долгосрочное решение коммерческих задач или удовлетворение личных потребностей ее владельцев.

В сущности, приобретая недвижимость, покупатель выплачивает продавцу текущую цену будущих выгод от владения недвижимым имуществом. А, учитывая, что недвижимость, как правило, не только пожизненно служит покупателю, но и «переживает» его, то можно сказать, что покупатель выплачивает текущую цену будущих выгод и его наследников.

Ещё одним экономическим фактором, заложенным в высокую цену на недвижимость по сравнению с годовым доходом ее покупателя, является то, что покупатель выплачивает, по сути, текущую цену своих будущих сбережений, необходимых для приобретения той или иной недвижимости.

При совершении операций с недвижимостью для коммерческого или личного использования, учитывая масштаб сделки, о покупателе можно с уверенностью говорить как об инвесторе. При этом покупатель может инвестировать сразу всю сумму сделки из своих сбережений или прибегнуть к ипотечному кредиту. В обоих случаях из оборота или из будущих доходов извлекаются значительные суммы денег, которые не могут не оказать долгосрочного влияния на бюджетные потоки инвестора. Поэтому объективно крупные финансовые вложения в недвижимость должны отвечать реально осозанным целям инвестора. Именно цели инвестирования и определяют выход различных заемщиков на рынок ипотечного кредита.

Поставщиками капитала на рынок недвижимости являются покупатели, вносящие полные или минимальные обязательные платежи, непосредственные кредиторы, предоставляющие ипотечный кредит, а также вторичные инвесторы, вкладывающие деньги в ипотечные ценные бумаги. Можно сказать, что все эти группы, по-своему, выступают на рынке недвижимости в качестве инвесторов. Основное различие заключается в том, что покупатель инвестирует непосредственно в физический актив, а для кредиторов и «вторичных» инвесторов в качестве актива выступают долговые обязательства покупателя недвижимости.

Покупатели недвижимости, выступая как инвесторы и прибегая к использованию ипотечных займов, преследуют несколько инвестиционных целей. При анализе финансовых инструментов или любых других активов как объектов для инвестирования принято выделять следующие основные цели: *сохранение капитала, получение дохода и рост капитала*.

Следует отметить, что в реальной ситуации инвесторы всегда стоят перед выбором, какой из целей отдать предпочтение. Это связано с тем, что практически не возможно одновременно в одинаковой степени максимизировать реализацию каждой из этих целей. Как правило, активы, гарантирующие сохранение инвестированных средств, дают низкий доход и никакого роста капитала. Напротив, активы, обладающие высоким потенциалом роста капитала, могут характеризоваться наибольшим риском и минимальным или нулевым доходом. Процесс принятия инвестором решения всегда представляет собой выбор приоритета, отдавание предпочтения той или иной цели инвестирования, исходя из финансовой ситуации, уровня информированности, жизненных планов и ожиданий того или иного инвестора.

Поэтому и недвижимость как объект инвестирования всегда представляет собой определенный баланс целей инвесторов. В зависимости от этих целей приобретается разный тип недвижимости и выбирается её месторасположение. Широкий спектр объектов недвижимости даёт большие возможности инвесторам найти оптимальные пути для реализации своих целей.

Для большинства инвесторов главной целью приобретения недвижимости является *сохранение капитала*. Это относится как к личному жилью, так и к коммерческой недвижимости. Безусловно, рынок жилья подвержен конъюнктурным колебаниям. Цены на жильё колеблются в зависимости от фазы экономического цикла и уровня процентных ставок. История дает примеры упадка малых городов и территорий, сопровождавшегося резким снижением цен на городс-

кую недвижимость как результат ухода из них крупного бизнеса и спада экономической активности.

Даже за свою сравнительно непродолжительную новейшую «рыночную» историю Россия уже дважды пережила драматичное падение цен на недвижимость после дефолта 1998 года и в результате кризиса 2008–2009 годов. Однако в долгосрочном плане недвижимость по-прежнему остается олицетворением стабильности и сохранности инвестированного капитала.

В плане сохранения капитала покупатель недвижимости руководствуется еще одной целью — обезопасить денежные накопления в условиях высокой инфляции. С одной стороны, в условиях инфляции цены на недвижимость растут, часто опережая рост общего уровня цен. Это обусловлено уникальными свойствами недвижимости как физического товара длительного пользования. С другой стороны, при фиксированных платежах по ипотечному кредиту покупатель может исходить из того, что в будущем в условиях инфляции его долг может сократиться в результате обесценения денег.

Целью сохранения капитала в сочетании с удовлетворением своих личных потребностей руководствуются индивидуальные инвесторы при покупке личного жилья. С помощью ипотечного кредита семья получает возможность существенно улучшить свои жилищные условия или решить, так называемый, вечный «квартирный вопрос». Ипотечный заем при этом помогает значительно увеличить покупательную способность семьи за счет сочетания собственных и заемных средств. В этом случае семья приобретает желанное жилье по цене значительно превышающей собственные накопления. Избавляя от многолетнего ожидания, ипотечный заем, таким образом, радикально сокращает время, когда семья может начать пользоваться благами нового жилья.

Среди индивидуальных покупателей жилья на условиях ипотеки могут существовать опасения жить в долг, тем более что долг этот может быть весьма и весьма существенным. Однако если по-настоящему копить деньги, задавшись целью приобрести жилье в будущем, то откладывать существенные суммы может быть не намного легче. Тут же встает вопрос сохранения или выгодного размещения накопленных средств. Важно принять во внимание фактор неопределенности уровня будущих накоплений и их соответствия поставленной цели. Так, например, накопления могут обесцениться к намеченному будущему сроку вследствие инфляции или неудачного их инвестирования. Цены на жилье в результате рыночных колебаний могут возрасти к моменту

покупки, и накопленных средств снова не хватит для решения поставленной цели.

Иными словами, использование ипотечного кредита для приобретения жилья выступает своего рода авансированием будущих «трудовых» сбережений с тем преимуществом, что сама цель — приобретение комфортабельного жилья — решается в настоящий момент, а не откладывается на далекую перспективу. Ценой за такое «ускоренное» решение задачи является процент по ипотеке, который регулирует спрос и предложение на данную услугу.

Многие инвесторы, даже обладая полной необходимой суммой для приобретения недвижимости, все равно считают финансово более выгодным воспользоваться ипотечным кредитом.

С точки зрения сохранности капитала в значительной степени это объясняется устоявшимся принципом необходимости диверсификации инвестирования. Диверсификация, или рассредоточение, способствует снижению портфельного риска осуществляемых инвестиций. В этом случае недвижимость, приобретаемая с помощью ипотеки в целях коммерческого использования, является важным, но все же лишь одним из секторов инвестиционного портфеля. Разумный инвестор, ставящий своей целью сохранение капитала, следует здесь известному правилу размещать средства в разных «корзинах». В долгосрочном плане недвижимость способна оказаться одной из наиболее надежных таких «корзин».

Недвижимость как объект инвестирования является способом реализации одной из главных целей инвесторов — *получение дохода*. В этом случае инвесторы, располагающие даже полной необходимой суммой для приобретения недвижимости, также в основном привлекают ипотечный кредит.

В первую очередь, это объясняется тем, что использование ипотечного кредита может позволить инвестору за счет *левереджа* резко увеличить норму прибыли на собственный капитал в условиях, когда процент на привлеченные средства ниже, чем ставка дохода на инвестированный капитал. В этих условиях, чем выше соотношение привлеченных средств в форме ипотечного кредита к собственному капиталу (*левередж*), тем выше уровень получаемой прибыли.

Данное положение можно проиллюстрировать наглядным примером. Допустим, недвижимость дает годовой доход 2 млн. руб. Цена предлагаемой на продажу недвижимости составляет 10 млн. руб. Если инвестор приобретет недвижимость полностью за свои средства, то норма прибыли на инвестированный капитал составит 20%:

$$\text{Норма прибыли (\%)} = \text{Прибыль} / \text{Капитал} = 2 \text{ млн. руб.} / 10 \text{ млн. руб.} = 20\%$$

Если же инвестор привлечет ипотечный кредит (например, на условиях ежегодной выплаты только процента с полным погашением основной суммы кредита в конце срока амортизации) в сумме 6 млн. руб. под 12% годовых, то норма прибыли на инвестированный в данную недвижимость собственный капитал будет существенно выше:

$$\text{Всего Прибыль} = \text{Прибыль} - \% \text{ по кредиту} = 2 \text{ млн. руб.} - (6 \text{ млн. руб.} \times 12\%) = 2 \text{ млн. руб.} - 0,72 \text{ млн. руб.} = 1,28 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{Капитал (собственный)} = 10 \text{ млн. руб.} - 6 \text{ млн. руб.} = 4 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{Норма прибыли (\%)} = \text{Прибыль} / \text{Капитал} = 1,28 \text{ млн. руб.} / 4 \text{ млн. руб.} = 32\%$$

Как видно из приведенного примера, если бы инвестор приобрел недвижимость полностью за свой счет, его норма прибыли составила бы 20%. Воспользовавшись ипотечным кредитом в размере 60% от необходимой цены, инвестор увеличил норму прибыли на собственный инвестированный капитал до 32%.

Следует, однако, учитывать, что если доходность приобретенной недвижимости, в силу каких-либо причин, снизится ниже уровня процента по привлеченному кредиту, то норма прибыли инвестора, воспользовавшегося ипотечным кредитом, окажется уже существенно ниже, по сравнению с ситуацией, если бы он приобретал недвижимость полностью за свой счет.

Допустим, например, что в рассматриваемом нами примере годовой доход от купленной недвижимости снизился до 1 млн. руб., т.е. в два раза. В этом случае норма прибыли на инвестированный собственный капитал снизится до 10%:

$$\text{Норма прибыли (\%)} = \text{Прибыль} / \text{Капитал} = 1 \text{ млн. руб.} / 10 \text{ млн. руб.} = 10\%$$

Если инвестор воспользовался ипотечным кредитом в сумме 6 млн. руб. под 12% годовых, то норма прибыли на инвестированный в недвижимость собственный капитал сократится:

$$\text{Всего Прибыль} = \text{Прибыль} - \% \text{ по кредиту} = 1 \text{ млн. руб.} - (6 \text{ млн. руб.} \times 12\%) = 1 \text{ млн. руб.} - 0,72 \text{ млн. руб.} = 0,28 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{Капитал (собственный)} = 10 \text{ млн. руб.} - 6 \text{ млн. руб.} = 4 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{Норма прибыли} = \text{Прибыль} / \text{Капитал} = 0,28 \text{ млн. руб.} / 4 \text{ млн. руб.} = 7\%$$

Одновременно, в результате уменьшения доходности, снизится и цена приобретенной недвижимости. Например, если на рынке подобную недвижимость по-прежнему могут купить лишь с ожидаемой доходностью на уровне 20%, то путем капитализации сократившегося

фактического дохода (1 млн. руб.) можно рассчитать новую рыночную цену недвижимости: $\text{Новая цена} = 1 \text{ млн. руб.} / 20\% = 5 \text{ млн. руб.}$

Рыночная цена, по которой инвестор сможет продать свою недвижимость после уменьшения её доходности, составит лишь 5 млн. руб. Однако мы знаем, что он должен 6 млн. руб. своему кредитору плюс проценты. Даже после продажи недвижимости инвестор останется должен кредитору 1 млн. руб. плюс проценты. Собственный капитал будет полностью потерян.

В этом заключается высокий риск левеверджа — инвестирования с привлечением внешних займов. Если доход от приобретенного таким образом актива стабилен или повышается, если увеличивается его рыночная цена, то «финансовый рычаг» левеверджа позволяет значительно увеличить норму прибыли на собственный капитал. В случае снижения доходности актива и его рыночной цены инвестор столкнется не только с резким падением нормы прибыли на собственный капитал. Он может полностью потерять свои собственные инвестиции.

В любом случае, следует учитывать, что левевердж выступает мультипликатором в сторону повышения доходности при стабильном или растущем рынке, но и в еще большей степени в сторону понижения доходности актива при неблагоприятной рыночной конъюнктуре.

Покупка недвижимости с целью обеспечить *рост капитала* всегда была привлекательна для индивидуальных и институциональных инвесторов. Традиционно считается, что купить жилье автоматически означает неизбежный долгосрочный рост инвестированного капитала. При этом следует учитывать, что владение жильем означает существенные расходы на ремонт, коммунальные услуги, содержание, налог на недвижимую собственность. При продаже жилья продавец несет расходы по закрытию сделки и выплачивает значительные коммисионные брокеру. Безусловно, в долгосрочном плане недвижимость растет в цене, но при этом рынок недвижимости может подвергаться значительным краткосрочным и среднесрочным ценовым колебаниям. Кроме того, необходимо всегда сравнивать альтернативные инвестиционные активы.

Ипотечные кредиты являются не только долгосрочными, но и более рискованными, и менее ликвидными инвестициями по сравнению, например, с облигациями правительства или ценными бумагами крупных устойчивых предприятий. В мировой практике процент по ипотечному кредиту, обеспеченному высококачественной недви-

жимостью, практически всегда бывает выше, чем по государственным облигациям с аналогичным сроком действия. В случае же ипотеки с менее качественной недвижимостью процентная ставка по кредиту будет еще выше.

Хотя в целом процентная ставка на рынке капитала имеет свое базовое значение и определяется во многом политикой центрального банка, диапазон колебаний процента достаточно существенен и отражает разнообразие финансовых инструментов. Различия в инвестиционных характеристиках тех или иных финансовых инструментов влияют и на разницу в их процентных ставках.

В целом **процентная ставка по ипотечному кредиту** формируется с учетом следующих составляющих.

Во-первых, в проценте по ипотечному кредиту отражается текущая процентная ставка на рынке капитала с учетом уровня доходности аналогичных по срокам финансовых инструментов. Определяющими факторами здесь служат макроэкономическая ситуация, а также степень сбалансированности спроса и предложения на рынке капитала, в общем, и на рынке ипотечного кредита, в частности.

Во-вторых, в процентной ставке закладывается компенсация кредитного риска при финансировании покупки недвижимости. Ипотечный кредит для первоклассного заемщика будет иметь более низкую процентную ставку, чем для заемщика с нерегулярным и неустойчивым доходом. Наряду с кредитным рейтингом заемщика на процентную ставку ипотечного кредита оказывает влияние рыночная ценность недвижимости. Более низкий процент будет иметь ипотечный кредит под залог недвижимости, пользующейся повышенным спросом и находящейся в перспективном районе.

Тип недвижимости, выступающей в качестве залога на получение ипотечного кредита, также влияет на степень риска и, соответственно, на размер процентной ставки. Это связано с характером использования недвижимости, уровнем её доходности и, соответственно, с её текущей и будущей рыночной ценой. Объективно, например, следует ожидать различий в процентных ставках по ипотечным кредитам, где залогом выступают индивидуальное жилье или доходный дом, гостиница или промышленное здание, не обустроенная территория или торговый центр и т.д. Коммерческие риски, связанные с использованием разных типов недвижимости, могут существенно различаться. В связи с этим, будут различаться и проценты по соответствующим ипотечным кредитам.

Степень риска по ипотечному кредиту зависит также от размера взноса покупателя недвижимости. Для кредитора риск по ипотечному кредиту тем выше, чем меньше доля первоначального взноса покупателя недвижимости. Например, при стопроцентном финансировании кредитор практически полностью берет на себя риски, связанные с инвестированием в недвижимость. Напротив, если покупатель недвижимости инвестирует основную часть необходимых средств и обращается к кредитору лишь за небольшой, относительно цены, суммой займа, то для кредитора ипотечный кредит на таких условиях будет менее рискованным, а, следовательно, и процентная ставка может быть заметно ниже.

В-третьих, в процентной ставке по ипотечному кредиту пропорционально учитываются операционные и административные расходы, связанные с финансовой деятельностью кредитора по мобилизации и предоставлению ссуд, а также по обслуживанию уже выданных кредитов. Например, ипотечные кредиты, требующие к себе большего административного внимания (синдицированные кредиты; ссуды под недвижимость, требующую более тщательной оценки и проверки, и др.), будут иметь более высокую процентную ставку, чем кредиты, требующие минимальных административных действий.

В-четвертых, размер процентной ставки по ипотечным кредитам может отражать его условия в плане дополнительных выгод для заемщика: открытый или закрытый ипотечный кредит; выплата, наряду с предоставлением кредита, дополнительных наличных средств заемщику; возможность для заемщика осуществлять досрочное погашение кредита; выбор периодичности платежей в погашение кредита и т.д.

Следует отметить, что размер процентной ставки по ипотечным кредитам является средством конкурентной борьбы между отдельными кредиторами за привлечение клиентов-заемщиков. Относительно небольшой разброс в величине процентных ставок свидетельствует об относительной развитости ипотечного рынка и достаточно острой конкурентной борьбе кредиторов. В сущности, конкуренцию вокруг уровня процентной ставки можно рассматривать как «ценовую» форму конкуренции кредиторов на рынке ипотечного кредита.

Вместе с тем, следует отметить, что в условиях существования различных возможностей для инвестирования на разных сегментах рынка капитала, кредиторы стремятся адаптировать процентные ставки по ипотечным кредитам к среднерыночным значениям на близкие по срокам и степени риска финансовые инструменты.

Заслуживает также внимания проявляющаяся в последнее время в мировой практике тенденция смещения акцента к неценовой, т.е. «непроцентной», конкуренции между кредиторами на ипотечном рынке. Это выражается в том, что кредиторы стремятся одновременно с использованием новых средств управления ипотечными рисками предоставить дополнительные выгоды заемщикам, не прибегая к повышению уровня процентных ставок.

В отличие от других стран (таблица 1), в России к середине 2000-х годов удельный вес сделок на условиях ипотечного кредитования сохранился еще на низком уровне. В Москве, например, этот уровень составлял 5%, а в регионах — 10% от общего количества покупок жилья. В 2004 г. объем ипотечного кредитования в России составил лишь 0,1% от ВВП. Предполагалось, что реализация правительственной программы развития ипотечного кредитования сможет вывести Россию на уровень 5% ВВП, лишь к 2010 г. ² Однако финансовый кризис 2008—2009 годов существенно изменил ситуацию.

Таблица 1

Динамика ипотечного кредитования и домовладения в промышленно-развитых странах в 1970—2003 гг.

	1970	1980	1990	2003
Австралия				
Объем ипотечного кредитования, % ВВП	...	15,66	19,90	57,30
Доля собственников жилья среди домохозяйств, %	...	71	72	70
Великобритания				
Объем ипотечного кредитования, % ВВП	...	22,80	52,65	63,83
Доля собственников жилья среди домохозяйств, %	50	55	66	70
Германия				
Объем ипотечного кредитования, % ВВП	...	41,88	42,52	54,31
Доля собственников жилья среди домохозяйств, %	...	41	39	43,60
Испания				
Объем ипотечного кредитования, % ВВП	...	8,61	10,59	42,11
Доля собственников жилья среди домохозяйств, %	...	73	78	82,90
Канада				
Объем ипотечного кредитования, % ВВП	27,57	33,73	39,81	42,79
Доля собственников жилья среди домохозяйств, %	60	62	63	65,20
США				
Объем ипотечного кредитования, % ВВП	28,82	33,87	44,59	63,73
Доля собственников жилья среди домохозяйств, %	64,18	65,58	63,95	68,25

Источник: World Economic Outlook, September 2004. The Global Demographic Transition. IMF: Washington, 2004, p. 73

² «Финансовые Известия», 4 ноября 2004 г.

Таблица 2

Сведения о жилищных кредитах, предоставленных физическим лицам¹⁾

	Объем предоставленных кредитов, млрд. рублей ²⁾		Средневзвешенная ставка (по кредитам, выданным с начала года), %	
	жилищные кредиты	из них ипотечные жилищные кредиты	жилищные кредиты	из них ипотечные жилищные кредиты
2008 г.				
I квартал				
в рублях	151,0	129,2	12,5	12,4
в иностранной валюте	23,1	21,6	10,9	10,8
I полугодие				
в рублях	343,8	294,0	12,6	12,5
в иностранной валюте	48,9	45,2	10,9	10,8
Год				
в рублях	653,3	548,1	13,0	12,9
в иностранной валюте	102,0	94,6	10,9	10,8
2009 г.				
I квартал				
в рублях	29,5	23,0	14,6	14,5
в иностранной валюте	2,0	1,5	13,9	13,5
I полугодие				
в рублях	63,5	51,7	14,8	14,6
в иностранной валюте	4,4	3,5	13,8	13,4

1) По данным Банка России.

2) Нарастающим итогом с начала года.

Источник: Доклад «Социально-экономическое положение России. Январь—Июль 2009 года». Госкомстат России. 2009 г., с. 269—270

Как видно из таблицы 2, под влиянием финансового кризиса в первом полугодии 2009 г. объем ипотечных кредитов в рублях сократился более чем в 5 раз, а иностранной валюте — более чем в 10 раз по сравнению с тем же периодом 2008 г.

Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, выданным с начала года, возросла во втором полугодии 2009 г., по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., для рублевых кредитов с 12,5% до 14,6%, а кредитам в иностранной валюте — с 10,8% до 13,4%.

Задолженность по ипотечным кредитам, предоставленным физическим лицам на начало месяца, с июля 2008 г. по июль 2009 г. с 825 млрд. долл. до 1,01 трлн. долл., т.е. более чем в 1,2 раза (таблица 3).

В настоящее время рынок ипотечного кредитования в России находится под воздействием разнонаправленных факторов. С одной стороны, произошло значительное падение цен на рынке недвижимости, что поощряет заемщиков воспользоваться возможностями ипотечного кредита. В Москве, например, жилье подешевело на 30—35% (в рублевом выражении), а в регионах в среднем на 10—15%. С другой стороны сохраняется высокая инфляция и, соответственно, высокие процентные ставки по кредитам, сокращаются зарплаты, и выросла угроза потери работы. Хотя восстановление докризисных

Таблица 3

**Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам
на начало месяца, млрд. рублей**

	Задолженность по кредитам ¹⁾			Из общей суммы задолженности - задолженность перед Сбербанком России ²⁾		
	всего	из нее		всего	из нее	
		по жилищным кредитам	по ипотечным жилищным кредитам		по жилищным кредитам	по ипотечным жилищным кредитам
2008 г.						
Январь	2962,6	757,5	611,2	947,5	270,0	159,5
Апрель	3189,3	859,6	705,0	1013,3	311,7	197,7
Июль	3577,8	993,9	825,0	1140,4	380,5	255,3
Октябрь	4004,1	1149,8	974,5	1248,9	438,8	308,8
2009 г.						
Январь	3999,3	1265,5	1049,5	1257,0	503,8	340,5
Февраль	...	1289,1	1070,2	1243,8	499,8	345,1
Март	...	1279,4	1072,9	1227,7	498,7	345,7
Апрель	3848,4	1245,5	1039,2	1209,1	500,0	346,2
Май	3791,3	1230,0	1028,4	1195,5	499,1	347,3
Июнь	3722,9	1204,0	1010,3	1179,8	492,7	347,5
Июль	3683,0	1195,0	1010,2	1173,6	491,6	349,2

1) По данным Банка России.

2) По данным Сбербанка России.

Источник: Доклад «Социально-экономическое положение России. Январь–Июль 2009 года». Госкомстат России. 2009 г., С. 270.

показателей объемов ипотечного кредитования представляется пока длительным процессом, отмечается положительная динамика в это секторе кредитного рынка. За июнь, как показывает статистика Центробанка, в стране было выдано более 13 тысяч жилищных кредитов, что является самым высоким показателем в 2009 г. ³.

Совершенствование инфраструктуры денежно-финансовой системы и законодательной базы позволит стимулировать привлечение инвесторов и заемщиков к ипотечному кредиту на основе улучшения условий и механизма кредитования. Однако решающую роль будет иметь цена ипотечного кредита, или величина процентных ставок, быстрое и резкое снижение которых вряд ли может произойти в ближайшее время и будет зависеть напрямую от уровня инфляции в стране.

Макроэкономические факторы, воздействующие на доступность и цену ипотечного кредита, будут иметь непосредственное влияние и на рынок недвижимости. Являясь специфическим сегментом, рынок ипотечного кредита структурно представляет собой неотъемлемую часть рынка капитала, и его конъюнктура в перспективе будет, безусловно, определяться общей ситуацией в экономике.

³ По данным «Финансовых известий»: (<http://www.finiz.ru/ipoteka>).

М. А. Новикова,
аспирант Сургутского государственного университета ХМАО– ЮГРЫ

**Перспективы применения метода начислений
в отчете об исполнении бюджета**

Ключевые слова: бюджет, метод начислений, планирование доходов, отчет об исполнении бюджета.

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы дальнейшего совершенствования бюджетного процесса на этапах составления проекта бюджета и составления отчетности об исполнении бюджета путём применения метода начислений. Метод начислений, основанный на объективной системе бухгалтерского учёта, даёт новые возможности для экономического анализа деятельности бюджетных учреждений и публично-правовых образований.

В современных условиях повышения ответственности за управление общественными финансами возрастает роль отчётной стадии бюджетного процесса. Отчётность должна обеспечивать достоверной и полной информацией о расходовании бюджетных средств, о выполнении властью своих обязательств перед обществом. В результате проведённой реформы бюджетного процесса, Бюджетным Кодексом в редакции федерального закона № 63-ФЗ от 26 апреля 2007 года «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» с 1 января 2008 года в состав бюджетной отчетности, подлежащей внешней проверке и представлению в представительный орган, помимо отчета об исполнении бюджета, включен баланс исполнения бюджета, отчет о финансовых результатах деятельности публично-правового образования, отчет о движении денежных средств, а также пояснительная записка.

По мнению Р.Е. Артюхина, заместителя руководителя Федерального казначейства, важно подчеркнуть, что такие отчеты как баланс,

отчёт о финансовых результатах деятельности по своему содержанию аналогичны формам корпоративной отчетности, составляемой на основе учета по методу начислений, что делает отчетность более информативной и понятной для широкого круга пользователей отчетности и дает новые возможности для экономического анализа деятельности публично-правовых образований [2].

В то же время статьёй 264.6 Бюджетного Кодекса предусмотрена норма об утверждении законодательным (представительным) органом только годового отчета об исполнении бюджета, а не всех предусмотренных статьёй 264.1 Кодекса форм бюджетной отчетности. Утверждение бюджетной отчётности является одной из стадий бюджетного процесса. Бюджетный процесс, в соответствии с Бюджетным Кодексом, это регламентируемая законодательством Российской Федерации деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности. Непосредственное участие законодательных (представительных) органов в соответствии с бюджетными полномочиями осуществляется на стадиях рассмотрения и утверждения соответствующих бюджетов и утверждении отчёта об их исполнении. Таким образом, представительный орган утверждает бюджет, формируемый кассовым методом, исходя из этого и отчет об исполнении бюджета, составляемый на кассовой основе по кодам бюджетной классификации, является основным отчётным документом рассматриваемым законодателем.

Вместе с тем баланс публично-правовых образований и отчет о финансовых результатах их деятельности, основанные на объективной системе бухгалтерского учёта на основе метода начислений, дают больше оснований для анализа и оценки проводимой налогово-бюджетной политики.

На данном этапе развития отечественного бюджетного процесса следует не упускать из виду возможностей, предоставляемых указанными видами отчетности. Очень важно, чтобы усилия исполнительных органов по формированию отчетности на основе метода начислений, особенно баланса публично-правовых образований, и их внешней проверке органами государственного (муниципального) финансового контроля, имели адекватную оценку со стороны законодательных (представительных) органов [2].

Регулярное формирование и рассмотрение законодателем такой отчетной информации должно в итоге привести к тому, что и на первоначальных стадиях бюджетного процесса (рассмотрение проекта закона (решения) о бюджете) появится необходимость использования данных на основе метода начислений, демонстрирующих будущие финансовые последствия текущей бюджетной политики [2].

Планирование доходов по методу начисления позволит объективно оценивать доходный потенциал бюджета. Например, в доходах от сдачи имущества в аренду, будут отражены все суммы подлежащие уплате в соответствии с заключёнными договорами аренды. Разницу между доходами, сформированными на кассовой основе и методом начислений, составит сформировавшаяся задолженность, как правило, перед бюджетом. Наличие задолженности перед бюджетом по таким неналоговым доходам как доходы от использования имущества, находящегося в собственности, доходам от продажи имущества, находящегося в собственности, доходам от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, могут свидетельствовать о неэффективной работе администратора доходов, о заключении договоров с неисполнительными или даже неплатёжеспособными контрагентами.

Планирование расходов по методу начислений позволит определить всю сумму расходов, подлежащую оплате за счёт бюджетных средств для исполнения обязательств. Кассовый метод планирования и исполнения бюджета не даёт возможности контролировать выполнения следующего требования бюджетного законодательства:

«Заключение и оплата бюджетным учреждением государственных (муниципальных) контрактов, иных договоров, подлежащих исполнению за счет бюджетных средств, производятся в пределах доведенных ему по кодам классификации расходов соответствующего бюджета лимитов бюджетных обязательств и с учетом принятых и неисполненных обязательств» (ст. 161 БК)[1].

Отчёт об исполнении бюджета по расходам содержит информацию об оплаченных суммах, которые с учётом современных технологий по автоматизированному контролю над кассовым исполнением бюджета, итак будут в пределах лимитов бюджетных обязательств. В тоже время не производится контроль принятых обязательств, вследствие чего в балансе учреждений имеет место неподтверждённая лимитами кредиторская задолженность.

Важно отметить, что применение кассового метода при планировании расходов и соблюдение требования по заключению договоров в пре-

делах лимитов бюджетных обязательств, делают невозможным выполнение общего для бухгалтерского учёта принципа временной определённости отражения в учёте хозяйственных операций. Оплата услуг, как правило, производится по факту оказания услуг, в течение определённого договором времени после подписания соответствующих документов. Начисление же задолженности за оказанные услуги, адаптируя принцип к бюджетному учёту, необходимо производить в том периоде, к которому они относятся. Отсутствие лимитов в текущем финансовом году на оплату расходов, срок платежа по которым наступает в следующем году, приводит к одному из двух вынужденных нарушений. В одном случае в балансе будет необоснованная кредиторская задолженность, в другом — расходы будут отражены в учёте несвоевременно.

Например, если в условиях дефицита бюджетных средств принимается решение о планировании расходов на заработную плату на 11 месяцев, основываясь на том, что срок выплаты заработной платы за декабрь в январе, то бухгалтер попадает в очень затруднительное положение. Он обязан начислить заработную плату и единый социальный налог за декабрь в декабре. Превышение фактических расходов над лимитами бюджетных обязательств, в результате, будет не только по кодам расходов на оплату труда и начисления на оплату труда, но и по общей сумме всех расходов, учитывая, что доля указанных расходов в общей сумме сметы учреждений достигает до 80%.

Рассматривая значимость метода начислений в бюджетном процессе, безусловно, следует отметить важность информации об исполнении (оплате) бюджетными учреждениями своих начисленных обязательств перед кредиторами. Без анализа операций по кассовым поступлениям в бюджет и кассовым выплатам из бюджета здесь не обойтись.

Таким образом, наиболее полную и достоверную информацию об исполнении бюджета можно получить, только рассматривая кассовые и фактические расходы в комплексе. В завершении, следует отметить, что до 2005 года в состав отчётности бюджетных учреждений входил отчет об исполнении сметы доходов и расходов по бюджетным средствам — ф. 2, где содержались данные о произведённых кассовых и фактических расходах по кодам бюджетной классификации в сопоставлении с утверждёнными ассигнованиями. С принятием же последующих инструкций в отчётных формах перестало уделяться внимание анализу отклонений фактических расходов от плановых назначений по кодам бюджетной классификации.

Литература

1. Бюджетный Кодекс РФ.
2. Артюхин Р.Е. Направления совершенствования правового регулирования отчетной стадии бюджетного процесса // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2007. N 17.
3. Основные результаты и направления бюджетной политики на 2008 и период до 2010 года // официальный сайт Министерства финансов РФ — www.minfin.ru — раздел бюджетная политика.

Д. В. Огнев,
канд. экон. наук, доцент,
Ангарская государственная техническая академия

А. С. Нечаев,
канд. экон. наук, доцент,
Иркутский государственный технический университет

Существующая практика применения финансовой аренды в России

Аннотация. В данной статье подробно описаны существующие иностранные источники финансирования и налоги с ними связанные. Помимо этого, приведены перспективные инструменты заимствования. Раскрыт процесс развития лизинговой формы финансирования в России.

Ключевые слова: лизинг, источники финансирования, развития лизинга в России.

Для большинства российских предприятий стратегической задачей является обновление основных фондов и развитие материально-технической базы. Однако зачастую компании не обладают достаточным объемом собственных средств. Возможность размещения дополнительных эмиссий акций или облигаций доступна лишь наиболее крупным из них. Банки же предпочитают давать кредиты предприятиям, имеющим хорошую кредитную историю и обладающим высоколиквидными средствами. Известно, что сегодня на российском рынке заемных средств преобладают краткосрочные кредиты, при этом заметно растет внутренний спрос на долгосрочное финансирование. В этих условиях на первый план выходит финансовый лизинг, помогающий предприятиям и компаниям решать вопросы технического перевооружения и замены основных фондов по наиболее оптимальным для них схемам.

Традиционным источником финансирования лизинговых операций пока еще остается кредит российских банков (62%). Вместе с тем

все более значительную роль начинают играть альтернативные источники финансирования. Прежде всего это кредиты зарубежных банков, выпускаемые на внутреннем рынке облигации, векселя, а в последнее время также секьюритизация активов на зарубежном рынке.

Дальнейшее повышение роли альтернативных источников финансирования, о которых идет речь, может привести к снижению роли российских банков как посредников по предоставлению финансирования лизинговым компаниям и выравниванию условий финансирования по кредиту и лизингу.

В настоящее время 46% финансирования привлекается от российских банков, не являющихся материнскими для лизинговых компаний, и лишь 16% — от акционеров. Еще лет пять назад ситуация была прямо противоположной: основная доля кредитов привлекалась лизинговыми компаниями от материнских банков.

В связи с динамичным развитием рынка лизинга в течение последних 5—7 лет многие банки стали рассматривать лизинговый бизнес как одно из приоритетных направлений развития. В последние годы на примере нескольких крупных лизинговых компаний, созданных при банках, стало очевидным, что банк иногда оказывается не в состоянии удовлетворить растущие потребности лизинговой компании в финансировании. Отчасти это связано с банковским лимитом риска на одного заемщика, хотя это — не основное ограничение (лизинговые компании в связи с этим обычно дробятся на несколько юридических лиц). Проблема также связана иногда с ограниченными возможностями финансирования самого банка.

Стремление диверсифицировать источники финансирования дочерней лизинговой компании часто обусловлено также стремлением диверсифицировать ее риски в случае кризиса ликвидности. В течение последних месяцев лизинговые компании, не диверсифицировавшие источники финансирования, на практике столкнулись с этой проблемой.

Еще один мотив выделения лизинговой компании в отдельное юридическое лицо и диверсификации источников финансирования заключается в повышении стоимости этой лизинговой компании на случай продажи.

Главная проблема, с которой сталкиваются лизинговые компании при обращении в кредитные организации, состоит в отсутствии специальной методики анализа финансового состояния и оценки рисков лизинговой компании. В большинстве случаев лизинговую

компанию рассматривают как обычного заемщика, не учитывая специфики ее деятельности.

Существует целый ряд причин, затрудняющих правильную интерпретацию значений общепринятых коэффициентов финансового анализа. Например, высокая доля заемных средств в структуре пассивов лизинговых компаний, отрицательно сказывается на конечных показателях финансовой устойчивости и платежеспособности с точки зрения стандартных методик оценки. Или же низкая оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей, связанная со сроками лизинговых сделок.

К тому же рассматриваемая проблема усугубляется и специфическими требованиями Банка России. Согласно Положению ЦБ РФ от 26.03.2004 N 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» залоговое имущество по кредиту не следует обременять иными обязательствами с третьими лицами, иначе кредиты под такой залог будут отнесены к пятой группе риска и потребуют максимального резервирования. Однако именно в качестве такого обременения Банк России рассматривает договор финансовой аренды в отношении актива, под который привлекается кредит.

Иностранные источники финансирования и налоги

Глубокий анализ иностранных источников финансирования лизинговых компаний с точки зрения налогообложения при следующих видах финансирования, выглядит следующим образом [2]:

- заемное финансирование: банковские кредиты; займы юридических лиц; коммерческие кредиты от поставщиков; кредит под гарантии обратного выкупа имущества поставщиками; выпуск облигаций; секьюритизация;
- взносы в уставный капитал (УК);
- безвозмездное финансирование.

К основным источникам финансирования деятельности лизинговой компании можно отнести банковские кредиты, займы юридических лиц, собственные средства, коммерческие кредиты поставщиков, экспортное финансирование, облигационные займы, секьюритизацию лизинговых активов, выпуск векселей.

Виды финансирования имеют свои плюсы и минусы.

В частности, к плюсам заемного финансирования следует отнести сравнительно быстрое привлечение, а также то, что расходы (стоимость финансирования) уменьшают налогооблагаемую прибыль.

К минусам заемного финансирования относится следующее:

- возможность отрицательного влияния на сумму чистых активов;
- возможность применения налога на доходы у источника выплаты (международное финансирование);
- возможность применения правил недостаточной капитализации.

Плюсами вкладов в уставный капитал являются выплата дивидендов из чистой прибыли (после налога на прибыль) и положительное влияние на сумму чистых активов лизингодателя. К минусам этого вида финансирования следует отнести более длительную процедуру привлечения.

Плюсы безвозмездного финансирования таковы: быстрое привлечение; привлечение от акционера с долей участия в УК более 50% не признается облагаемым доходом; увеличение суммы чистых активов лизингодателя. Минусом этого вида финансирования является безвозвратность.

Полный налоговый вычет применяется, если размер начисленных по долговому обязательству процентов не отличается более чем на 20 пунктов от размера процентов по обязательствам, выданным в данном периоде на сопоставимых условиях (валюта, сроки, обеспечение).

При отсутствии долговых обязательств перед российскими организациями, выданных в том же квартале на сопоставимых условиях, а также по выбору налогоплательщика, предельная величина процентов, признаваемых расходом, принимается равной ставке рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной в 1,1 раза, при оформлении долгового обязательства в рублях и равной 15 процентам по долговым обязательствам в иностранной валюте (абз. 4 п. 1 ст. 269 НК РФ).

Недобросовестность лизинговой компании является самостоятельным основанием при отказе налоговым органом в возмещении НДС, которое может быть подтверждено одним либо несколькими обстоятельствами (доводами).

Обстоятельства, связанные с заемным финансированием, которые могут, по мнению налогового органа, свидетельствовать о недобросовестности лизинговой компании, таковы [3]:

- приобретение предмета лизинга за счет заемных средств;
- недостаточность собственных средств.

Таким образом, банковские кредиты являются самым популярным источником лизинговых инвестиций. Доля ссуд превышает 50% от всех привлеченных ресурсов.

Займы юридических лиц – на практике наиболее распространены случаи предоставления займов юридическими лицами, являющимися учредителями лизинговой компании.

Коммерческие кредиты поставщиков – интерес к ним лизинговых компаний обусловлен удобными сроками кредитования и низкой процентной ставкой. Интерес поставщиков вызван возможностью расширения объемов продаж, развития товаропроводящей сети.

Облигационные займы. Согласно статье 816 ГК РФ облигация является ничем иным, как договором займа. В связи с этим условия договоров займа (плата процента, срочность и т.д.) применяются и в отношении размещения облигаций.

К основным видам международного заемного финансирования относятся:

- международный коммерческий кредит;
- синдицированный кредит;
- кредит под гарантии обратного выкупа имущества поставщиками. (При этом тесное взаимодействие лизинговой компании с поставщиком предполагает возможность предоставления поставщиком гарантий обратного выкупа и коммерческого кредита, иногда просто не сопоставимого по условиям с любым банковским. К сожалению, такие важные для лизинговых компаний инструменты, как гарантии обратного выкупа и коммерческий кредит, развиты пока недостаточно. По данным 115 компаний, эти услуги покрывают лишь не более 12% их общего портфеля, причем преимущественно эти услуги предоставляются зарубежными поставщиками.)

При международном заемном финансировании механизм коммерческого кредита предусматривает следующее:

- поставщик оборудования предоставляет лизингодателю отсрочку платежа с взиманием процентов за отсрочку;
- вычет процентных расходов у лизингодателя для целей исчисления налога на прибыль производится в соответствии с общим порядком;
- НДС на проценты за отсрочку платежа не начисляется (место реализации поставляемого имущества – вне РФ);

- удержание налога на доходы у источника выплаты с процентов по коммерческому кредиту. Влияние наличия соглашения и представления налогоплательщиком документа, подтверждающего уплату (удержание) налога за пределами России (ст. 311 НК РФ).

Механизм кредита под гарантии обратного выкупа имущества поставщиком при международном заемном финансировании предусматривает следующее:

- 1) налоговые последствия по процентным расходам;
- 2) налоговые последствия обратного выкупа имущества:
 - налог на добавленную стоимость;
 - налог на прибыль;
 - налог на имущество (налог на имущество платит сторона, у которой на балансе учтено лизинговое имущество) (п. 1 ст. 374 НК РФ);
- 3) способы снижения расходов в связи с отрицательными налоговыми последствиями выкупа.

Основные налоговые аспекты международного заемного финансирования, таковы:

- вычет процентов у лизингодателя;
- удержание налога на доходы/наличие соглашений об избежании двойного налогообложения (ст. 311 НК РФ);
- правило «недостаточной» капитализации (ст. 269 НК РФ).

Касаясь секьюритизации как нового способа финансирования лизинговой деятельности, обратим внимание на следующие ее преимущества:

- риски, связанные с отдельными активами/денежными потоками, обеспечиваемыми долговые ценные бумаги, ниже чем риски, связанные с деятельностью лизинговой компании, привлекающей финансирование (оригинатора) (т.е. активы не зависимы от риска банкротства лизингодателя);
- принцип устойчивости структуры в случае банкротства;
- выделенные активы могут получить более высокий рейтинг, чем сама лизинговая компания (оригинатор);
- рейтинг влияет на стоимость заимствования (более высокий рейтинг снижает стоимость заимствования);
- возможность привлечения новых инвесторов.

Налоговая специфика секьюритизации в области лизинга заключается в следующем:

- продажа лизинговых активов и переуступка поступлений по лизинговым контрактам облагается НДС;
- неэффективность, связанная с НДС, может быть минимизирована посредством, например, включения в структуру сделки промежуточного SPV, зарегистрированного в налоговых целях в России;
- риск двойного обложения НДС при передаче поступлений по лизинговым договорам (передача имущественных прав);
- лизинговые активы могут облагаться налогом на имущество и подлежать отдельной налоговой регистрации в определенных случаях;
- вопросы возмещения затрат SPV и прочих затрат;
- особенности налогообложения в стране учреждения эмитента.

Взносы в уставный капитал денежными средствами не подлежат обложению налогом на прибыль и не приводят к возникновению обязательств по НДС у передающей/получающей стороны (подп. 1 п. 2 ст. 146 НК РФ).

Взносы в УК имуществом также не подлежат обложению налогом на прибыль. Передача имущества в УК не признается реализацией и, следовательно, не подлежит обложению НДС.

Суммы НДС по передаваемому имуществу, ранее принятые к вычету, подлежат восстановлению у передающей стороны, при этом получающая сторона может принять входной НДС по указанному имуществу к вычету на основании документов, подтверждающих передачу имущества.

Взносы в УК имущественными правами не подлежат обложению налогом на прибыль. Однако возможен риск возникновения обязательств по НДС у передающей/получающей стороны (подп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ).

При безвозмездном финансировании предусматривается следующее:

- НДС на безвозмездно полученные денежные средства (п. 1 ст. 146 НК РФ);
- последствия по налогу на прибыль.

Безвозмездное финансирование, полученное материнской организацией от дочерней организации, не подлежит обложению налогом на прибыль при условии, что доля материнской компании составляет более 50% в уставном капитале такой дочерней компании (подп. 1 п. 1 ст. 251 НК РФ);

- документирование безвозмездного получения;
- правовые аспекты.

Существенна квалификация безвозмездного финансирования как отношений, возникающих из договора дарения. Договор, в соответствии с которым одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом, признается договором дарения (п. 1 ст. 572 ГК РФ).

В то же время ГК РФ содержит запрет на дарение в отношениях между коммерческими организациями за исключением обычных подарков, стоимость которых не превышает пяти установленных законом минимальных размеров оплаты труда (п. 4 ст. 575 ГК РФ). Таким образом, в случае если договор безвозмездного финансирования будет классифицирован как дарение между коммерческими организациями, он будет считаться ничтожным (ст. 168 ГК РФ).

Наиболее привлекательными с точки зрения лизинговых компаний являются кредитные линии, желательны мультивалютные, открываемые банками. Эта форма кредитования позволяет лизинговой компании привлекать заемные средства в момент необходимости, то есть в неразрывной связке с предоставлением соответствующего лизингового финансирования для своих лизингополучателей. Некоторым негативным моментом привлечения банковских кредитов может являться необходимость залогового оформления лизингового оборудования в пользу банков, но эта трудоемкая процедура не является критичной и дорогостоящей. Привлечение заемных средств с помощью выпусков ценных бумаг лизинговой компанией, прежде всего облигаций, является оружием более масштабного калибра. К такой эмиссии имеет смысл прибегать или для финансирования какого-либо глобального лизингового проекта, или же для погашения ранее привлеченных банковских кредитов и, соответственно, освобождения лимитов в банках. В нынешних российских условиях определенного кризиса ликвидности эмиссия облигаций временно стала довольно труднореализуемым инструментом фондирования [1].

Также, наиболее привлекательный источник финансирования лизинговых компаний — прямые заимствования, проводимые без финансовых посредников или с их минимальным участием.

В России уже есть развитая практика выпуска облигационных займов независимыми лизинговыми компаниями и «дочками» банков. Интересные и перспективные инструменты заимствования — синдицированные кредиты, еврооблигации, CLN, инструменты, привязанные к доходу от контрактов с клиентами. Однако следует подчеркнуть, что привлекательной для инвесторов, использующих такие инструменты, является финансово прозрачная компания с понятной стратегией развития, структурой собственности и управления, эффективной системой риск-менеджмента.

Пока большинство российских лизинговых компаний находится на том же уровне развития, что и отечественные банки в 1994–1995 годах. Наиболее частый и доступный источник их финансирования — кредиты российских банков. При работе с лизинговыми компаниями банкам наиболее интересны операции со стандартными предметами лизинга, обладающими высокой ликвидностью. Однако в наиболее пригодных для финансирования сделках банки могут выступить и как прямые конкуренты лизинговых компаний, предлагая клиентам более приемлемую стоимость финансирования.

Работая с лизинговыми компаниями, банки применяют стандартные инструменты оценки рисков. Специфика в том, что их необходимо оценивать не только по самой компании, но и по ее контрагентам — лизингополучателям и поставщикам. Большое значение имеет также оценка рисков ликвидности лизинговой компании, определяющих условиями и механизмами ее фондирования.

Будущее быстрорастущего рынка российского лизинга за универсальными независимыми лизинговыми компаниями, а также компаниями, входящими в крупные финансово-промышленные группы. Именно они способны конкурировать с другими финансовыми институтами, предоставляя лизингополучателю не только эффективные схемы финансирования, но и востребованные дополнительные услуги, такие как логистика и послепродажный сервис предметов лизинга.

Традиционным источником финансирования лизинговых операций остается кредит российских банков, его доля составляет 62% от всех источников финансирования.

В то же время постепенно все большую роль начинают играть альтернативные источники финансирования. Прежде всего, это кредиты зарубежных банков, облигации, выпускаемые на внутреннем рынке, векселя.

Стоимость привлеченных заемных ресурсов для независимых региональных лизинговых компаний всегда, как правило, больше по сравнению с компаниями с иностранным капиталом или крупными сетевыми федеральными компаниями, входящими в банковский или производственный холдинг. Причина отсутствия роста региональных компаний — отсутствие доступа к длинным, дешевым и условно неограниченным финансовым источникам для развития деятельности.

В настоящее время структура рынка по видам предметов лизинга — это фактически наглядный рейтинг сегментов, наиболее привлекательных для лизинговых инвесторов (за исключением сельхозтехники, где особенно велико влияние государственного лизинга). Первые места стабильно занимают автотранспорт и железнодорожный подвижной состав — наиболее ликвидные активы. В сумме на них приходится половина всех лизинговых сделок.

Практически все новые лизинговые компании с иностранным капиталом, выходящие на российский рынок, начинают работать в секторах лизинга автотранспорта и подвижного состава. Благодаря более низким ставкам привлечения финансирования и совершенным технологиям бизнеса они успешно конкурируют с российскими компаниями в этих сегментах, а вскоре начнут и вытеснять их.

Российские лизинговые компании, не имеющие конкурентного преимущества в стоимости финансирования, будут вынуждены реализовать другое свое преимущество — хорошее понимание местной специфики, видение перспективных направлений, способность к организации нестандартных сделок, умение вести бизнес в сложных условиях неразвитой инфраструктуры. Они будут вынуждены идти в те сегменты, которые до сих пор считались менее привлекательными.

Сегменты, имеющие наибольший рыночный потенциал в этом контексте, — это лизинг строительной и дорожно-строительной техники, лизинг сельскохозяйственной техники, пищевого оборудования, машиностроительного и технологического оборудования, полиграфического, деревообрабатывающего и целлюлозобумажного, лесозаготовительного, компьютеров и т.д. Потенциал этих сегментов обусловлен также довольно высокой ликвидностью лизинговых активов в большинстве из них, относительно небольшим объемом сделок, высоким дефицитом финансирования в большинстве из названных сегментов. Можно ожидать усиления конкуренции и в сегменте телекоммуникационного оборудования.

Помимо этого следует выделить несколько сегментов рынка, имеющих особенно большой потенциал роста. Это сегмент лизинга зданий и сооружений, промышленных комплексов, энергетического оборудования, судов. Возможность развития этих сегментов в настоящий момент существенно ограничена необходимостью привлечения долгосрочного финансирования (на срок до 10 и более лет), обусловленной высокой ценой предметов лизинга и длительностью их окупаемости. Сдерживающими факторами становятся также отсутствие необходимого законодательства и неопределенность государственной стратегии в отношении некоторых из этих отраслей.

Основным сдерживающим фактором для российских лизингодателей на данный момент являются сложности с правами собственности на земельные участки, которые по действующему законодательству не могут выступать объектом лизинга. Это осложняет привлечение финансирования в такие сделки, при том, что привлечь финансирование на длительные сроки и без того трудно.

В итоге, пока конкуренция в других, более привлекательных сегментах еще не слишком высока, лизинг недвижимости остается на периферии интересов лизинговых компаний. Однако при реализации описанного сценария, связанного с вытеснением российских лизингодателей иностранцами из наиболее привлекательных сегментов, следует ожидать борьбы лизинговых компаний за урегулирование правового поля для лизингового оборота земельных участков. Это, в свою очередь, облегчит и финансирование сделок лизинга недвижимости.

Литература

1. Кашкин В. Российский рынок лизинга в 2007 году // «Банковское обозрение», № 4, апрель 2008 г.
2. Смирнов Е.Е. Лизинг в бизнесе России: тенденции и перспективы // «Банковское кредитование», № 3, май—июнь 2008 г.
3. Строкова Л.С. Лизинг — реальный путь к успеху в бизнесе // «Банковское кредитование», № 1, январь — февраль 2006 г.

А. А. Полютков,
кандидат химических наук, доцент

А. Э. Жабенко

Направления развития системы управления отраслевыми кластерами

Аннотация. В статье рассматриваются направления развития системы управления отраслевыми кластерами России, которые связаны, прежде всего, с регулированием враждебных поглощений.

Рассмотрены важные направления развития системы управления отраслевыми кластерами: юридическое закрепление механизмов обеспечения прав собственников и инвесторов при возможной смене контроля над компанией и совершенствование процессуального законодательства и материально-правового регулирования процедур разрешения корпоративных споров.

Ключевые слова: отраслевые кластеры, системы управления, эффективные собственники, враждебное поглощение, совет директоров, корпоративные споры.

Анализ показывает, что наличие отраслевого кластера позволяет национальной отрасли поддерживать свое преимущество, а не отдавать его тем странам, которые более склонны к обновлению. Наличие отраслевого кластера ускоряет процесс создания факторов там, где имеется группа внутренних конкурентов. Все хозяйствующие субъекты из отраслевого кластера делают инвестиции в специализированные, но родственные технологии, в инфраструктуру, человеческие ресурсы, что ведет к массовому возникновению новых фирм и предприятий.

Отраслевые кластеры являются причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. отраслевой кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей¹. В процессе развития отраслевого кластера экономические

¹ Коробков А. Н. Кластерный подход к формированию стратегии развития города. В сб. Новое в экономике и управлении. Вып. 6. — М.: МАКС Пресс, 2006. С. 19–27.

ресурсы начинают притекать к нему из изолированных хозяйствующих субъектов, которые не могут использовать их также продуктивно.

В этой связи, очень важную роль в развитии системы управления отраслевыми кластерами начинают играть инструменты корпоративного управления и контроля, которые региональное руководство может использовать для проведения своих решений в деятельность конкретных хозяйствующих субъектов.

Сложившаяся в настоящее время ситуация в региональной экономике позволяет нам предположить, что обеспечение экономического роста региона возможно только при наличии эффективных собственников, и обеспечении защиты имущества от попадания в руки неэффективных собственников. В этой связи, нам представляется целесообразным выделить два наиболее важных инструмента реализации управляющих воздействий на уровне региона:

во-первых, приватизацию как источник получения неналоговых доходов в виде оплаты передаваемого в частную собственность государственного имущества;

во-вторых, предупреждение враждебного поглощения государственного имущества и прекращения получения государством неналоговых доходов в виде участия в прибыли хозяйствующих субъектов.

В самом общем значении приватизацию мы понимаем как любой экономический процесс, в результате которого государство перестает управлять производственной деятельностью в той или иной отрасли национальной экономики или хозяйствующими субъектами, действующими в конкретной отрасли. Тогда можно говорить как о приватизации хозяйствующего субъекта, так и о приватизации отрасли экономики, если в ее развитии региональное руководство делает ставку на частный бизнес. В последнем случае приватизация может произойти также посредством прекращения государственной монополии на осуществление деятельности, ранее целиком подконтрольной государственным органам.

Преобразование унитарного предприятия в акционерное общество, бесспорно, является обязательной составляющей инструментария приватизации. Только здесь объектом приватизации является именно предприятие как юридическое лицо, которое подвергается реорганизации через преобразование. С нашей точки зрения, этот факт позволяет без терминологической погрешности употреблять в нормативных правовых актах понятие «приватизация предприятия», имея в виду именно такое преобразование. Иное крайне затрудняет правовую регламентацию приватизации, в том числе установление

порядка формирования прогнозного плана (программы) приватизации: вместо унитарных предприятий как объектов приватизации в программе придется указывать их имущественные комплексы, в то время как объектом приватизации в форме преобразования являются именно предприятия.

Тем не менее, содержание понятия приватизации зависит от того, в каком смысле — экономическом или юридическом — оно употребляется. Так, для того, что называется «полной приватизацией» унитарного предприятия, т.е. приватизацией в ее экономическом понимании, необходимо совершить приватизацию в ее юридическом понимании 2 раза: сначала преобразовать унитарное предприятие в акционерное общество, а затем приватизировать его акции ².

Объектами приватизации выступают, с одной стороны, все виды не изъятого из оборота и не ограниченного в обороте ³ государственного имущества, в том числе унитарные предприятия, пакеты акций акционерных обществ (реже — доли (паи) в уставном капитале (имуществе) иных юридических лиц), а также отдельные объекты недвижимости, находящиеся в казне государства или муниципального образования. С другой стороны, приватизация никогда не стремилась охватить весь спектр возможных сделок с государственным и муниципальным имуществом.

Напротив, еще Указ Президента Российской Федерации от 3 декабря 1991 г. № 255 «О первоочередных мерах по организации работы промышленности РСФСР» признал имущество, находящееся на балансе государственных предприятий, закрепленным за ними на праве полного хозяйственного ведения, а сами предприятия — обладающими «полной хозяйственной и экономической самостоятельностью». И в принятом в дальнейшем законодательстве о приватизации четко прослеживается линия невмешательства во внутренние дела (хозяйственную деятельность) унитарных предприятий. Так, законы о приватизации 1997 и 2001 гг. прямо указывают, что к сфере их действия не относятся сделки с имуществом государственных и муниципальных

² Такая возможность приватизации предприятия, как продажа его имущественного комплекса, специально не рассматривается, поскольку ее наличие не оказывает системного влияния ни на теорию, ни на практику приватизации.

³ В данном контексте имеют значение ограничения оборотоспособности имущества, устанавливающие, что оно может находиться исключительно в государственной собственности. Такая запись не означает полного изъятия имущества из оборота, так как позволяет вовлекать его в гражданско-правовые сделки, не имеющие своими последствиями отчуждение имущества.

предприятий, т.е. те сделки, которые совершаются ими от своего лица в рамках предписанной этим субъектам правоспособности.

Включенные в программу приватизации пакеты акций акционерных обществ, предприятия и иное имущество приватизируются исключительно способами, установленными Законом, в том числе и для приватизации муниципального имущества. Закон предусмотрел такие способы, которые позволяют реализовать и имущество, не пользующееся спросом при продаже на аукционе, но единственным критерием их применения является именно факт отсутствия такого спроса при попытке продажи имущества, а не предположение об этом. Таким образом, основным способом приватизации как в старом, так и в новом законодательстве о приватизации был и остается аукцион, начальной цена которого устанавливается исключительно на основе рыночной стоимости имущества, определенной независимым оценщиком.

Открытые торги в форме аукциона, действительно, являются лучшим способом продажи имущества, находящегося в собственности публично-правового образования. Все недостатки, выявляемые в практике проведения аукционов, следует отнести на счет объективно существующих отличий описанной в теории идеальной модели эффективного рынка от рынка, существующего реально. Вместе с тем теоретическая модель идеальных торгов как раз и позволяет оценить природу и степень проявления практических наблюдаемых отклонений от нее и соответствующим образом скорректировать правила проведения торгов в самом широком смысле — от информационного обеспечения до порядка квалификации участников и собственно процедуры торгов.

Анализ показывает, что гипотеза эффективности рынков (Efficient Markets Hypothesis, ЕМН) предполагает выполнение трех условий:

1) наличие большого количества покупателей и продавцов, вследствие чего действия отдельных продавцов и покупателей не влияют на цену ценной бумаги;

2) информация становится доступной всем субъектам рынка одновременно, и ее получение не связано с затратами;

3) все субъекты рынка действуют рационально, стремясь максимизировать выгоду.

Поскольку при приватизации в общем случае мы не можем влиять на первое условие, так как приватизируемые акции, особенно вновь созданных акционерных обществ, могут и не быть представлены на фондовом рынке, при всех его недостатках, ресурс повышения эффективности торгов находится в области нормативного приближения условий их проведения к двум оставшимся предположениям. В Законе

о приватизации порядок проведения аукциона уже претерпел некоторые изменения, усиливающие его рыночный потенциал, но практика настоятельно требует продолжения этой работы.

Ситуация, в которой спрос на имущество, выставленное на аукцион, отсутствует (о чем сигнализирует полное отсутствие заявок на участие или явка на аукцион единственного участника), не является чем-то уникальным не только в приватизации, но и в других случаях, в которых проводятся аукционы. В старом законодательстве о приватизации существовал единственный способ коррекции такой ситуации — повторное проведение аукциона с понижением ранее заявленной начальной цены.

Закон о приватизации позволяет собственнику (но не обязывает его) в таком случае провести торги с понижением цены предложения, стартующие с цены не ниже уровня начальной цены несостоявшихся торгов. Тем самым, осуществив неудачную попытку поиска рыночной цены имущества в области выше его предполагаемой минимальной рыночной стоимости (начальной цены несостоявшегося аукциона), собственник последовательно, по этапам понижения цены, продвигается к максимальной цене спроса на имущество, лежащей в области ниже указанного значения. Такие торги в Законе именуется продажей имущества посредством публичного предложения.

В последнее время вопросам регулирования недружественных поглощений уделяется все большее внимание, причем на самых разных уровнях государственного управления и в деловой среде. В 2004 и 2007 годах парламентские слушания проводились в Государственной Думе. В 2007 и 2008 годах в Торгово-промышленной палате России и Московской торгово-промышленной палате с привлечением представителей государственных органов власти состоялись конференции по проблемам недружественных поглощений и защиты от них. Аналогичные проблемы рассматривались Экспертным советом по корпоративному управлению при МЭРТ России в ходе подготовки в Концепции развития корпоративного законодательства до 2008 г. (далее — Концепция).

Авторы Концепции указывают несколько задач совершенствования корпоративного законодательства, в том числе обеспечение защиты прав собственности в корпоративной сфере, развитие фондового рынка, в том числе путем стимулирования использования акционерной формы ведения бизнеса, формирование адекватного правового обеспечения для концентрации и диверсификации бизнеса. В случае реализации ее ключевых положений могут произойти заметные

позитивные изменения в законодательстве о хозяйствующих субъектах (регистрация, переход прав собственности и др.), о раскрытии информации, регулировании корпоративных конфликтов.

Рассмотрим некоторые направления развития системы управления отраслевыми кластерами, которые связаны, прежде всего, с регулированием враждебных поглощений.

Одним из наиболее важных направлений развития системы управления отраслевыми кластерами является юридическое закрепление механизмов обеспечения прав собственников и инвесторов при возможной смене контроля над компанией. В Концепции предлагается законодательное установление определенных процедур по следующим направлениям:

1) установление процедуры своевременного и полного информирования акционеров и инвесторов о намерениях и действиях компании-покупателя. Данная норма, широко применяемая в США и странах ЕС, безусловно, является необходимым нововведением, так как позволяет миноритарному акционеру принять решение о выходе из состава собственников компании в случае, если новый основной собственник и его стратегия его не устраивают.

При разработке конкретного законодательного акта по этому вопросу представляется целесообразным использовать опыт США (Закон Уильямса), когда компания-покупатель раскрывает информацию о тендерном предложении через заполнение стандартной формы, которая включает раздел о планах компании-покупателя в отношении приобретаемой компании (планы по продаже любых активов, реорганизации компании, изменению состава совета директоров, дивидендной политики и пр.). Данная форма должна рассылаться всем акционерам компании-цели, а также быть представлена на бирже, на которых торгуются акции компании-цели;

2) создание механизма реализации права миноритарных акционеров продать акции по справедливой цене в случае изменения существенных условий по сравнению с теми, исходя из которых акционер принимал инвестиционное решение. Данное положение продолжает предыдущее и обеспечивает права миноритарного акционера в случае оценки им происходящих изменений в составе собственников компании и/или видения стратегии развития компании новыми собственниками как негативных;

3) установление усложненной процедуры принятия решения о защитных мерах при поглощении в целях предоставления акционерам права выбора более эффективного собственника и прототвраще-

ния вывода капитала менеджментом. Данное положение пока представляется для России не столь актуальным, так как оно необходимо для соблюдения законных экономических интересов собственников компаний с распыленной структурой собственности, когда ни у одного из собственников нет контрольного пакета, а, следовательно, и возможности быстро и оперативно контролировать деятельность менеджмента;

4) закрепление механизмов, обеспечивающих баланс интересов крупнейшего корпоративного собственника (90% или 95% уставного капитала) и миноритарных акционеров при осуществлении так называемого «вытеснения», при котором акции миноритарных акционеров выкупаются по справедливой цене. Данное предложение имеет уже достаточно «старую» историю. Для сохранения баланса интересов миноритарных и мажоритарных акционеров необходимо разумно установить принципы оценки стоимости выкупа акций миноритариев.

Несколько лет назад было предложено, что данная цена определяется на основании независимой рыночной оценки, при этом заказчиком такой оценки должен был выступать мажоритарный собственник, что с экономической точки зрения (определение субъекта, который должен нести расходы) объяснимо и логично. К сожалению, практика говорит об обратном. Рынок услуг оценки в России на практике сложно назвать независимым, в связи с чем при оценке возможно искажение реальной стоимости оцениваемых акций.

Мы предлагаем несколько иной метод оценки стоимости выкупаемых акций. Так в случае если акции компании торгуются на бирже, то их рыночная стоимость определяется как средневзвешенная за определенный период (например, месяц), но не меньше стоимости, по которой новый мажоритарный акционер приобрел акции у предыдущего владельца. В случае если акции не торгуются на бирже, возможно применение только цены последней сделки.

Данный метод также имеет ряд недостатков, так как «официальная» стоимость сделки между новым и предыдущим мажоритарными акционерами в России пока еще может отличаться от реальной. Между тем он представляется более объективным. Кроме того, предполагая возможные злоупотребления, необходимо установить, что такой выкуп не может являться обязательным в случае, если покупатель и продавец мажоритарного пакета являются аффилированными лицами, так как в этом случае продажа мажоритарного пакета может использоваться как механизм выкупа акций у миноритариев по низкой цене.

Еще одним важным направлением может стать установление процедуры предварительного судебного рассмотрения правомерности отказа совета директоров компании в созыве внеочередного общего собрания акционеров по требованию акционеров, владеющих более 10% акций. Данная инициатива мотивирована тем, что созыв и проведение внеочередного общего собрания акционером — инициатором собрания приводит к созданию параллельных органов управления (советов директоров и генеральных директоров) и используется недобросовестными лицами в корпоративных спорах.

С одной стороны, рассмотрение данного вопроса своевременно и необходимо, так как создание параллельных органов управления является распространенной тактикой недружественного захвата компании. Но предлагаемая мера, по нашему мнению, не является единственно правильным выходом из сложившейся ситуации, так как проведение внеочередного общего собрания с предварительным судебным контролем будет трудно осуществить на практике: судебная процедура, после завершения которой акционер будет вправе самостоятельно провести такое собрание, займет продолжительный срок (с учетом возможного обжалования судебного решения) — от 4 до 8 месяцев. В этот период актуальность вопросов, которые акционер планировал рассмотреть на внеочередном общем собрании, может быть утрачена.

Таким образом, на практике, при принятии такого положения, акционеры — владельцы более 10% акций (долей) компании могут лишиться одного из своих законных прав — права созыва и проведения внеочередного общего собрания акционеров. Представляется необходимым и возможным при сохранении действующего порядка созыва внеочередного общего собрания акционеров возложить на контроль на специализированную саморегулируемую организацию, которая будет более мобильно, чем арбитражные суды (вследствие большей специализации и меньшей загруженности), принимать решение о возможности проведения собраний акционеров.

Бесспорно, позитивным направлением развития системы управления отраслевыми кластерами является совершенствование процессуального законодательства и материально-правового регулирования процедур разрешения корпоративных споров, а именно:

- установление перечня категорий корпоративных споров, относящихся к специальной подведомственности арбитражно-суда;
- определение исключительной подсудности (арбитражным судам по месту нахождения соответствующего юридического

лица) всех дел по спорам членов организаций, связанным с участием в хозяйственных товариществах и обществах;

- установление правила, в соответствии с которым меры по обеспечению исков и заявлений по указанным требованиям вводятся только арбитражным судом по месту нахождения юридического лица;
- установление правила об обязательном соединении в одно производство тесно связанных между собой требований, вытекающих из одного корпоративного спора;
- ограничение возможности введения обеспечительных мер (введение обязательного встречного обеспечения по требованиям неимущественного характера либо введение отдельных мер исключительно в судебном заседании);
- раскрытие информации о готовящемся или инициированном судебном разбирательстве, связанном с корпоративным спором. Данные предложения в случае их реализации во многом затруднят использование недружественных тактик поглощения компаний.

Следует отметить, что эти предложения уже отражены в проекте Федерального закона «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации в целях совершенствования процедуры разрешения корпоративных споров» (далее — проект Закона), подготовленном при участии Экспертного совета МЭРТ России.

Кроме того, проект Закона предусматривает внесение в КоАП РФ мер ответственности за нарушения указанных положений, что обеспечивает действенность данных норм. Особенно необходимо отметить, что проект Закона четко регламентирует вопрос информационной открытости хозяйственных споров в арбитражных судах для лиц — участников этих споров. Именно это положение является краеугольным камнем в «черных» и «серых» схемах «захвата» собственности, и его регламентирование на законодательном уровне значительно укрепит положение законных собственников в борьбе с рейдерами, так как на практике часто собственник — владелец ценных активов узнает о том, что актив ему больше не принадлежит, из предъявленного решения суда.

Значимым направлением развития системы управления отраслевыми кластерами, ограничивающим возможности использования действующих тактик недружественных захватов и способствующим упорядочению учета прав законных собственников, могут также стать

меры по совершенствованию регулирования учетной системы рынка ценных бумаг, а именно установление солидарной ответственности регистратора и эмитента за ущерб, причиненный владельцу ценных бумаг неправомерными действиями регистратора. Данная мера представляется назревшей и действенной, так как закрепляет материальную ответственность регистратора за совершаемые действия. По нашему мнению, ее принятие значительно увеличит «себестоимость» захватнических тактик получения активов, а следовательно, снизит возможности их применения. Другие меры по совершенствованию регулирования депозитариев и регистраторов сформулированы в общем виде, что не позволяет провести их критическую оценку.

Еще одним важным направлением развития системы управления отраслевыми кластерами является усиление ответственности членов органов управления компаний — советов директоров и генеральных директоров — через инициативу отмены положений Трудового кодекса Российской Федерации в случае предъявления иска о возмещении убытков, причиненных действиями этих органов. Пока Концепция не содержит конкретных механизмов в виде концептуальных формулировок соответствующих изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации.

Между тем на этапе реализации этих инициатив необходимо сохранить баланс интересов между заинтересованными истцами и компаниями в лице исполнительных органов с целью предотвращения ограничения допустимой законом свободы действий исполнительных органов в реализации своих функций под постоянной угрозой предъявления таких исков. В свете этого особенно значимой является возможность судебной дисквалификации членов исполнительных органов по искам собственников компании, инициатива которой также заложена в Концепции. В сфере слияний и поглощений реализация этих мер позволит сократить область злоупотреблений «временными» исполнительными органами, которые получили назначения в результате захватнических действий.

Вместе с тем хотелось бы подвергнуть сомнению эффективность реализации одной из предложенных в Концепции мер, а именно: «член совета директоров (наблюдательного совета, коллегиального исполнительного органа) не может голосовать на любом заседании по любой резолюции, касающейся вопроса, в котором данное лицо либо лицо, с которым данное лицо связано, имеет материальную заинтересованность или обязанность, которая противоречит или может при-

вести к возникновению конфликта с интересами компании». В связи с тем, что совет директоров компании формируется на общем собрании акционеров (в случае АО), именно акционеры предлагают для утверждения те или иные кандидатуры.

Таким образом, представляется, что в приведенной трактовке обвинение в материальной заинтересованности члена совета директоров может быть применено к любому из них, так как в силу выдвижения от заинтересованного собственника член совета директоров связан с материально заинтересованным лицом — акционером. По нашему мнению, в случае корпоративного спора, когда собственники компании имеют противоположные интересы, данное положение позволит инициировать судебные иски практически по всем спорным вопросам, рассмотренным советом директоров.

Важной и назревшей на практике инициативой является регламентация процедур смешанной реорганизации юридических лиц, когда в реорганизации участвуют хозяйствующие субъекты разных организационно-правовых форм (в том числе и некоммерческих организаций). В силу действующего законодательства в настоящее время такие формы реорганизации не допускаются, что заставляет собственников проводить дополнительную предварительную работу по смене организационно-правовых форм реорганизуемых хозяйствующих субъектов. Это является лишним барьером, который несет в себе дополнительные денежные и временные затраты, но не оправдан какими-либо преимуществами.

Не меньшее значение имеет законодательное урегулирование отношений, связанных с инсайдерской информацией и предотвращением ее использования инсайдерами в ущерб третьим лицам. Проект Концепции не содержит конкретного описания направлений решения данного вопроса.

Таким образом, рассмотренные направления, по нашему мнению, могут существенно повлиять на развитие системы управления отраслевыми кластерами и повысить эффективность экономики России и ее регионов.

А. М. Пронина,
зав. кафедрой Сургутского госуниверситета, д.э.н., профессор

Г. Г. Кузнецова,
доцент кафедры Югорского госуниверситета, к.э.н.

Информационно-бухгалтерское обеспечение системы операций внутри холдинга

Аннотация. В статье рассматриваются основные методические аспекты формирования информации по внутрихозяйственным операциям внутри корпоративных образований (холдингов), включаемой в учетную политику.

Ключевые слова: холдинг, внутрихозяйственные операции, аналитический учет.

Становление и развитие холдинговых структур в экономике России создает необходимость совершенствования системы управления. Цель управления смещается к повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности холдинга, а также к более эффективному использованию капитала в группе взаимосвязанных предприятий холдинга. Сложность в построении холдинговых структур состоит в большом многообразии типологических признаков, позволяющих дифференцировать или объединять группы предприятий в зависимости от тех или иных характеристик. При этом необходимо отметить, что любая классификация этих структур является условной.

Современные научные исследования посвящены, в основном, изучению экономических аспектов деятельности холдингов, консолидации отчетности. Особое внимание в научных работах уделяется методологии учета расходов, доходов, прибыли холдингов. Однако, учет как одна из важнейших функций управления холдингом, в целом, под которым мы понимаем группу связанных предприятий отрасли, практически перестал выполнять свою главную информационную роль. Информация, которая в настоящее время включается в

отчетность по внутренним операциям «группы» не может полностью удовлетворить потребность разных групп пользователей. Необходима качественно новая финансовая информация о внутрихозяйственных операциях внутри «группы» предприятий, на основе которой можно было бы не только принимать решения по управлению этими предприятиями, но и использовать ее для анализа сложившейся ситуации в отраслевом комплексе.

При построении системы аналитических счетов для учета внутрихозяйственных операций в холдинге мы исходили из следующих основных принципов:

1. Каждое связанное предприятие, входящее в холдинг, выступает как часть единого целого, осуществляя свою деятельность в рамках единой экономической политики объединения и как самостоятельное предприятие, работающее на принципах хозяйственного расчета.

В связи с этим возникают две основные информационные группы показателей: «Расходы» в рамках единого готового продукта (работы, услуги) и «соотношение доходов и расходов» — как основного внутреннего хозрасчетного показателя каждого предприятия, входящего в «группу».

2. Имущество (активы) связанных структур (предприятий) может быть приобретено, как для внутреннего использования (хозрасчетная деятельность), так и выделено головным предприятием, т.е. приобретенное для целей холдинга и за счет средств объединенной группы.

3. Обязательства связанных структур (объединенных предприятий холдинга) также могут быть выделены в две группы, аналогично предыдущему пункту, т.е. возникшие в результате деятельности хозрасчетной, так и в результате выполнения объединенной цели холдинга.

4. Между структурными подразделениями в «группе» возникают «внутренние» хозяйственные связи в результате реализации внутренних товаров, работ, услуг.

5. В результате деятельности связанных предприятий происходит объединение интересов. Сущность объединения интересов, по нашему мнению, состоит в том, что не происходит покупки предприятий, а сохраняется взаимное разделение рисков и выгод, существовавшее до объединения предприятий в холдинг. Метод объединения интересов признает этот факт путем учета финансово-хозяйственной деятельности объединенных предприятий, как продолжающих свою деятельность в качестве отдельных, несмотря на то, что теперь они находятся в совместном владении и управлении. Соответственно, при агрегировании

отдельных форм финансовой отчетности производятся лишь незначительные изменения.

Поскольку объединение интересов ведет к возникновению одной объединенной организации, она утверждает единую учетную политику. Таким образом, объединенная компания (холдинг) признает активы, обязательства и собственный капитал объединяющихся предприятий по их текущей балансовой стоимости, которая корректируется только в результате согласования учетной политики объединяющихся предприятий и применения этой политики ко всем временным периодам. Признание новой положительной или отрицательной деловой репутации не происходит. Точно также любое воздействие всех операций между объединяющимися в «группу» предприятий, осуществленных либо до, либо после объединения интересов элиминируется при составлении финансовой отчетности объединенной компании в холдинг.

6. Холдинги, как правило, представляют финансовую отчетность как по российским, как и по международным стандартам. В связи с этим предприятия, входящие в группу являются связанными сторонами. В соответствии с МСФО №24 связанными сторонами считаются стороны, если одна сторона может контролировать другую или оказывать значительное влияние на нее в процессе принятия финансовых и оперативных решений.

Во многих странах законы, регулирующие формирование отчетности, требуют раскрытия в финансовой отчетности информации об определенных категориях связанных сторон. В частности, особое внимание уделяется операциям с директорами компании, в особенности их вознаграждениями и получаемыми ими ссудам, ввиду их доверительных взаимоотношений с компанией, а также раскрытию информации о крупных внутрифирменных операциях и инвестициях и сальдо взаиморасчетов и с группой, и ассоциированными компаниями, и с директорами. МСФО 27 «Сводная финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние компании» и МСФО 28 «Учет инвестиций в ассоциированные компании» требуют раскрытия списка крупных дочерних и ассоциированных компаний. МСФО 8 «Чистая прибыль или убытки за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике» требует раскрытия информации о результатах чрезвычайных обстоятельств и статьях доходов и расходов в рамках прибыли и убытков от обычной деятельности, размер, характер и объем которых таковы, что раскрытие информации о них уместны для объяснения результатов деятельности компании за период.

Взаимоотношения между связанными сторонами — обычное явление в бизнесе. Например, холдинги часто осуществляют часть своей деятельности через дочерние компании или ассоциированные компании и приобретают доли участия в других компаниях (в целях осуществления инвестиции или по коммерческим причинам) в пропорциях достаточных для того, чтобы инвестирующая компания могла контролировать или оказывать значительное влияние на финансовые и оперативные решения компании, получающие инвестиции.

Взаимоотношения со связанными сторонами могут влиять на финансовое положение и результаты деятельности отчитывающейся компании. Связанные стороны могут вступать в сделки, в которые они не вступили бы в случае отсутствия между ними подобных взаимоотношений. В тоже время, операции между зависимыми сторонами не могут осуществляться в таких же объемах, как между компаниями, не связанными отношениями зависимости.

На результаты оперативной деятельности и финансовое положение холдинга могут, по-нашему мнению, влиять взаимоотношения связанных сторон, даже если операции со связанными сторонами не производятся. Самого факта наличия этих взаимоотношений может быть достаточно для того, чтобы повлиять на операции отчитывающейся компании с другими сторонами. Например, дочерняя компания может прервать отношения с торговым партнером после приобретения материнской компанией другой дочерней фирмы, работающей в той же отрасли, что и бывший партнер. И наоборот, одна сторона может воздержаться от действий из-за значительного влияния другой стороны — например, дочерняя компания может получить инструкции от своей материнской компании не проводить исследования и разработки.

Бухгалтерское признание передачи активов обычно основывается на цене, согласованной между сторонами. Между сторонами, которые не являются связанными, цена определяется ценой, устанавливаемой на общих основаниях. Связанные стороны могут проявлять некоторую степень гибкости в процессе определения цены, что несвойственно для операций между сторонами, которые не являются связанными.

Для определения цены по операциям между связанными сторонами существует разнообразие методов. Один из способов определения цены операции между связанными сторонами заключается в применении метода сопоставимой неконтролируемой цены, который устанавливает цену относительно сопоставимых товаров, проданных на экономически сопоставимом рынке покупателю, не связанному с продавцом.

Этот метод часто используется, когда товары или услуги предоставляются для операции, проводимой между связанными сторонами, а условия ее осуществления аналогичны условиям, сопровождающим нормальные торговые операции. Он также часто используется для определения стоимости финансирования.

В случае, когда перед продажей связанной стороне осуществляется передача товаров между связанными сторонами, часто используется метод цены перепродажи. Этот метод используется для получения цены на товары при передаче их перепродавцу, причем уменьшается цена перепродажи на величину наценки, представляющей собой сумму, за счет которой перепродавец хотел бы покрыть свои издержки и получить соответствующую прибыль. Существует проблема субъективного суждения при определении удовлетворительной компенсации, предназначенной перепродавцу за его вклад в процесс. Этот метод также используется для передачи других ресурсов, таких как права и услуги.

Другой способ состоит в использовании метода «затраты плюс», который предусматривает прибавление соответствующей надбавки к цене поставщика. При этом могут возникать трудности, как для определения элементов самой себестоимости, так и надбавки. Среди показателей, которые можно было бы применить при определении цены внутрифирменной передачи, можно назвать сопоставимую прибыль с оборота или на использованный капитал в аналогичных отраслях.

Иногда цены по операциям между связанными сторонами не определяются ни по одному из названных выше: цена просто не назначается — как, например, в случае с предоставлением бесплатных услуг по управлению кредитом.

Для того чтобы пользователь финансовой отчетности смог составить мнение о влиянии взаимоотношений между связанными сторонами на отчитывающуюся компанию, следует, по-нашему мнению, раскрыть информацию о взаимоотношениях между связанными сторонами в финансовой отчетности данных предприятий. Кроме этого, отчитывающаяся (головная) компания должна раскрывать информацию о характере взаимоотношений между связанными сторонами также как и о типах операций и их составляющих элементах, необходимых для понимания финансовой отчетности, в целом, холдинга.

7. В целях наиболее эффективной оценки рисков и прибыли группы взаимосвязанных предприятий, необходимо формирование информации по сегментам, т.е. информации относительно различных типов товаров, работ, услуг, производимых компаний и в различных географических районах, в которых она работает.

Многие холдинги производят группы товаров или услуг, или работают в географических районах с разными нормами рентабельности, возможностями развития, перспективами на будущее и рисками. Информация о разных типах товаров и услуг компании и ее операциях в разных географических районах — часто называемая сегментной информацией — имеет значение для оценки рисков и прибыли диверсифицированной международной компании, но может быть неопределима из совокупных данных. Таким образом, сегментная информация рассматривается как необходимая для удовлетворения потребностей пользователей финансовых отчетов.

Для определения информационных групп и построения аналитической системы счетов применяется синтетический счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты». Предлагаются изменения в учетной политике холдинга. В частности:

1. Реализация сторонним организациям основных видов продукции (работ, услуг), а также всех прочих видов продукции (работ, услуг), активов проводится и учитывается в аппарате управления холдинга от имени головного предприятия.

2. Себестоимость валовой и товарной реализации продукции, работ, услуг определяется в аппарате управления, распределяется по видам произведенной продукции.

3. Финансовые результаты деятельности холдинга формируются также в централизованном порядке:

- от реализации продукции (работ, услуг);
- от реализации прочих активов сторонним организациям;
- от прочих операций.

4. Использование одними структурными подразделениями работ, услуг, материально-производственных запасов других структурных подразделений внутри холдинга, при осуществлении всех видов деятельности, рассматривается в качестве внутрипроизводственного оборота. Передача материально-производственных запасов производится по средней себестоимости, в определенных случаях с применением внутренних планово-расчетных цен (тарифов), передача выполненных работ, услуг производится посредством планово-расчетных цен и отклонений.

5. Расчеты между связанными предприятиями по внутрипроизводственному обороту осуществляется через расчетный центр, используя счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

6. Внутрипроизводственные обороты между связанными предприятиями основного вида деятельности, строительными подразде-

лениями, подразделениями непроизводственной сферы, как имеющими, так и не имеющими расчетные счета при составлении самостоятельного баланса холдинга не отражаются.

7. Система счетов бухгалтерского учета холдинга является единой для всех связанных предприятий, входящих в группу.

Данная система учета позволит более детально анализировать информацию о полученных доходах, расходах, движении активов внутри холдинга, а также определить влияние результатов внутрихозяйственных операций на общий финансовый результат холдинга.

Литература

1. Алан Коуд. Введение в корпоративную стратегию. Университет Шеффилд Халлам, 27 ноября 1993 г. – М.: Изд-во О.Аскери, 1993. – 52 с.
2. Камышанова П.И., Барсукова И.В., Густяков И.М. Бухгалтерский учет: отечественная система и международные стандарты. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002.
3. Блейк Дж., Амант О. Европейский бухгалтерский учет. Справочник/пер. с англ. М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1997.

А. М. Пронина,
зав. кафедрой Сургутского госуниверситета, д.э.н., профессор

Е. Ю. Федотовская,
доцент кафедры Сургутского госуниверситета, к.э.н.

Методы оптимизации управленческих решений

Аннотация. В статье рассматриваются методы, используемые для принятия управленческих решений, а также способы оптимизации решений методами экспертных оценок.

Ключевые слова: управленческие решения, экспертные оценки.

Сложность и взаимозависимость технических, организационных, социально-экономических и других аспектов управления современным производством приводят к тому, что принятие управленческого решения неизбежно затрагивает десятки и даже сотни разнообразных факторов, настолько переплетающихся друг с другом, что выделить и проанализировать их отдельно обычными аналитическими методами невозможно. Многие факторы, определяющие или влияющие на выбор решения, по своей природе не поддаются количественной характеристике, другие – практически не могут быть измерены. Все это сделало необходимой разработку специальных методов, облегчающих выбор управленческих решений в сложных технических, организационных, экономических задачах (методы исследования операций, экспертные оценки и др.).

Методы исследования операций используются для выражения оптимальных решений преимущественно в следующих областях управления: планирование производства; организация производственных процессов на предприятиях; материально-техническое снабжение; организация перевозок. Методы исследования операций базируются на использовании математических (детерминированных), вероятностных моделей, представляющих изучаемый процесс, систему или вид

деятельности. Такие модели дают количественную характеристику проблемы и служат основой для принятия управленческого решения при поисках оптимального варианта. Насколько обоснованы эти решения, являются ли они лучшими из возможных, учтены ли и взвешены все факторы, определяющие оптимальное решение, каков критерий, позволяющий определить, что данное решение действительно наилучшее, — таков круг вопросов, имеющих большое значение для руководителей производства, и ответ на которые можно найти с помощью методов исследования операций. Оптимизация решений заключается в сравнительном исследовании числовых оценок факторов, которые обычными методами оценить невозможно. Наилучшее из возможных для экономической системы решение является оптимальным, а наилучшее решение относительно отдельных элементов системы — субоптимальным. Методы исследования операций призваны отыскать решения, которые были бы оптимальными для возможно большего числа предприятий, организаций или их подразделений. Количественные методы исследования операций основаны на достижениях экономико-математических и статистических дисциплин (оптимального программирования, теории массового обслуживания, теории игр, теории графов, математической статистики и др.).

Методы экспертных оценок применяются в случаях, когда задача полностью или частично не поддается формализации и не может быть решена известными математическими методами. Экспертиза представляет собой исследование сложных специальных вопросов на стадии выработки управленческого решения лицами, обладающими специальными знаниями, опытом с целью получения выводов, мнений, рекомендаций, оценок. В ходе экспертных исследований используются новейшие достижения науки и техники по специальности эксперта. Задача эксперта состоит в том, чтобы, используя специальные знания в той или иной области, прошлый опыт и интуицию, применить общие законы и частные закономерности для разработки конкретных управленческих решений и обеспечить этим их оптимальность.

В роли экспертов, как правило, выступают опытные руководители, специалисты, приглашаемые со стороны, имеющие опыт и специальные знания в узкой области, владеющие методами исследования. Эксперт должен быть способен синтезировать информацию, объединить специальные знания и опыт, методы исследования со знанием особенностей исследуемого объекта и дать объективные квалифицированные рекомендации.

Наиболее эффективно применение методов экспертных оценок в решении следующих задач управления производством:

1. Анализ сложных процессов, систем, явлений, ситуаций, характеризующихся в основном качественными, не формализуемыми характеристиками.
2. Прогнозирование тенденций развития производственной системы и взаимодействия с ней внешней среды.
3. Определение и ранжирование по заданному критерию наиболее существенных факторов, влияющих на функционирование и развитие производственной системы.
4. Повышение эффективности математико-статистических и других формальных методов за счет более точного определения и оценки некоторых качественных аспектов, факторов, не поддающихся формализации.
5. Повышение надежности оценки целевых функций, имеющих качественный или количественный характер, путем усреднения мнений высококвалифицированных специалистов.
6. Выявление и оценка качественных и количественных критериев, необходимых для выбора управленческого решения.
7. Оценка альтернативных вариантов решения и выделение некоторых наиболее предпочтительных вариантов.

Сведение до минимума отрицательного влияния субъективного элемента на качество принимаемых управленческих решений — одна из главных задач оптимизации процессов принятия решений в управлении производством. Одним из условий преодоления субъективизма при подготовке управленческих решений являются как раз методы исследования операций, методы экспертных оценок.

Процедура выработки управленческих решений, являясь сложным логико-мыслительным процессом, требует в современных условиях формирования нового типа экономического мышления, адекватного новым задачам, стоящим перед хозяйственными кадрами в области интенсивного развития социалистической экономики.

Всестороннее совершенствование организации и методов подготовки, принятия и реализации решений является важным участком комплексной рационализации аппарата управления на базе научно-технического прогресса. Опрос экспертов может оказаться полезным и даже необходимым при решении следующих задач:

- 1) указание ограничений, т.е. тех значений параметров, которые нельзя превосходить из соображений безопасности, экономичности и т.п.;

2) выявление факторов, оказывающих определяющее влияние на процесс;

3) назначение весовых коэффициентов комплексного критерия качества.

Надежность и достоверность решений, принимаемых на основе суждений группы экспертов, в значительной мере зависят от организации процедуры сбора, анализа и статистической обработки этих суждений. При традиционном (групповом) обсуждении проблем на заседаниях комиссий или советов результирующая оценка получается от всей группы в целом. Для уменьшения психологического влияния экспертов друг на друга и получения более достоверных оценок прямые дискуссии следует заменять программами согласования индивидуальных мнений. Простейший способ использования группы — индивидуальный — заключается в том, что каждый эксперт дает оценку независимо от других, а затем эти оценки обрабатываются и обобщаются в одну общую.

Метод Дельфи. В нем выставление индивидуальных оценок сочетается с последовательным ознакомлением всех членов экспертной группы с мнениями остальных и корректировкой первоначальных оценок. Сущность метода Дельфи состоит в том, что эксперты остаются анонимными и непосредственно не общаются друг с другом. Каждый результат (прогноз на будущее) разрабатывается в несколько туров, и на каждом этапе используются результаты предыдущего тура опроса экспертов. На первом туре эксперты ранжируют те варианты, которые им представили организаторы опроса или некоторые они сами наметили на предыдущем туре. Обработка информации сводится к определению медианы (середины упорядоченного ряда) и квартилей (середин отрезков, образовавшихся слева и справа от медианы).

На втором туре экспертам направляются полученные результаты и их просят проанализировать данные. Тех экспертов, чьи оценки выходят за диапазоны верхнего и нижнего квартилей (границ), просят обосновать свои суждения и сообщить свое мнение по поводу совершенства постановки вопроса. Их аргументы могут включать учет каких-то дополнительных факторов, которые не учитывались другими специалистами, поэтому они доводятся до сведения всех остальных экспертов (без указания, от кого они получены).

С оценками третьего тура производится процедура их упорядочения и снова определяются медиана и квартили. Эксперты получают не только результаты упорядочения данных, но и статистическое описание мнений всех членов группы и сводку аргументов сторонни-

ков верхней и нижней оценок. Подобная процедура позволяет экспертам учесть большее число факторов и в случае необходимости скорректировать свое мнение. В следующих турах все повторяется в той же последовательности. Медиана оценок последнего тура принимается за обобщенное мнение. Результаты последующих туров опроса дают, как правило, все меньший и меньший разброс оценок.

Таким образом, метод Дельфи — экспертный метод комплексного анализа альтернативных управленческих решений, основанный на их генерации в процессе «мозговой атаки», проводимой группой высококвалифицированных в этой области специалистов, отборе наиболее рационального для данной ситуации решения.

Метод баллов. Его можно применять для прогнозирования как полезного эффекта объекта, так и элементов затрат. Сначала формируется экспертная группа из специалистов в данной области, численность которой должна быть не менее 9 человек. Для повышения однородности состава группы путем анонимного анкетирования можно сделать отсев специалистов, которые, по мнению большинства, не совсем компетентны в данной области. Затем коллективно устанавливаются или выбираются несколько важнейших параметров (3–5) объекта, влияющих на полезный эффект, и элементы затрат.

Следующий шаг — установление важности параметра экспертным путем. Рассмотрим два метода. По первому — каждый эксперт каждому параметру объекта присваивает баллы по шкале от 0 до 10. Тогда важность параметра определяется по формуле:

$$a_i = \left[\frac{B_{ij}}{B_{ci}} \right] / m, \quad (1)$$

где a_i — весомость i -го параметра объекта; i — номер параметра объекта; j — номер эксперта; m — количество экспертов в группе; B_{ij} — балл, присвоенный i -му параметру j -м экспертом; B_{ci} — сумма баллов, присвоенных j -м экспертом всем параметрам объекта.

Аналогично определяется весомость и других параметров объекта. Весомость параметров рекомендуется определять по следующей методике. Сначала каждый эксперт находит соотношение между параметрами попарно. Если весомость данного параметра, по мнению эксперта, выше другого, с которым сравнивается данный параметр, ему присваивается два балла. Если весомость параметров одинакова, данному параметру присваивается один балл. И если весомость данного параметра ниже другого, то первому параметру баллов не дается.

Весомость параметров определяется экспертным методом по объектам, характеризующимся несколькими важнейшими параметрами разной размерности. Для того чтобы сложить (условно) подобные параметры и определить полезный эффект и элементы затрат по объекту, рекомендуется применять систему баллов. При построении системы баллов для упрощения принято, что зависимость между параметрами и полезным эффектом или элементами затрат прямо пропорциональная (линейная). При необходимости уточнения системы баллов можно построить и криволинейные зависимости.

Для прогнозирования или расчета полезного эффекта и каждого элемента затрат по каждому классу объектов одного назначения строится своя система баллов, так как на полезный эффект и элементы затрат влияют свои факторы или параметры. Например, на затраты по разработке нового объекта в первую очередь влияют такие факторы, как число наименований элементов в объекте, наименований оригинальных (впервые разрабатываемых) элементов, коэффициент или категория сложности нового объекта. На затраты по изготовлению серийно освоенного объекта влияют другие факторы: общее число элементов в объекте, их конструктивно-технологическая сложность, серийность выпуска объекта, повторяемость элементов (отношение общего числа элементов к числу их наименований), удельный вес механически обрабатываемых элементов объекта, обобщающий показатель организационно — технического уровня производства.

Литература

1. Абрамов А.А. Моделирование информационных процессов в системах управления промышленным предприятием. — М.: Международная академия информатики, 1997.
2. Васильев Ф.П. Методы оптимизации. — М.: Факториал Пресс, 2002.
3. Гилл Ф., Мюррей У. Райт М. Практическая оптимизация. — М. Мир, 1985.

А. Е. Романенко,
консультант Международного института
исследования риска (МИИР)

Особенности государственного регулирования устойчивости энергоснабжения потребителей в развитых странах

Аннотация. Государственное регулирование рынков энергоснабжения является компонентом системы государственного регулирования. Государственное регулирование в целом предполагает использование юридических инструментов для реализации целей социально-экономической политики государства¹. В рамках государственного регулирования происходит принуждение индивидов или организаций к соблюдению определенных обязательных требований под угрозой официальных санкций со стороны специализированных государственных структур и органов.

Ключевые слова: государственное регулирование электроснабжения, устойчивость энергоснабжения, федеральная энергетическая комиссия.

В Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) под государственным регулированием понимается разнообразное множество инструментов, с помощью которых государство устанавливает требования к предприятиям и гражданам². Такое регулирование включает законы, формальные и неформальные предписания и вспомогательные правила, устанавливаемые государством, а также негосударственными организациями или организациями саморегулирования, которым государство делегировало регуляторные полномочия.

С точки зрения организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (ОАТЭС) государственное регулирование — это набор осуществляемых государственными структурами мер, на-

¹ Hertog, J. A. General Theories of regulation. Encyclopedia of Law and Economics, 1999

² OECD Report on Regulatory Reform, Synthesis, Paris, 1997, P. 6.

правленных на контроль поведения индивидов или групп, которые попадают под сферу деятельности этих структур³.

Регулирование включает законы и вспомогательные инструменты, создаваемые государством, а также правила, устанавливаемые государственными и негосударственными агентствами в рамках делегированных полномочий.

Несмотря на схожесть рассмотренных определений государственного регулирования, они не тождественны и допускают существование различных подходов к классификации типов регулирования.

Например, ОЭСР выделяет три категории регулирования⁴:

- экономическое регулирование, которое непосредственно влияет на принятие рыночных решений, таких как установление цен, конкуренция, вход на рынок и выход с рынка;
- социальное регулирование, которое направлено на защиту здоровья и безопасности населения, на охрану окружающей среды и обеспечение единства общества;
- административное регулирование, представляющее собой набор формальных административных требований, с помощью которых государство собирает информацию и осуществляет воздействие на принятие индивидами экономических решений. Эти формальные требования могут оказывать существенное влияние на функционирование частного сектора.

В некоторых исследованиях, проводимых в рамках ОЭСР, используется понятие «техническое регулирование», под которым понимается *установление стандартов и контроль за их соблюдением с целью обеспечения технической совместимости продукции, безопасности граждан и охраны окружающей среды*⁵.

В отличие от ОЭСР, организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества предлагает иной подход к классификации форм регулирования и уделяет особое внимание техническому регулированию⁶. В независимости от определения регулирования и способов его типологизации очевидно, что регулирование должно быть эффективным и способствовать общему экономическому развитию. Значительные экономические выгоды возникают в результате

движения экономики к открытости и прозрачности рынков при условии, что общественные интересы защищаются государством без избыточной регуляции бизнеса.

Учитывая тенденции развития мировой электроэнергетики и исключительную роль данной отрасли в экономиках стран, можно сделать два вывода. Во-первых, надежность работы электроэнергетики будет определять не столько конкуренцией, сколько согласованным функционированием хозяйствующих субъектов со значительным участием государственных органов в этом процессе. Во-вторых, именно техническое регулирование в условиях либерализованных рынков энергоснабжения может служить ядром системы регулирования в целях обеспечения устойчивости энергоснабжения.

Данные выводы подтверждает опыт развитых стран, осуществивших либерализацию электроэнергетики в направлении введения конкурентных рынков электроэнергии. В частности, в США в энергообъединениях UCTE и NORDEL, была создана нормативно-правовая база обеспечения устойчивости и надежности, соответствующая новым условиям конкурентной среды. Рассмотрим этот опыт подробнее.

В Европе национальные энергосистемы стали появляться еще в первой половине прошлого века, а в послевоенный период началось формирование межнациональных объединений. Сегодня на континенте работают три крупнейших объединения. Union for Coordination of Production and Transmission of Electricity (UCTE) возник в 1951 году и включает 16 национальных энергетических систем (Австрия, Бельгия, Греция, Испания, Италия, Люксембург, Македония, Нидерланды, Португалия, Словения, Франция, ФРГ, Хорватия, Швейцария, государства бывшей Югославии). Установленная мощность электростанций UCTE составляет 510 млн кВт, в год потребляется 2100 млрд кВт/ч электроэнергии. В странах, входящих в это объединение, проживает 400 млн человек. ЕЭС/ОЭС включает ЕЭС России, стран СНГ (кроме Армении и Туркменистана) и ОЭС стран Балтии. Установленная мощность — 310 млн. кВт, потребление электроэнергии — 1,2 млрд. кВт/ч в год, население — 280 млн. И, наконец, Nordel, созданный в 1963 году, объединяет Данию, Финляндию, Исландию, Норвегию и Швецию. В 1993 году здесь организован оптовый рынок электричества — биржа Nordpool. В США исторически электроэнергетика развивалась как совокупность многочисленных региональных структур-utilities, каждая из которых регулировалась местными органами власти. Крупнейшим объединением является PJM, установленная мощность которого составляет 165 ГВт. Энергообъединение обслуживает население в 51 млн. человек.

³ Information notes on good practice for technical regulation, APEC, September 2000. P.3.

⁴ OECD Report on Regulatory Reform Volume I: Sectorial Studies, Paris, 1997.

⁵ Relationships between regulators and competition authorities, OECD, Committee on competition law and policy, 1999. P. 8.

⁶ Information notes on good practice for technical regulation, APEC, September 2000

Степень и детализация организации процесса управления надежностью энергоснабжения потребителей за рубежом во многом зависит от индивидуальных особенностей энергетики в каждой стране. В частности, управление устойчивостью зависит от следующих факторов:

1. Располагаемые резервы мощности.
2. Степень резервирования в сетях.
3. Стадия рыночных реформ и степень либерализованности рынка.
4. Опыт системных аварий.
5. Сложившееся понимание об ответственности энергокомпаний перед обществом.

В большинстве развитых стран сложилось представление, активно поддерживаемое и правительствами, и СМИ о том, что энергосистема страны является общественным достоянием независимо от формы собственности, и для поддержания ее надежности и живучести необходимо сотрудничество всех заинтересованных сторон (поставщиков, потребителей, властных структур, инфраструктурных институтов, СМИ и т. д.). На основании этого формируется правовая база энергетики, разрабатываются алгоритмы поведения в нормальных и аварийных режимах, проводятся исследовательские и аналитические работы, представляется информация об участниках рынка и т. д. Еще в 1990-е годы в национальных законодательствах ряда стран Европы и США была прописана ответственность и энергетических компаний и потребителей за соблюдение стандартов надежности и качества электроэнергии.

В Директиве ЕС 03/54/Е (2003 г.) гарантия надежного снабжения сформулирована как приоритетная цель, в соответствии с которой должно осуществляться развитие отрасли. Гораздо дальше в плане экономического управления надежностью электроснабжения и совмещения этого обстоятельства с инвестиционным процессом и, в первую очередь, в сетевую компоненту, пошли авторы проекта Директивы ЕС СОМ (2003 г.) № 740. В рамках его сформулированы все основные требования и определения по отношению к процессу управления надежностью в единой европейской сети, в том числе и к странам ЕЭС: принять необходимые законодательные документы. На настоящий момент в странах-членах ЕС определен достаточно широкий круг мер, призванных обеспечить обязательства по надежному снабжению потребителей.

По мнению В.Эдельмана, наиболее показательным в плане управления надежностью электроснабжения на основе экономических и административных методов является опыт США⁷. Так, Североамери-

⁷ Эдельман В. Проблема управления надежностью в электроэнергетике [Электронный ресурс] // Журнал «Энергорынок» - № 8. 2007 г. < www.e-m.ru/archive/article.asp?aid=8185

канский совет по надежности (NERC) преобразован из добровольной организации с консультативными функциями в Североамериканскую организацию по надежности в электроэнергетике (NAERO), обладающую правом надзора над соблюдением обязательных стандартов и координации деятельности региональных органов управления надежностью. В основу механизма управления надежностью в США закладываются ответы на три вопроса:

- ущерб экономике от ненадежного электроснабжения;
- стоимость надежности сегодня и в перспективе;
- надежность с точки зрения потребителя и управления возникающими рисками.

С целью поиска ответов на них проводятся обширные исследования, обрабатывается статистический материал, формируются сценарии нарушений надежности с оценкой экономических последствий. Кроме этого разработаны методики определения ущерба от «ненадежности» и проранжирована вся масса промышленных и других коммерческих и бытовых потребителей по их требованиям к уровню надежности электроснабжения.

Таблица 1

Этапы развития системы регулирования устойчивости энергоснабжения в США⁸

Этап	Краткое описание
Ранний период (1890–1968 гг.)	Вопросы обеспечения надежности оставались в руках самих энергетических компаний и их добровольных объединений. Централизованный орган по контролю или координации надежности отсутствовал, а государственные регуляторы (Федеральная энергетическая комиссия (Federal Power Commission)) пользовались в основном экономическими механизмами.
Период NERC (1968–2005 гг.)	Создание в 1968 г. Североамериканского совета по надежности (North American Electric Reliability Council, NERC) – негосударственной организации, действующей на добровольной основе и не имеющей полномочий по обеспечению выполнения своих стандартов. Членами NERC являются 10 региональных советов, которые включают все основные сегменты индустрии. Данный орган разрабатывает стандарты надежности, планирования и операционные стандарты, применяемые в электроэнергетике на добровольной основе.
2005 г. – Закон об энергетической политике	Закон расширил полномочия ФЭРК в отношении контроля надежности магистральных систем. Закон также предусматривает общеобязательные стандарты надежности, которые разрабатываются и проводятся в жизнь организациями по обеспечению надежности.

⁸ Левитин И. Основные принципы регулирования надежности в США [Электронный ресурс] // Энергорынок, №1, 2006 – www.e-m.ru/archive

Рассмотрим подробнее становление системы регулирования устойчивости энергоснабжения в США. В США исторически электроэнергетика развивалась как совокупность многочисленных региональных структур – utilities, каждая из которых регулировалась местными органами власти. Структурные недостатки децентрализованной системы выявило так называемое Великое северо-восточное отключение 1965 г., когда из-за локальной аварии на линии передач, ведущей к гидрогенерирующему комплексу Ниагарского водопада, 30 млн человек остались без электроэнергии на 13 часов. Основной причиной аварии оказалось отсутствие органа, отвечающего за надежность как на региональном, так и на национальном уровнях.

Этот пробел был восполнен созданием в 1968 г. Североамериканского совета по надежности (North American Electric Reliability Council, NERC) – негосударственной организации, действующей на добровольной основе и не имеющей полномочий по обеспечению выполнения своих стандартов. Членами NERC являются 10 региональных советов, которые включают все основные сегменты индустрии. Данный орган разрабатывает стандарты надежности, планирования и операционные стандарты, применяемые в электроиндустрии на добровольной основе.

В течение первых 30 лет своей деятельности NERC справлялся с координирующими функциями более или менее успешно. Но во второй половине 1990-х гг. вертикально интегрированные компании разделяются, затем появляются конкурентные рынки электроэнергии, что делает прежние механизмы обеспечения надежности несостоятельными. Начало этим революционным изменениям положила Федеральная энергетическая регулирующая комиссия (Federal Energy Regulatory Commission, ФЭРК), издав в апреле 1996 г. приказ № 8883.

Данный документ установил принципы недискриминационного доступа и функционального разделения вертикально интегрированных компаний. Дополнительно предусматривалась возможность создания так называемых независимых системных операторов, в функции которых входили среди прочего диспетчерский контроль над сетями регулируемых энергетических компаний на добровольных началах, обеспечение недискриминационного открытого доступа к сетям координации и краткосрочной надежности, включая подчинение стандартам NERC и надзор за эксплуатацией сетей. Хотя приказ № 888 не требовал юридического разделения вертикально интегрированных компаний на генерирующие, передаточные и распределительные, многие штаты законодательно ввели данное условие, резуль-

татом чего стало физическое разделение большого числа вертикально интегрированных компаний.

Примерно в то же время были созданы первые независимые системные операторы, в основном на базе жестких пулов, уже имевших традицию централизованного диспетчирования. Впоследствии многие из этих системных операторов также стали и администраторами новых региональных рынков электроэнергии, основанных на узловых ценах. Появление конкурентных рынков и разделение большого числа вертикально интегрированных компаний при сохранении старой системы добровольного координирования снизили уровень надежности энергоснабжения.

В 1999 г. в приказе № 20004 ФЭРК констатирует ослабление координации планирования сетевых и генерирующих ресурсов, замедление темпов расширения сетей и ухудшение надежности и предлагает создать региональные организации по передаче электроэнергии (Regional Trans-mission Organizations). Данная мера в силу неопределенности полномочий ФЭРК в этой сфере носила добровольно-принудительный характер: с одной стороны, создание региональных организаций по передаче – дело добровольное, с другой – индивидуальные компании должны или присоединиться к одной из таких организаций, или объяснить причины отказа.

Приказ № 2000 установил минимальные характеристики и функции, которыми должна обладать каждая региональная организация по передаче. Минимальные характеристики таковы:

- региональные организации по передаче должны быть независимы от участников рынка;
- региональные организации должны быть достаточно крупными и иметь соответствующую конфигурацию для обеспечения контроля за надежностью, эффективного выполнения своих функций и управления рынками электроэнергии;
- региональные организации должны обладать полномочиями по осуществлению диспетчерского контроля над всеми объектами, переданными им для этой цели;
- региональные организации должны иметь эксклюзивные полномочия по поддержанию краткосрочной надежности: контролировать графики перетоков с примыкающими системами, изменять графики диспетчеризации генераторов в целях поддержания надежности и координировать вывод сетевых и генерирующих объектов в ремонт.

Минимальные функции определены следующие:

- обеспечивать наличие рыночных механизмов с эффективными ценовыми сигналами по управлению перетоками, превышающими системные ограничения, для чего региональная организация по передаче либо сама становится администратором рыночных механизмов, либо обеспечивает выполнение этой функции иными организациями, не зависящими от участников рынка;
- создавать механизмы контроля параллельными перетоками;
- служить гарантирующим поставщиком системных услуг;
- рассчитывать пропускную способность сетей и выступать администратором электронных информационных ресурсов, используемых для этой цели;
- осуществлять мониторинг рынков (контролировать нарушения правил рынка);
- являться единственным уполномоченным администратором применения установленных для региона правил и тарифов, предоставляющим услуги по передаче в отношении сетей, находящихся под ее контролем, на принципах открытого, недискриминационного доступа;
- выполнять функции планирования и координации расширения сетей;
- отвечать за межрегиональную координацию в целях обеспечения надежности.

Идея региональных организаций по передаче встретила ожесточенное сопротивление со стороны вертикально интегрированных и нерегулируемых государственных компаний на юге, юго-западе и северо-западе страны. В результате такие организации были созданы только в отдельных регионах, NERC продолжил выполнять свои координирующие функции на добровольной основе, а ФЭРК отказалась от идеи стандартизации дизайна конкурентных рынков электроэнергии.

На этом неблагоприятном фоне 14 августа 2003 г. произошло новое массовое отключение, которое затронуло значительные области Среднего Запада, северо-востока и прилегающих канадских провинций. Основной причиной отключения, как и в большинстве предшествующих случаев, были нарушения стандартов надежности NERC. Авария вызвала взрыв регулятивной активности, включая доклад совместной американско-канадской правительственной комиссии, а также расследования NERC и ФЭРК, выявившие главную проблему —

добровольность стандартов надежности и отсутствие эффективных санкций за их нарушение. Стала очевидной необходимость законодательного решения проблемы.

Закон об энергетической политике 2005 г. существенно изменил принципы регулирования надежности энергоснабжения в США, дав ФЭРК широкие полномочия в области контроля надежности магистральных систем, сделав ее не только экономическим, но и техническим регулятором отрасли и обеспечив тем самым общеобязательность стандартов надежности, в частности:

- предусмотрел создание общеобязательных стандартов надежности для магистральных (но не распределительных) сетей;
- обязал специализированные негосударственные организации по обеспечению надежности (Electric Reliability Organizations), лицензируемые ФЭРК, разрабатывать данные стандарты. ФЭРК может лицензировать одну (или несколько) — по собственному усмотрению организацию, если последняя способна осуществлять свои функции в отношении всех магистральных сетей и имеет необходимые для этого правила и механизмы;
- установил основные параметры процесса разработки стандартов надежности организациями по обеспечению надежности по согласованию с ФЭРК. При утверждении новых стандартов ФЭРК обязана дать соответствующий вес экспертной квалификации организации по обеспечению надежности и, в определенных случаях, ее региональным органам, что установило довольно высокий юридический порог, который ФЭРК должна преодолеть при желании внести изменения в стандарты надежности, принятые организацией по обеспечению надежности;
- разрешил организации по обеспечению надежности и ФЭРК налагать санкции в случае нарушения принятых стандартов надежности, а также внес изменения в Закон об электроэнергетике 1935 г. (Federal Power Act of 1935), увеличившие максимальный размер гражданско-правового штрафа, который ФЭРК может налагать за нарушения этого закона и своих правил и постановлений (включая новые положения о надежности), до 1 млн долл. за каждый день нарушения. Уголовно-правовая ответственность за умышленные нарушения также была усилена;
- позволил организациям по обеспечению надежности делегировать свои полномочия ее региональным органам;
- обязал согласовывать с ФЭРК изменения в правилах организации по обеспечению надежности;

- предусмотрел координацию с соседними государствами в целях обеспечения надежности;
- по просьбе штатов одобрил создание так называемых региональных совещательных советов, в которые будут входить представители регулирующих органов этих штатов. Таких совещательных органов до принятия Закона об энергетической политике не существовало, и их создание явилось частью законодательного компромисса, направленного на расширение участия штатов в процессе обеспечения надежности путем предоставления им совещательных полномочий;
- контроль распределительными сетями оставил в компетенции штатов.

Кроме того, закон обязал ФЭРК в кратчайшие сроки принять детальные правила по приведению в исполнение этих положений. ФЭРК вынесла на публичное обсуждение проект правил⁵ (принятие окончательного варианта ожидается не позднее 7 февраля 2006 г.), включая следующие вопросы:

- квалификационные требования к организации по обеспечению надежности, процесс ее лицензирования ФЭРК, включая периодическую переаттестацию. (Хотя и ожидается, что NERC станет единственной организацией по обеспечению надежности, ФЭРК дала понять, что процесс лицензирования NERC в этом качестве не сведется к автоматическому принятию уже существующих стандартов);
- права ФЭРК по приостановке деятельности организации по обеспечению надежности и иные полномочия в случае ненадлежащего выполнения ею своих обязанностей или принятых стандартов;
- принятие, возврат на рассмотрение, изменение и отмена стандартов, принятых организацией по обеспечению надежности. При этом пристальное внимание уделяется тому, какими юридическими критериями ФЭРК должна руководствоваться при изменении и возврате на дополнительное рассмотрение стандартов надежности, принятых организацией по обеспечению надежности и ее региональными органами. Хотя закон предусмотрел, что ФЭРК должна дать соответствующий вес экспертной квалификации организации по обеспечению надежности при рассмотрении принятых стандартов, эту юридическую формулу следует наполнить конкретным содержанием;

- наложение санкций за нарушение стандартов надежности (речь идет о полномочиях организации по обеспечению надежности, ее региональных органов и ФЭРК в области наложения санкций, процессе обжалования и размере этих санкций, а также обеспечении получения ФЭРК своевременной информации обо всех нарушениях стандартов надежности);
- вопросы делегирования полномочий организации по обеспечению надежности ее региональным органам; размеры, функции и роль этих органов;
- вопросы разрешения конфликтов между принятыми стандартами надежности и правилами рынка или иными правилами и тарифами, применяемыми региональными организациями по передаче и администраторами рынков;
- вопросы создания региональных совещательных советов, предусмотренных законом, в целях усиления роли отдельных штатов в процессе регулирования надежности;
- вопросы финансирования организации по обеспечению надежности и ее региональных органов. Проект правил устанавливает, что ФЭРК будет иметь полномочия по утверждению бюджета организации по обеспечению надежности, которая обладает свободой предложить источники финансирования.

В европейских странах, в США и Канаде разработаны и действуют индексы измерения надежности (стандарт IEEE 1366) на рынках электроэнергетики, которые дают основания органам регулирования для принятия мер по отношению к тем компаниям, которые не обеспечивают заданный уровень, в том числе и путем наложения штрафных санкций.

По результатам анализа масштабных отключений, произошедших в разных странах мира (табл. 2) подкомитетами по устойчивости энергосистем IEEE (Международный институт инженеров по электротехнике и электронике) были также разработаны ключевые рекомендации:

- стандарты надежности должны быть обязательными и проводимыми в жизнь путем значительных и действенных штрафов за нарушение стандартов;
- стандарты надежности должны периодически пересматриваться с учетом опыта больших системных аварий и развития технологий;

Таблица 2

**Наиболее серьезные и масштабные отключения энергоснабжения
в мире**

Страна	Краткое описание
США, 14 августа 2003 г.	8 штатов США, 2 провинции Канады; 50 млн. потребителей
NORDEL, 23 сентября 2003 г.	Восточная часть Дании, южная часть Швеции; 4 млн. потребителей
UCTE, 24 сентября 2003 г.	Вся Италия
Москва, май 2005 г.	Г.Москва, Московская, Тульская, Калужская и Рязанская области; остановлено 2908 опасных производственных объектов; общее отключение нагрузки 3,5 ГВт

Источник: составлено автором.

- на уровне регулирующих органов должна быть ясно понята необходимость расходов и инвестиций для обеспечения системной надежности, включая инвестиции в новые технологии, а также определены пути возврата этих инвестиций через плату за пользование электрическими сетями;
- на уровне регулирующих органов должно быть продолжено продвижение ведущихся исследований в области энергосистем из фондов правительств и промышленности для того, чтобы справиться с проблемами все более расширяющихся и усложняющихся энергообъединений во всем мире.

Важным инструментом, которому уделяется значительное внимание, является использование в разных формах дифференцированных тарифных планов в зависимости от уровня обеспечиваемой надежности электроснабжения потребителей. Последние вправе, опираясь на собственную потребность, определить для себя тот или иной вариант обеспечения надежности на основе выбираемого стандарта обслуживания. В качестве параметров выделяются:

- уведомление об отключении
- частота и продолжительность отключения
- объем недопоставленной электроэнергии и т. д.

В свою очередь потребители несут ответственность за соблюдение ограничений по мощности и (или) энергии в зависимости от выбранного варианта обслуживания.

Носителями нормативной информации практически повсеместно за рубежом являются стандарты на непрерывность электроснабжения и качество электроэнергии, которые подразделяются на гаран-

тированные, т.е. определяющие индивидуальные условия для потребителя, и общие, устанавливающие некоторый обязательный уровень обслуживания в плане обеспечиваемой надежности электроснабжения и качества энергии. Так, в европейских странах действуют более двух десятков стандартов, при невыполнении которых штрафные санкции нацелены на:

- компенсации потребителям при неисполнении стандартов;
- демонстрацию потребителям, что система стандартов является эффективной;
- наказание компаний-поставщиков за плохую работу.

Кроме этого определены и размеры компенсации за недопоставленную электроэнергию, рассчитываемые в зависимости от степени невыполнения стандарта надежного электроснабжения. К тому же следует добавить, что в ряде стран действует правило ограничения ответственности энергокомпаний, опирающееся на тезис упомянутого выше «общественного договора относительно энергосистемы как национального достояния». В числе механизмов управления надежностью электроснабжения потребителей за рубежом огромное внимание уделяется использованию страхования.

Наиболее «популярная» форма ущерба, возникающего из-за отключений, — остановка деятельности компании, для минимизации которого более крупные компании обычно применяют специальные системы страхования. Помимо того, отключения и скачки напряжения наносят прямой ущерб коммерческим и жилищно-коммунальным структурам.

Страховые компании отмечают также возникновение новых форм ответственности, связанных с отключениями электроэнергии: в условиях конкурентного энергетического рынка поставщики несут юридическую ответственность за недопоставленную электроэнергию, поскольку потребитель сделал свой выбор, а поставщик не выполнил свои обязательства. Страховые компании достаточно серьезно относятся к проблемам надежности энергоснабжения. Важность последнего для страховщиков возрастает, что подчеркивает возникновение новых видов страхования, связанных с данной проблемой, а также существенное внимание, уделяемое проблеме в специальной литературе по управлению рисками и страхованию.

Таким образом, опыт, накопленный в развитых странах в области регулирования устойчивости энергоснабжения, позволяет сделать следующие выводы:

1. Добровольные стандарты надежности не работают в условиях конкурентного рынка с «распакованными» вертикально интегрированными компаниями и системами с высокой сложностью схемы соединений;

2. Необходимы обязательные стандарты, которые могут быть приведены в исполнение государственным органом, в том числе путем наложения штрафов и иных санкций;

3. Значительная роль отводится также негосударственным, независимым организациям по обеспечению надежности в области принятия стандартов надежности, их применения и наложения санкций за их нарушения при необходимом контроле со стороны государственных регулирующих органов.

По нашему мнению, ядром подобной системы стандартов в России должно стать *техническое регулирование*, которое соответствует самой строгой форме государственного контроля и в идеале должно использоваться только в ситуациях, где никакой другой способ регулирования не может обеспечить адекватную защиту здоровья граждан, безопасности общества, жизни животных и охрану окружающей среды.

Д. А. Соловьёв,
соискатель ИЭРАН

Страхование от перерывов – неотъемлемая составляющая системы риск-менеджмента предприятия

Аннотация. Страхование убытков от перерыва в производственной деятельности позволяет за счет страховой компании возместить все эти расходы, а также недополученную прибыль, которую предприятие получило бы, если бы не произошло перерыва.

Ключевые слова: перерыв в производстве, потери и убытки, простой, упущенная прибыль, страхование от перерыва в производстве, франшиза.

Если в результате пожара, залива или урагана повреждается имущество, используемое предприятием для своей деятельности, то это приводит, как правило, к частичной или полной остановке его деятельности. Повреждение имущества предприятия в результате пожара, аварии систем водоснабжения, стихийных бедствий, грабежа и т. д. может быть настолько серьезным, что повлечет за собой остановку производственных мощностей, всего производственного процесса. В результате возникнут дополнительные убытки: во-первых, не будет получена планируемая ранее прибыль, во-вторых, несмотря на простой, у предприятия сохранятся текущие расходы, которые оно будет нести независимо от того, в каком состоянии пребывает производство. Это зарплата персонала, расходы на погашение кредита, арендные платежи и т.д. Страхование от потери прибыли вследствие вынужденного перерыва в производстве (его также называют страхованием от перерыва в производстве или страхованием от простоя) предусматривает компенсацию всех перечисленных убытков. Например, компания по производству обуви приостановила работу на месяц из-за поломки агрегата в одном из цехов. Поскольку фирма была застрахована от перерыва производства, страховая компания выплатила возмещение, в которое были включены: заработная плата всем работникам за месяц, единый социальный

налог с этой зарплаты, взносы на обязательное медицинское страхование, амортизация простаивающего оборудования и упущенная прибыль (для ее расчета среднемесячную выручку за последний год умножили на норму прибыли в процентах).

Целью страхования убытков от перерыва производства является защита от финансовых последствий имущественного ущерба, обеспечивающая финансирование предприятия во время частичного или полного простоя. Суть страхования от перерыва производства заключается в том, что клиент страхует *не собственность, а свои потери и убытки* в случае остановки производственного процесса. К примеру, ремонт поврежденной поточной линии может обойтись в 100 тысяч долларов. Но если этот ремонт затянется на пару месяцев, завод не только не произведет и не реализует продукцию и, соответственно, не получит ожидаемого дохода, но и заплатит зарплату обслуживающему эту линию персоналу, а также процент за пользование кредитом, сборы, налоги и т.п. В итоге убытки могут вылиться в сумму, в десятки раз превышающую стоимость восстановления самого конвейера.

Поскольку потери от перерыва в производстве стали явными, возникла необходимость их снизить или вовсе не допускать. Так, на Магнитогорском металлургическом комбинате прошло совещание металлургов и страховщиков. Встреча была посвящена обсуждению основных вопросов по страхованию имущества ММК на 2007 год и аварийности на предприятии. Также обсуждался вопрос об актуальности для ММК нового вида страхования – Business Interruption (страхование потерь от перерыва в производстве). В заседании, помимо представителей ОАО «ММК», принимали участие давние партнеры комбината – страховой брокер «Willis» и перестраховочная компания «Munich Re». В 2004 году на ММК внедрили систему охраны труда и промышленной безопасности, которая вскоре прошла аудит и была сертифицирована¹. Её результаты говорят сами за себя: в 2005 году число инцидентов на комбинате снизилось на 18% – со 134 до 110. По мнению риск-инженера компании «Willis CIS» А.Лейна, комбинат по большинству показателей охраны труда и промышленной безопасности имеет показатель средний и выше среднего. Что, по словам председателя совета директоров «Willis Cis» Леонида Зеленова, «со 100-процентной уверенностью обеспечивает соответствие ММК самому достойному как российскому, так и мировому уровню»².

¹ По данным Управления информации и общественных связей ОАО «ММК».

² Новый вид страхования – страхование потерь от перерыва в производстве// <http://ibk.ru/22857.html>

При заключении договора страхования и расчете страховой суммы на основании бухгалтерской отчетности и бизнес-планов клиента определяется размер планируемой им прибыли в расчете на единицу времени. Соответственно в зависимости от времени простоя в днях рассчитывается и недополученный из-за страхового случая доход. Аналогичная ситуация – с косвенными и прямыми расходами. Особенность страхования от «перерывов» в том, что заключение договора по этому виду страхования не только сопровождается заключением договоров страхования имущества или страхования ответственности, но и требует раскрытия и предоставления полной информации о ведении бизнеса и производственных процессах на предприятии, что весьма смущает клиентов страховщиков. Предприятие может застраховаться от убытков вследствие простоя производства (оказания услуг), которые возникнут по не зависящим от предприятия причинам. В зависимости от условий договора страхования могут возмещаться убытки, понесенные как в результате полной остановки деятельности, так и из-за частичного снижения оборотов, связанного с наступлением страхового случая. Страхование убытков от перерыва в производстве может быть предоставлено любой компании – не только производственной, но и торговой. Этот вид страхования является актуальным практически для каждого предприятия. При заключении договора страхования изучаются риски, которые могут вызвать такой перерыв, при этом у каждого предприятия есть свои «профильные» риски, которые также могут быть застрахованы.

Объектом страхования являются не противоречащие законодательству Российской Федерации имущественные интересы страхователя, связанные с потерей доходов (дополнительными расходами), наступившими в результате остановки (перерыва) производства (или сокращение объема производства). Эти потери выражаются в размере недополученной прибыли от временной остановки деятельности предприятия. Например, в начале 2009 года в связи с сокращением спроса на шины Nokian Car&Van сокращает рабочие места и вводит перерывы в производстве продукции. Сокращено 232 человека, во временный отпуск будет отправлено в общей сложности 440 человек; водит-ся пятидневная рабочая неделя. Всего, согласно плану компании, в 2009 году объем производства должен снизиться с шести миллионов до четырех миллионов шин³.

³ <http://koleso.topof.ru/news.php?pID=4281>

Как правило, подобные потери по своим масштабам значительно превышают потери от прямого ущерба, например, пожара или стихийного бедствия. Поэтому средний тариф на этот вид страхования примерно на 30% превышает тариф по имущественным программам с традиционными рисками огня, залива, стихийных бедствий и противоправных действий третьих лиц. Покрытие убытков от перерыва в производстве предоставляется в дополнение к договору страхования имущества и гарантирует возмещение неполученных доходов, которые предприятие получило бы при обычных условиях производства, а также необходимых и целесообразных расходов по выяснению обстоятельств страхового случая и уменьшению убытков. Страховая сумма устанавливается исходя из размера максимально возможных убытков от перерыва в застрахованной деятельности, которые страхователь понес бы в течение 12-ти месяцев при полном прекращении застрахованной деятельности. Кроме того, тариф может быть снижен в случае франшизы — суммы убытка, который клиент готов понести без страхового покрытия. В этом виде применяется не традиционная франшиза в денежном выражении — условная или безусловная, а так называемая временная. Она устанавливается по договоренности с клиентом и исчисляется в днях предполагаемого простоя, необходимого для восстановления производственного процесса. Чем больше франшиза — тем ниже тариф страхования.

Потеря прибыли — это та прибыль, которую страхователь получил бы, если бы не случилось перерыва в производстве, что включают:

1) прибыль, которую страхователь получил бы при обычных условиях производства:

- у производственных предприятий — за счет выпуска продукции;
- у предприятий сферы обслуживания — за счет оказания услуг;
- у торговых предприятий — от продажи товаров, если бы не наступил перерыв в производстве в результате возникновения материального ущерба.

2) текущие расходы по продолжению хозяйственной деятельности в период перерыва в производстве:

- плата за аренду помещений, оборудования или иного имущества, арендуемого страхователем для своей хозяйственной деятельности;
- налоги и сборы, подлежащие оплате вне зависимости от оборота и результатов хозяйственной деятельности, в частности, налог на имущество, земельный налог, регистрационные сборы, плата за лицензию и т.д.;

- проценты по кредитам или иным привлеченным средствам, если эти средства привлекались до наступления страхового случая для инвестиций в той области хозяйственной деятельности, которая была прервана вследствие наступления страхового случая;
- расходы на основную заработную плату штатных сотрудников страхователя и вознаграждений сотрудникам, привлекаемых по гражданско-правовым договорам;
- обязательные отчисления во внебюджетные фонды Российской Федерации (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд занятости и другие фонды) либо уплата налогов, возникающих у страхователя в связи с выплатой заработной платы;
- амортизационные отчисления по нормам, установленным для предприятий страхователя.

Кроме того, по договору страхования предприятий от перерывов в производстве предоставляется страховая защита от ущерба, возникшего из-за перерыва в производстве и/или потери прибыли, в результате гибели или повреждения застрахованного имущества, произошедших при следующих страховых событиях:

- пожар, удар молнии, взрыв газа, применяемого для бытовых нужд;
- падение на застрахованное имущество летающих объектов или их обломков;
- стихийные бедствия;
- взрыв паровых котлов, газохранилищ, газопроводов, машин, аппаратов и других аналогичных устройств;
- повреждение застрахованного имущества водой из водопроводных, канализационных, отопительных систем и систем пожаротушения;
- кража со взломом и грабеж (разбойном нападении);
- проведение погрузочно-разгрузочных работ;
- злоумышленных действий третьих лиц;
- риски, связанные с эксплуатацией электротехнического оборудования;
- наезд транспортного средства на застрахованное имущество и др.

Например, риск «Пожар» — это воздействие на застрахованное имущество огня, способного самостоятельно распространяться вне мест, специально предназначенных для его разведения и поддержания и его последствий, а именно продуктов горения и мер пожароту-

шения, применяемых с целью предотвращения дальнейшего распространения огня; риск «Залив» — внезапное и непредвиденное размокающее (разъедающее) воздействие воды и/или других жидкостей на застрахованное имущество; риск «Повреждение» — повреждение (уничтожение) застрахованного имущества в результате внезапного механического воздействия на застрахованное имущество непредвиденных физических сил. В условиях кризиса следует ожидать возрастание такого известного риска, как «Противоправные действия третьих лиц» (ПДТЛ) — утрата (уничтожение, повреждение) застрахованного имущества в результате хулиганства; хищения с проникновением в помещение, хранилище, которое совершено с преодолением или разрушением запорных устройств, с преодолением сопротивления людей (кражи, грабежа, разбоя)⁴.

Таблица 1

Стоимость страховой защиты

Вид имущества	Здания, сооружения		Оборудование		Прозв. и хоз. инвентарь		Электронное оборудование		Материалы, продукция, товар	
	Г.Т.С., %	Г.Т.С., %	Г.Т.С., %	Г.Т.С., %	Г.Т.С., %	Г.Т.С., %	Г.Т.С., %	Г.Т.С., %	Г.Т.С., %	Г.Т.С., %
	min.	max.	min.	max.	min.	max.	min.	max.	min.	max.
Риски:										
Пожар (полный пакет)	0,15	0,35	0,15	0,30	0,15	0,30	0,20	0,35	0,15	0,40
Залив (полный пакет)	0,07	0,15	0,10	0,20	0,10	0,20	0,15	0,20	0,15	0,25
Повреждения (полный пакет)	0,05	0,10	0,07	0,10	0,07	0,15	0,10	0,15	0,10	0,20
ПДТЛ (полный пакет)	0,07	0,10	0,10	0,50	0,15	0,20	0,20	0,30	0,15	0,50
Полный пакет	0,34	0,70	0,42	1,10	0,47	0,85	0,65	1,00	0,55	1,35

Иными словами, заплатив сумму в пределах 1% от стоимости имущества, можно получить страховую защиту в страховой компании. Это не то, что «не дорого», это очень выгодно, особенно если учесть, что страховые платежи в полном объеме можно относить на себестоимость продукции и услуг. Кроме того, компании дают и дополнительные плюсы: страхование можно оплатить в рассрочку (до 3-х месяцев), при этом сумма платежа не увеличивается, а страховая защита начинается уже со следующего дня после оплаты 1-го взноса.

⁴ <http://www.samara-asko.ru/corporate/>

Посчитаем на примере: Торговая фирма «Успех» владеет офисом S = 200 кв.м, магазином S = 50 кв.м (кирпичные здания, с охранной сигнализацией и первичными средствами пожаротушения — т.е. самая обычная фирма); имеет торговое оборудование на сумму 500000 руб.; компьютеры на сумму 200000 руб.; товары в обороте на сумму 1000000 руб.; мебель и прочее имущество на сумму 300000 рублей. Стоимость недвижимости оценим в 5000000 рублей (см. табл. 2).

Таблица 2

Расчет стоимости недвижимости

Имущество	Стоимость имущества	Тариф	Стоимость страхования
Недвижимость	5 000 000,00	0,35%	17 500,00
Торговое оборудование	500 000,00	0,42%	2 100,00
Компьютеры	200 000,00	0,80%	1 600,00
Мебель	300 000,00	0,70%	2 100,00
Товар	1 000 000,00	0,45%	4 500,00
Всего	7 000 000,00		27 800,00

При уплате в рассрочку 1 взнос (50%) составит 27800/2=13900руб. за полис с объемом защиты в 7 миллионов рублей.

Выводы: заплатив сумму 13900 рублей (меньше стоимости 1 компьютера!), страхователь сразу приобретает спокойствие и уверенность на целый год. Эта сумма не сопоставима с возможными убытками.

Страхованием покрываются убытки от перерыва в производстве в течение 6, 9 и 12 месяцев по выбору страхователя. Страховая сумма по страхованию убытков от перерыва в производстве устанавливается по соглашению сторон и не может превышать суммы текущих расходов страхователя по осуществлению хозяйственной деятельности и прибыли, которые страхователь получил бы за время простоя при обычных условиях производства. Максимальный период возмещения равен 12 месяцам от даты наступления материального убытка, повлекшего за собой перерыв в производстве.

Такой вид страхования существенно отличается от классических видов страхования. Он практически невозможен без страхования имущества предприятия, а также машин и механизмов от поломок. На

практике попытки отделить риск убытков из-за перерыва в производстве от рисков потери имущества между двумя страховыми компаниями неосуществимы. В этом случае страховая компания, принимающая на страхование риск перерыва в производстве, по законам конфиденциальности, будет автоматически лишена детальной информации о том производстве, которое застраховано по полису другого страховщика. Это изначально делает вполне приемлемый для страхования риск нестраховым риском, т.е. не подлежащим страхованию.

С точки зрения андеррайтинга невозможно провести оценку этого риска и дать котировку для покрытия убытков от перерыва в производстве без общей оценки риска на предприятии, условий эксплуатации и содержания основных фондов. Более того, ознакомление с рисками должно учитывать еще такие параметры, как возраст предприятия и число его работников. И здесь как нигде важна открытость предприятия и наличие у него прозрачной отчетности. Если это крупное предприятие, то необходимо делать сюрвейерский отчет. Но в России нет единой схемы, по которой можно рассчитать возмещение. А страхователь зачастую не может точно представить страховщику суммы, на которые он хочет застраховаться. Исходя из данных его бухгалтерии, ему бывает сложно их обосновать.

Основная сложность андеррайтинга в том, что необходимо не только учитывать вероятность возникновения страхового события, но и просчитывать время, требуемое на ликвидацию этого события, ведь сумма возмещения финансовых издержек напрямую зависит от длительности простоя. Теоретически при андеррайтерском расчете страховщик исходит из данных балансовой отчетности страхователя, где указаны цифры по текущим расходам. Однако далеко не все они соответствуют реальному положению вещей. И тут возникает главная на сегодняшний день причина, сдерживающая развитие этого вида страхования. Известно, что в ряде компаний ведется двойная бухгалтерия, поэтому ясно, что такого рода предприятия автоматически оказываются за пределами интересов страховщиков. Из-за того, что объемы страхования по этому виду в России незначительны, страховым компаниям невыгодно держать в штате андеррайтеров, обладающих специальными знаниями.

Стоимость страхования зависит от вида бизнеса и производственной мощности предприятия. В договоре страхования стороны согласовывают количество рабочих дней, возможного перерыва в производстве при наступлении определенных событий и определяют суммарную

страховую сумму. Но страховая сумма не должна превышать страховой стоимости, состоящей из текущих расходов страхователя по продолжению его хозяйственной деятельности в период перерыва, исчисляемых в соответствии с документами бухгалтерской отчетности за предыдущий период (1 год, 1 квартал); недополученной прибыли, исчисленной из расчета среднемесячной прибыли, полученной страхователем от своей хозяйственной деятельности за предыдущий отчетный период (1 год, 1 квартал). А так же возможных дополнительных затрат, связанных с сокращением убытков от простоя.

Страховой тариф зависит от перечня рисков, вида производства, месторасположения, соблюдения условий эксплуатации, безопасности. Поскольку по этому виду страхования тарифы по каждому полису рассчитываются индивидуально — средних тарифов нет, так же, как и страховых сумм. Однако совершенно точно можно сказать, что базовые тарифы, в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия и категории опасностей, составляют 0,08% — 2,7% от страховой суммы. Дополнительные целесообразные расходы, связанные с перерывом в деятельности страхователя (например, арендная плата, которую страхователь должен оплатить по договору аренды офисных помещений, аналогичных застрахованному по площади и условиям; расходы по переезду), указываются в договоре, и при расчете тарифа по ним также применяются поправочные коэффициенты. Андеррайтинг, проводимый страховщиком, учитывает, к какой отрасли относится предприятие, все особенности предприятия, срок работы в данном виде производства, наличие предписаний контролируемых органов категории опасностей, от которых страхуется предприятие, и многое другое.

В. П. Суйц,
д.э.н., профессор, МГУ им. М. В. Ломоносова

Е. Е. Гордеева,
директор по экономике и финансам ОАО «Тяжмашгидро»

Совершенствование управленческого учета затрат по видам деятельности

Ключевые слова: Учет затрат по видам деятельности, международный консорциум передовых методов производства, управление затратами по видам деятельности, управление по видам деятельности, система управления затратами.

Аннотация. Статья посвящена вопросам совершенствования учета затрат на производство по видам деятельности на основе рассмотрения формирования не только затрат на продукты и процессы их создания, но и на саму деятельность центров ответственности и менеджеров.

Это требует ведения учета специфической информации для оценки деятельности центров ответственности и менеджеров.

Учет затрат по видам деятельности был сформулирован и получил распространение в конце 80-х годов прошлого века как один из результатов реализации проекта Международного консорциума передовых методов производства (Consortium for Advanced Manufacturing International – SAM-I). SAM-I – это ассоциация крупных компаний, которая занимается совершенствованием и развитием новых промышленных технологий. В SAM-I входят крупные мировые компании, такие, например, как Boeing, General Electric, Kodak, Motorola. Кроме того, сюда входят и некоторые правительственные учреждения США и большинство ведущих мировых аудиторских и консалтинговых компаний.

В числе прочих, в консорциуме SAM-I создана команда по усовершенствованию методики учета затрат. В эту команду были включены ведущие исследователи методов учета затрат в мире. Международный институт управленческого учета (ИМА) также активно участвовал в реализации этого проекта.

Методы учета затрат, получившие название *учета затрат по видам деятельности*, в конце 1980-х годов не были ни абсолютно новыми, ни революционными. Метод учета затрат по видам деятельности включает общеизвестные логические учетные процедуры, разработанные для нужд конкретных компаний разными специалистами, которые работали независимо друг от друга, предлагая учетные процедуры применительно к своей конкретной компании.

Учет затрат по видам деятельности основан не на сложных умозаключениях, а на здравом смысле и направлен на точную оценку затрат по каждому объекту затрат. Не может существовать единой и универсальной методики проведения ABC. Каждая компания принявшая решение о внедрении этого метода, проводит оценку затрат с учетом организационных, технологических и других особенностей своей деятельности.

Не может существовать и стандартных определений для информации для учета по видам деятельности. На схеме 1 рассматриваются три уровня информации по видам деятельности относительно воздействия на организацию¹.

В узком смысле, калькулирование затрат по видам деятельности (Activity-Based Costing – ABC) может рассматриваться как метод используемый для точного перераспределения затрат по объектам затрат, итоговым результатам, продуктам, услугам, покупателям. Его изначальная цель это определение точных затрат и прибыли объекта калькулирования.

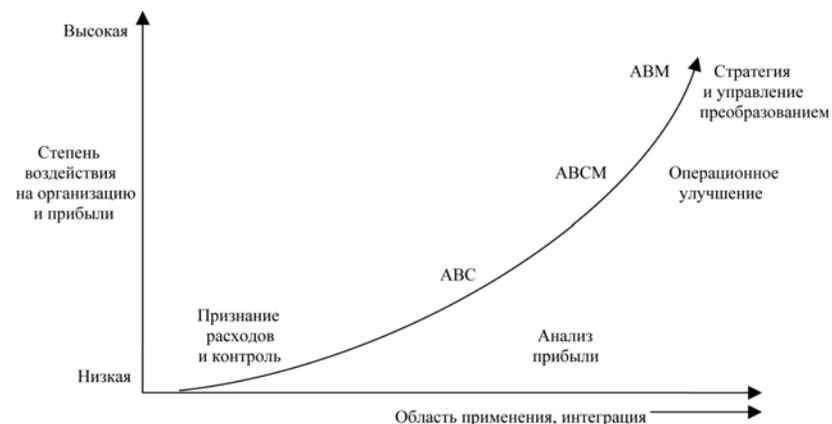


Схема 1. Соотношение ABC/ABM информации

¹ Activity-Based Cost Management. Making it Work. Cary Cokius, 1996.

Управление затратами по видам деятельности (Activity-based cost management — ABCM) использует ABC-информацию о затратах не только для того, чтобы определить какой продукт или услугу продавать, но и дополнительно выяснить как изменить виды деятельности и бизнес-процессы в целях повышения их производительности и снижения затрат.

Управление по видам деятельности (Activity-based management — ABM) связывает ABC и ABCM с такими понятиями, не относящимися к затратам, как «продолжительность цикла», «качество», «быстрота», «гибкость» и «обслуживание покупателя». Поэтому, ABM выходит за рамки информации о затратах. ABCM и ABM в чем-то немного совпадают. ABM наиболее популярный термин, часто используемый в отношении получения ABC -данных для более широких управленческих взглядов.

В 1990 году Питер Терни и Норм Раффиш создали диаграмму, представляющую структуру управления затратами по видам деятельности. Программа по Системам Управления Затратами (Cost Management System — CMS), организованная в рамках SAM-I, организовала обсуждение ведущих специалистов промышленности, консультантов и правительственных учреждений для коллективного со-вершенствования систем управления затратами. Эта диаграмма представлена на схеме 2 и общеизвестна как SAM-I крест.

SAM-I крест характеризует, что виды деятельности, находящиеся на пересечении вертикальной и горизонтальной составляющих креста, важны как для отражения затрат по бизнес-процессам, так и затрат по объектам учета. Объекты учета — это люди или предметы, которые потребляют затраты разных видов деятельности. Примером конечного объекта учета затрат может быть составная часть (деталь, узел, комплектующее изделие) или готовый продукт. Это может быть и конкретный клиент. Вертикальное направление отнесение затрат (ABC) объясняет «сколько продукт стоит», его называют видом деятельности на объект затрат, горизонтальный (ABM) вид на процесс объясняет «почему продукт имеет стоимость» и что вызывает затраты.

Вертикальная составляющая (ABC), вид на продукт, очень эффективна для выявления разнообразия различных продуктов или различных клиентов и отнесения затрат на них, сначала при помощи учета и оценки ресурсов через потребляющие их виды деятельности (операции), и затем — в форме конечных объектов затрат. Горизонтальная составляющая (ABM), характеризующая процесс, показывает последовательность видов деятельности бизнес-процесса с точки зрения

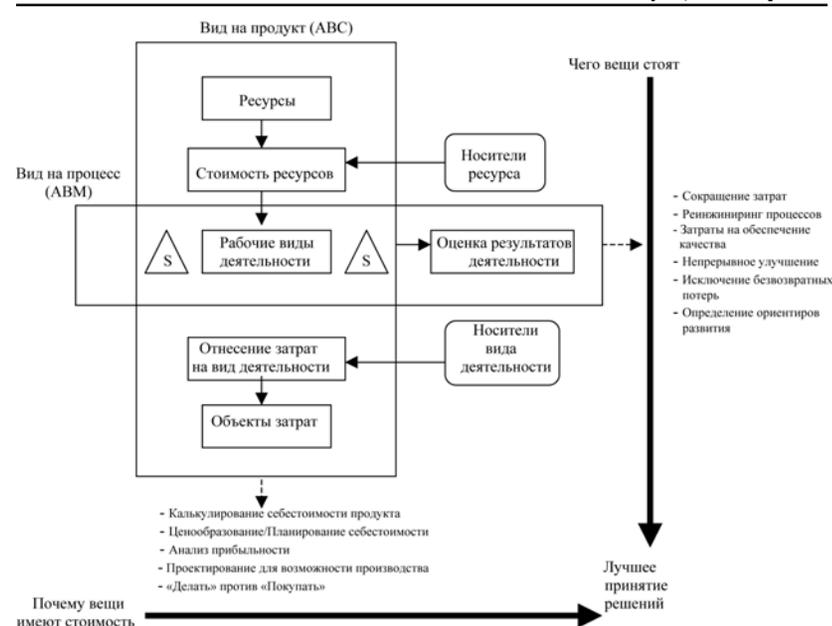


Схема 2. Формирование затрат по двум составляющим: по продуктам и по процессам²

формирования затрат. Поскольку процесс определяется как последовательность или сеть двух или более видов деятельности, имеющих общую цель, затраты по процессу суммируются независимо от детализации вида деятельности. Кроме того, вид на процесс (ABM) может также предоставить нефинансовую, операционную информацию о видах деятельности и операциях, таких как входящие ресурсы, выходящий поток, существующие ограничения. Вид на процесс часто называют стоимостной цепочкой поставщика, поскольку каждый последующий элемент цепочки является потребителем ресурсов предшествующего элемента и затраты цепочки интерпретируются с использованием стоимостного анализа процесса (Process value analysis — PVA).

В ABC/ABM-системе общая стоимость ресурсов, естественно, будет всегда совпадать с общими затратами по процессу и общими затратами по объектам затрат. Это закрытая система затрат в двух измерениях, где центром является рабочие виды деятельности и опера-

² Activity-Based Cost Management. Making it Work. Cary Cokius, 1996.

ции. В традиционной системе затрат акцентируется внимание на вопрос на какой счет Главной Книги отнести расходы. В основе ABC-метода лежат виды деятельности, операции. Это делает метод ABC социально-техническим инструментом, а не только инструментом для управленческой отчетности.

С нашей точки зрения, необходимо выделить еще одну составляющую – перпендикулярную горизонтальной и вертикальной – деятельность, действия центров ответственности – как управляющих, так и исполнителей. Это составляющая связана с процессным управлением по отклонениям и имеет конечной целью, во-первых, устранение операционных и текущих отклонений, и во-вторых, оценку действий и деятельности работников, центров ответственности в процессе создания продукта, реализации бизнес-процесса.

Рассмотрение затрат укрупнено лишь как затраты на продукты и процессы не в полной мере позволяет управлять этими затратами. Кроме того, управление может осуществляться лишь людьми, а не продуктами и процессами их создания.

Возникла парадоксальная ситуация: виды деятельности контролируются и учитываются, а сама деятельность – нет. Наряду с ABC и ABM нами предлагается ввести управленческий учет AP (Activity Personal) деятельности персонала – руководителей центров ответственности (схема 3; схема 4).

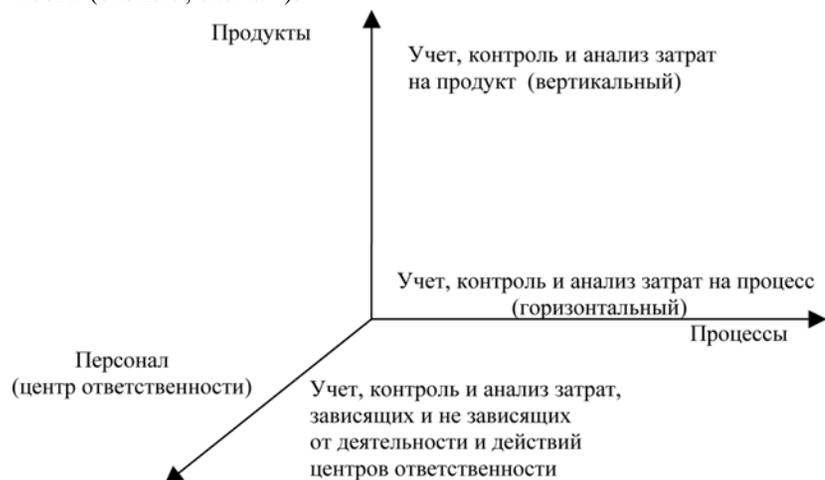


Схема 3. Комплексный взгляд на формирование затрат: продукты–процессы–персонал

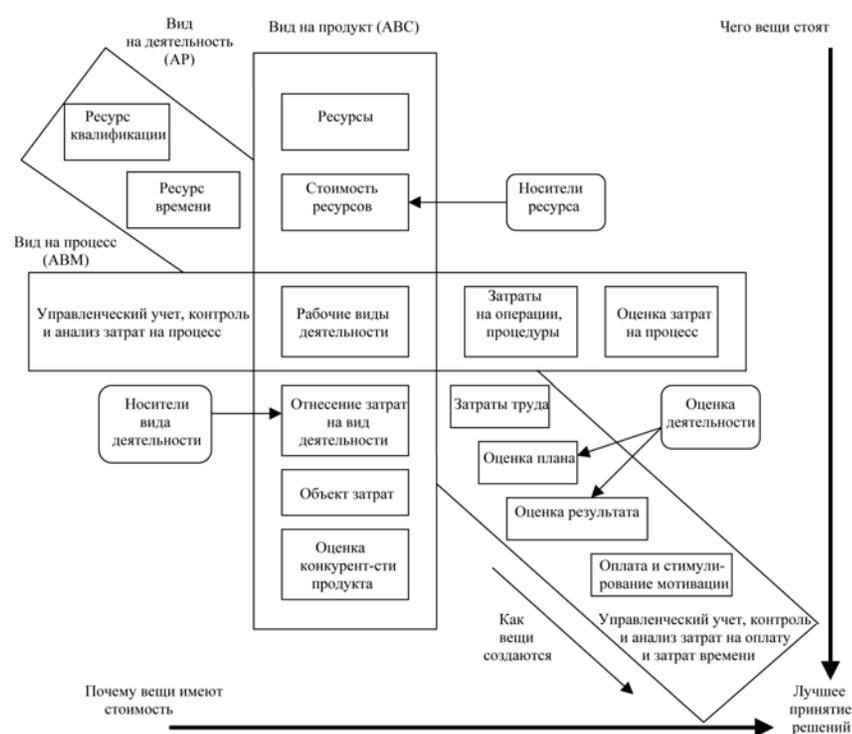


Схема 4. Предлагаемый комплексный взгляд на формирование затрат: продукты – процесса – персонал

Таким образом, нами предлагается трансформировать САМ-1 крест из двухмерного в трехмерный, введя перпендикулярную, двум остальным, составляющую – связанную с оценкой и стимулированием деятельности центров ответственности.

Отсюда следует вывод, что комплексный взгляд на формирование затрат содержит по нашему мнению три составляющие:

- 1) формирование, учет, контроль и анализ затрат на продукт;
- 2) формирование, учет, контроль и анализ затрат на процесс;
- 3) формирование, учет, контроль и анализ затрат для оценки действий и деятельности центров ответственности.

Для оценки деятельности персонала и центров ответственности совершенно недостаточно той плановой и фактической информации, которая в настоящее время используется для оценки деятельности центров ответственности.

В частности, в специальной литературе отмечается, что для оценки выполнения плановых показателей необходимо вводить понятие гибкий бюджет, то есть бюджет, пересчитанный на фактический выпуск. Эта достаточно простая и формальная процедура абсолютно не учитывает факторы как связанные, так и не связанные с деятельностью центров ответственности.

Рассмотрим проблему оценки деятельности, действий руководства и сотрудников центра ответственности в достижении результата, выраженного в тех или иных показателях.

Оценка всегда предполагает сравнение достигнутого результата с чем-то, с какими-то координатами: целей, задач, возможностей, этапом и т.п. Чаще всего таким критерием выступает плановые задания, рассчитанные исходя из стратегических целей компании.

С нашей точки зрения, процесс формирования информации для такой оценки специфичен для каждого показателя, но в общем виде его можно сформулировать следующим образом:

$$U_n = \frac{H_n * V_f + D}{P_n - H_{nr} - V_{ni}}$$

где U_n – уровень выполнения плана по конкретному показателю (включая затраты на выпуск продукции);

H_n – плановая норма расхода ресурсов на выпуск продукции;

V_f – фактический выпуск продукции (единиц);

D – дополнительная нормируемая деятельность, не предусмотренная планом (дополнительная производительная работа);

P_n – плановое задание по показателю;

H_{nr} – затраты ресурсов на выполнение нормируемых непроизводительных работ;

V_{ni} – потери ресурсов по независящим причинам.

Таким образом, для оценки деятельности центра ответственности по тому или иному показателю необходимо вести учет и корректировать как показатель результата, так и показатель плана, применяемый для оценки.

В настоящее время в литературе по управленческому учету широко говорится о необходимости корректировки плана для оценки его выполнения. Но речь при этом идет только о гибком бюджете и, соответственно, о пересчете плановых затрат с учетом фактического объема выпуска, с учетом характера поведения затрат в зависимости от изменения объема.

Это, по меньшей мере, странно: почему учитывается только «поведение» затрат, но не поведение людей в процессе производства?

Предлагаемый подход позволяет учитывать не только поведение затрат – гибкий бюджет, но и поведение людей, выполняющих дополнительную производительную работу, дополнительную непроизводительную работу, работу, вызванную не зависящими от них причинами и не рассчитанную на выполнение в плановом задании. При необходимости корректировать плановое задание для оценки деятельности центра ответственности и его стимулирования можно и по другим обоснованным, поддающимся учету причинам.

М. А. Трубникова

Некоторые аспекты организации системы внутреннего контроля в финансовом учете

Аннотация. В статье освещены основные принципы оценки рисков и внутреннего контроля в финансовом учете, приведены рекомендации относительно раскрытия информации о внутренних контролях в финансовой отчетности. В работе раскрыты актуальные аспекты проектирования и оценки системы внутреннего контроля современного российского предприятия. Автором проведен анализ выдержек из зарубежного законодательства, регулирующего внутренние контроли в финансовом учете. Основные рекомендации относительно организации системы внутреннего контроля в финансовом учете сформулированы на основании положений Комиссии по ценным бумагам США.

Ключевые слова: внутренний контроль, достаточная уверенность, значительные расхождения, материальность, система внутреннего контроля, существенные недостатки, финансовые риски, финансовая отчетность.

Диверсификация видов деятельности в крупных организационных структурах (холдинги, ассоциации, консорциумы, финансово-промышленные группы) требует усиления контроля над денежными потоками и системой управления, постоянную оценку и анализ финансового состояния каждой бизнес-единицы. Эти цели могут быть успешно выполнены при хорошо организованной действующей системе внутреннего контроля, позволяющей реализовать единую учетную политику, соблюсти единую методологию учета, осуществлять своевременное перераспределение ресурсов.

Такой подход к контролю помогает руководству объединений, принимающих обычно юридическую форму акционерных обществ, более эффективно вести свою деятельность. Современные требования к организации системы внутреннего контроля выражаются в необходимости: обеспечения тесной взаимосвязанности системы внутреннего контроля, анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности; своевременной реакции на изменения внешней среды

и непрерывного отслеживания изменений, происходящих во внешней и внутренней средах предприятия; выбора наиболее эффективных управленческих решений по устранению выявленных негативных отклонений. Анализ действующей в настоящее время системы внутреннего контроля в ряде акционерных обществ показал, что она нуждается в существенном совершенствовании.

В современном мире требования к организации системы внутреннего контроля, а также к форме раскрытия информации о внутренних контролях в финансовом учете декларируются государственными структурами, Советами и некоммерческими организациями. Наиболее детальные рекомендации относительно организации, оценки раскрытия информации о системе внутреннего контроля дает Комиссия по ценным бумагам США.

Недостаток соответствующих публикаций в России приводит к низкой управленческой эффективности и существенным нарушениям в финансовом учете коммерческих предприятий. В данной статье мы рассмотрим основные рекомендации относительно оптимизации и оценки системы внутреннего контроля, актуальных для российской действительности, а также изучим требования к раскрытию информации о внутренних контролях в финансовом учете для компаний, котирующихся на фондовом рынке США.

Ежегодный отчет компании, предоставляемый Комиссии по ценным бумагам (SEC) должен содержать отчет выражающий мнение руководства относительно системы внутреннего контроля в финансовом учете.

Данный отчет должен включать:

- Заявление, в котором руководство подтверждает свою ответственность относительно создания и поддержания соответствующей системы внутреннего контроля в финансовом учете.
- Утверждение, в котором раскрывается концепция, использованная руководством, при оценке эффективности системы внутреннего контроля компании.
- Результаты оценки эффективности системы внутреннего контроля на конец года и мнение руководства относительно эффективности внутренних контролей. Любые существенные недостатки должны быть отмечены руководством. Следует иметь в виду, что руководство не может оценить контроль, как эффективный, если были отмечены соответствующие недостатки.
- Информация об аудиторском заключении относительно эффективности системы внутреннего контроля в финансовом

учете. Копия аудиторского заключения должна быть также включена в ежегодный отчет компании, предоставляемый SEC, а также этот отчет должен быть составлен в соответствии со стандартами, установленными Советом по надзору за учетом в публичных компаниях (PCAOB) ¹.

Рекомендации Комиссии также предполагают раскрытие любых изменений, произошедших в последней отчетной четверти (4й квартал в случае годовой отчетности), которые в значительной степени повлияли на систему внутреннего контроля.

Под термином «внутренние контроли в финансовом учете» (ВКФУ) подразумевается процесс, разработанный исполнительным руководством и финансовыми структурами компании (или под его наблюдением), принятый внутри компании советом директоров и персоналом, с целью обеспечения *достаточной уверенности* относительно надежности финансовой отчетности и подготовки финансовой отчетности в соответствии с принятыми стандартами финансового учета ². Такой процесс включает в себя процедуры и правила, которые:

- Регулируют точность и аккуратность ведения учетных записей, а также достоверное отражение операций и движения активов компании в финансовом учете.
- Обеспечивают достаточную уверенность в том, что учет финансовых операций и финансовая отчетность соответствуют требованиям и стандартами финансового учета.
- Обеспечивают достаточную уверенность в том, что любое существенное несанкционированное приобретение, использование или выбытие активов будет своевременно обнаружено и предотвращено.
- Руководство в своей оценке эффективности внутренних контролей должно полагаться на соответствующую, одобренную концепцию. Данная концепция должна быть (1) уместной и беспристрастной, (2) должна предусматривать относительно регулярную количественную и качественную проверку, (3) должна быть достаточно полной, включать все факторы, влияющие на оценку эффективности внутренних контролей. Не смотря на то, что правила не регулируют использование кон-

цепции, Комиссия отмечает, что концепция разработанная Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредуэя (the COSO Framework) отвечает требованиям SEC.

Не смотря на то, что место отчета руководства относительно системы внутреннего контроля в годовом отчете не определено. Комиссия по ценным бумагам предполагает, что он должен быть размещен следом за аудиторским заключением

- Если отчет руководства относительно системы внутреннего контроля не выявил существенных недостатков системы, однако таковые были отмечены в аудиторском заключении (или наоборот), то данные расхождения не являются «несоответствием», которое должно быть раскрыто в ежегодной отчетности согласно Пункту 304 Положения S-K или S-B ³
- Наконец года необходимо определить, является ли подотчетная компания акционерным обществом с ускоренными сроками подачи отчетности (или «крупным» акционерным обществом с ускоренными сроками подачи отчетности) на основании рыночной цены курса ее обыкновенных акций на конец дня последнего отчетного квартала.

Согласно правилам новое акционерное общество не обязано соответствовать требованиям предполагающим размещение отчета руководства относительно системы внутреннего контроля и аудиторского заключения в годовом отчете, предоставляемом Комиссии по ценным бумагам (SEC) до тех пор, пока (1) от него не затребуют отчет предыдущего года или (2) компания сама предоставит отчет предыдущего года. Также, согласно обновленным правилам, новое акционерное общество не обязано предоставлять оценку изменений системы внутреннего контроля и соответствовать требованиям о поддержании системы внутреннего контроля до выхода первого периодического отчета перед первым ежегодным отчетом, предоставляемом SEC, который должен содержать отчет руководства относительно системы внутреннего контроля.

Следует отметить, что новые акционерные общества, согласно вышеупомянутому правилу, должны упомянуть в своем первом ежегодном отчете, что он не содержит ни отчета руководства относительно системы внутреннего контроля, ни аудиторского заключения

¹ SEC Compliance 1934 Act: Rules 13a-15 and 15d-15; Regulation S-K: Item 308, and Author's Interpretive Comments.

² SEC Interpretive Guidance on Evaluating Effectiveness of Internal Control over Financial Reporting, RELEASE NOS. 33-8809; 34-55928; FR-76; File No. S7-24-06. 2007.

³ SEC Compliance 1934 Act: Rules 13a-15 and 15d-15; Regulation S-K: Item 308, and Author's Interpretive Comments.

Ниже приведена таблица, резюмирующая сроки, в которые различные категории компаний должны прийти в соответствие Секции 404(a) и (b) акта Sarbanes-Oxley 2002 ⁴:

Статус компании	Отчет руководства относительно системы внутреннего контроля	Аудиторское заключение
Эмитенты США		
• АО с нормальными сроками подачи отчетности	Годовые отчеты на 15-е декабря 2007 или позднее	Годовые отчеты на 15-е декабря 2009 или позднее
• крупное АО с ускоренными сроками подачи отчетности	Годовые отчеты на 15-е ноября 2004 или позднее	Годовые отчеты на 15-е ноября 2004 или позднее
• АО с ускоренными сроками подачи отчетности	Годовые отчеты на 15-е ноября 2004 или позднее	Годовые отчеты на 15-е ноября 2004 или позднее
• новое АО	Годовые отчеты на 15-е декабря 2007 или позднее	Годовые отчеты на 15-е декабря 2009 или позднее
Эмитенты других стран		
• АО с нормальными сроками подачи отчетности	Годовые отчеты на 15-е декабря 2007 или позднее	Годовые отчеты на 15-е декабря 2009 или позднее
• крупное АО с ускоренными сроками подачи отчетности	Годовые отчеты на 15-е июля 2006 или позднее	Годовые отчеты на 15-е июля 2006 или позднее
• АО с ускоренными сроками подачи отчетности	Годовые отчеты на 15-е июля 2006 или позднее	Годовые отчеты на 15-е июля 2007 или позднее
• новое АО	Второй годовой отчет	Второй годовой отчет

Оценка системы внутреннего контроля. Основные термины

Термины «существенные недостатки» и «значительные расхождения» регулярно используются в оценке системы внутреннего контроля. Под данными терминами следует понимать следующее:

- Под существенными недостатками (material weakness ⁵) понимается наличие слабых мест в системы внутреннего контроля, которые могут привести к тому, что существенные искажения финансовой отчетности компании не будут своевременно предотвращены или обнаружены. Значительные расхождения (significant deficiency ⁶) также представляют собой слабости системы внутреннего контроля, менее значимые, чем «существенные недостатки», однако достойные внимания пользователей финансовой отчетности.

Комиссия по ценным бумагам выпустила руководство относительно применения Пункта 308 Правила S-K на практике. Ниже приводятся выдержки из этого руководства, актуальные для российских компаний:

- Оценка внутренних контролей должна производиться на основании подхода «сверху вниз» (или риск-ориентированном), согласно которому большее внимание уделяется контролям, относящимся тем процессам и группам операций, которые в наибольшей степени влияют на финансовую отчетность. (1) необходимо определить счета с наиболее высокой вероятностью наличия существенной ошибки, (2) необходимо определить контроли, относящиеся к этим счетам, (3) разработать соответствующие процедуры для документации и тестирования этих контролей.
- В зарубежных (не американских) компаниях, которые готовят отчетность в местных стандартах (или МСФО) и затем согласовывают его с US GAAP, руководство должно производить оценку системы внутреннего контроля на основании местных стандартов учета. Тем не менее, в оценке руководство должно учитывать контроли, относящиеся согласованию отчетности со стандартами US GAAP.
- Поскольку местные стандарты отчетности, как правило, не предписывают четких требований относительно промежуточной отчетности, а также таковые требования отсутствуют в акте 1934 для зарубежных компаний, часть о промежуточной отчетности можно опустить для российских акционерных обществ.

⁵ Internal Control – Integrated Framework. (Внутренний контроль. Интегрированная модель), COSO, 1992. www.coso.org

⁶ Там же.

⁴ Sarbanes-Oxley Act 2002, <http://www.sarbanes-oxley.com/>

- Комиссия предписывает, что отчет руководства о системе внутреннего контроля зарубежного акционерного общества должен включать в себя все дочерние компании (даже при условии, что данные филиалы были правильно консолидированы по пропорциональному принципу). Однако если компания не имеет прав или полномочий, чтобы оценить систему внутренних контролей консолидированного филиала (или не имеет необходимого доступа), то руководство должно оценить его контроли на основании данных, имеющих отношение к этому филиалу (как то контроли в учете инвестиций в это предприятие и в учете веса данной компании в консолидированной отчетности).

Комиссия по ценным бумагам выпустила официальное руководство по интерпретации процесса оценки системы внутреннего контроля менеджментом компании⁷. Далее мы обсудим основные положения данного руководства, которые базируются на двух общих принципах:

- Руководство должно оценить выстроена ли система внутреннего контроля таким образом, чтобы в полной мере и своевременно предотвратить риск возможного искажения финансовой отчетности.
- Оценка функционирования контролей, проводимая руководством, должна основываться на анализе рисков, тем самым руководство сможет определить количество и специфику процедур по оценке контролей необходимых в более или менее рискованных разделах отчетности.

Комиссия придерживается той точки зрения, что при оценке внутренних контролей руководство компании должно основываться на своем опыте и суждениях, которые (1) отвечают нуждам компании и (2) могут послужить основой для разработки методики ежегодной оценки системы внутреннего контроля в конкретной компании. Такой подход дает компании возможность импровизации при разработке своей методики оценки системы внутреннего контроля, нежели использование шаблонного вопросника.

Процесс оценки — Определение Рисков и Контролей в финансовой отчетности

- Первый шаг в оценке — определить риски, которые могут привести к существенному искажению финансовой отчетности. В

- первую очередь, при определении рисков, следует рассмотреть специфику бизнеса компании, особенности производства и операций, и стандарты US GAAP в наибольшей степени применимые для данной компании; определить, какие методы и процедуры, использующиеся в оценке, будут зависеть от особенностей компании, таких как (1) размер; (2) оргструктура; (3) основные процессы и порядок подготовки отчетности; (4) контрольная среда. Также при оценке рисков следует учитывать насколько вероятны прецеденты мошенничества в компании, и насколько существенными могут быть его последствия.
- На следующем этапе необходимо определить имеются ли контроли, способные покрыть обнаруженные риски, и функционируют ли они эффективно.
- При определении контролей на уровне предприятия следуют выделить контроли, которые (1) непосредственно функционируют в процессах, операциях с целью предотвратить возможные искажения в финансовой отчетности и контроли, которые (2) созданы для обнаружения сбоев в контролях низшего уровня (то есть непосредственно не привязаны к конкретному финансовому риску).
- Не смотря на то, что адекватное функционирование всех автоматических или IT-зависимых контролей зачастую зависит от эффективности основных IT-контролей, только лишь основные IT-контроли, покрывающие риски финансовой отчетности, должны быть проанализированы при оценке ВКФУ.

Процесс оценки — Оценка Операционной эффективности ВКФУ

- При оценке эффективности функционирования ВКФУ, контроль будет считаться эффективным, если он стабильно работает в соответствии с предписаниями по его исполнению и персонал, ответственный за его исполнение, обладает соответствующими полномочиями и компетенциями. Если данные требования выполняются, оценку операционной эффективности стоит сфокусировать на контролях, относящихся к высоким рискам.
- При разработке процедур оценки контролей, функционирующих в компании, следует учитывать риск (1) связанный с отдельными элементами финансовой отчетности и (2) риск, связанный с соответствующими контролями (включая контроли на уровне предприятия); в совокупности эти два вида

⁷ SEC Release No. 33-8810. June 20, 2007.

риска называются рисками системы внутреннего контроля в финансовом учете (ВКФУ).

- К тому моменту, как контроли определены, необходимо проанализировать достаточно ли информации и количественных и качественных показателей, на основании которых можно было бы оценить операционную эффективность контролей. Для выбора данных показателей следует опираться на тип контрольных процедур, функционирующих в компании, периодичность с которой выполняется контроль, также следует принять во внимание, насколько объективен персонал, проводящий оценку; и рассмотреть возможность дополнительных процедур по оценке, путем непосредственного тестирования основных контролей.
- Каждый элемент финансовой отчетности руководство должно оценить с точки зрения материальности и подверженности данного баланса или транзакции риску, который может привести к существенному искажению отчетности.
- Соответственно по мере возрастания материальности элементов финансовой отчетности, возрастает и соответствующий риск. Элемент финансовой отчетности будет иметь больший риск, если (1) если имеет место экспертная оценка при определении суммы транзакции, (2) если данный элемент отчетности в высокой степени может быть подвержен финансовым махинациям, (3) если для данного элемента применяются сложные процедуры учета, (4) если объем и характер финансовых процедур существенно менялся, (5) или же имеет место технологические или экономические изменения.
- При оценке риска необходимо принять во внимание вероятность сбоя эффективного функционирования контроля, которая, в свою очередь, зависит от следующих факторов: (1) автоматизированный ли это контроль или нет, (2) сложность этого контроля, (3) возможность «обхода» этого контроля, (4) имеет ли место человеческий фактор при принятии решения, (5) профессионализм сотрудников, отвечающих за реализацию контроля, и изменения в штате, (6) степень материальности ошибки, которую этот контроль предотвращает/обнаруживает, (7) зависит ли эффективность контроля от эффективности функционирования других контролей.
- Высокий риск должен быть присвоен тем элементам финансовой отчетности, которые имеют большое число транзакций с

- участием третьих лиц, подразумевают оценку при определении суммы транзакции или для которых не прописаны или недоработаны финансовые процедуры и политики. Соответственно, высокий риск должен быть присвоен такому контролю, который привязан к элементу финансовой отчетности с высоким риском, подразумевает человеческий фактор при принятии решений, или имеется возможность «обойти» контроль.
- Рассматривая одну группу контролей, необходимо оценивать каждый контроль индивидуально (не смотря на то, что контроли могут относиться к одному процессу, присваиваемый риск может различаться).
- После того, как контроли оценены, руководство должно предоставить результаты оценки, полученные при тестировании (для контролей с низким риском подтверждения оценки могут быть получены в ходе ежедневных процедур и проверок без применения дополнительного тестирования).
- Если в ходе оценки эффективности контролей обнаружен сбой в эффективности функционирования контроля, необходимо оценить значимость (материальность) данного сбоя.
- Разумеется, методы оценки контролей, процедуры тестирования и прочие проверки должны быть утверждены и задокументированы руководством.

Оценка сбоев функционирования контролей⁸

- Серьезность нарушения функционирования ВКФУ должно быть оценено с точки зрения его материальности. Существенные нарушения должны быть доведены до сведения Комитета по Аудиту и внешним аудиторам компании.
- Серьезность нарушения должна быть оценена исходя из следующих факторов:
 - Особенности элемента финансовой отчетности.
 - Подверженность соответствующего актива или обязательства потерям или риску мошенничества.
 - Субъективность суждений и человеческий фактор при занесении сумм в учет.
 - Связь данного контроля с другими контролями.
 - Вероятные последствия нарушений функционирования контроля.

⁸ SEC Compliance 1934 Act: Rules 13a-15 and 15d-15; Regulation S-K: Item 308, and Author's Interpretive Comments.

- Оценивая масштабы потенциального искажения отчетности следует учитывать: (1) величину баланса или количество транзакций, в которых может произойти ошибка в результате нарушения функционирования контроля, (2) количество операций, которые будут иметь место в последующих периодах.
- Существенность нарушения функционирования контроля зависит от следующих факторов:
 - Были ли замечены случаи мошенничества или сознательного искажения финансовой информации руководством компании.
 - Имели ли место поправки или перевыпуск уже выпущенной отчетности.
 - Существенные замечания в ходе аудиторской проверки относительно системы ВКФУ.

Раскрытие информации о ВКФУ руководством компании

- Мнение руководства компании относительно системы ВКФУ должно быть четко сформулировано, и если существенные сбои в функционировании ВКФУ были обнаружены, система внутренних контролей не может быть признана эффективной.
- При описании существенных сбоев в системе ВКФУ необходимо раскрыть (1) природу нарушения, (2) влияние сбоев на финансовую отчетность и состояние системы ВКФУ в целом, (3) и планы руководства по устранению существенных недостатков.
- Если было заявлено, что некоторые контроли не могут быть оценены, руководство должно выразить мнение, насколько эти контроли значимы для оценки системы ВКФУ в целом.

Литература

1. SEC Compliance 1934 Act: Rules 13a-15 and 15d-15; Regulation S-K: Item 308, and Author's Interpretive Comments.
2. SEC Interpretive Guidance on Evaluating Effectiveness of Internal Control over Financial Reporting.
3. Sarbanes-Oxley Act 2002, <http://www.sarbanes-oxley.com/>
4. Control Self-Assessment: A Practical Guide, By L Hubbard. The Institute of Internal Auditors.
5. Руководство по соблюдению требований Главы 404 Закона Сарбейнса-Оксли. 2005 год. // Компания «Делойт и Тунш СНГ».
6. Internal Control – Integrated Framework. (Внутренний контроль. Интегрированная модель), COSO, 1992. www.coso.org
7. Контрольные процедуры и методы предотвращения фактов мошенничества. 2005 год. // Компания «Делойт и Тунш СНГ».

А. А. Штина,
аспирант МГУ им. М.В. Ломоносова

Российская нефтяная отрасль сегодня и завтра: переход от наращивания добычи и экспорта нефти к приоритетному развитию ее переработки на отечественных нефтеперерабатывающих заводах

Ключевые слова: кризис, нефтедобыча, нефтепереработка, процессинг, эффективность, экспорт, техперевооружение, налогообложение, инвестиции, стимулирование.

Аннотация. В статье рассматриваются весьма актуальные, ключевые проблемы переориентации нефтяной отрасли России от практики преимущественного наращивания добычи нефтедобычи на приоритетное развитие нефтепереработки. По идее автора, такая мена приоритетов сопряжена с большим объемом организационно-экономических и технико-технологических мер, обеспечивающих конкурентоспособность нефтепродуктов и увеличение доходных поступлений от их продажи на отечественном и мировом рынках. В практическом воплощении этой идеи, по логике автора, должен системно обеспечиваться принцип экономии нефтяного сырья за счет осуществления его глубокой переработки.

В новейшей истории России, при всех сложностях и противоречиях переходного периода, экономика страны опирается на крупный, даже по мировым меркам, топливно-энергетический комплекс. В этом комплексе ведущие позиции занимает нефтяная промышленность.

Общепризнанно, что по совокупным запасам энергетических ресурсов Россия превосходит все другие страны мира. По объемам добычи нефти она занимает второе место после Саудовской Аравии. Российская нефть не только обеспечивает внутренние потребности, но и поставляется в больших количествах на мировой рынок. Не будет преувеличением сказать, что экспорт нефти являлся и является главенствующим фактором включения России в мирохозяйственные связи, индикатором экономических и политических успехов.

В трудные 90-е годы цена на нефть на мировом рынке упала до невероятно низкой отметки – около 10 долл. США за баррель. Объем ее добычи в России по сравнению с дореформенным периодом снизился почти вдвое. Этому способствовала также экономическая разруха в стране (см. рис. 1).

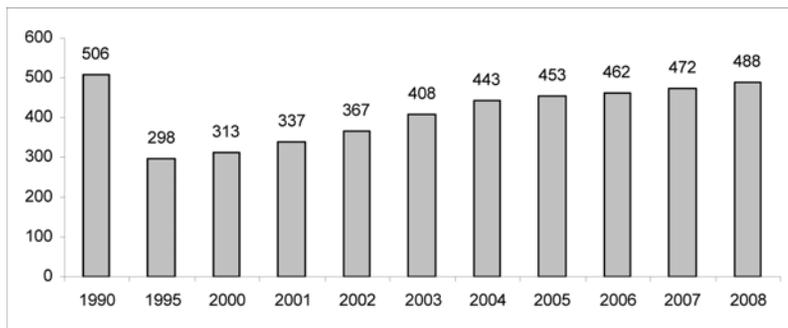


Рис. 1. Динамика добычи нефти в России за период 1990–2008 гг., млн. т¹

В начале 2000-х годов в России наметилась тенденция экономического роста. Эта тенденция была характерной и для экономически развитых стран, что обуславливало нарастание потребностей в энергетических ресурсах, особенно, в нефти, что сопровождалось неуклонным ростом цен на нее. К середине 2008 г. цена на нефть достигла высочайшего уровня – 147 долл. США за баррель.

Именно в 2000-е годы Россия интенсивно наращивала добычу нефти, хотя и не достигла дореформенного уровня (см. рис. 1). Около половины ее добычи поставлялось на экспорт. К этому моменту доходы России от продажи сырой нефти обеспечивали колоссальные поступления в бюджет страны и другие государственные фонды.

Во второй половине 2008 г. началась активная фаза экономического кризиса, разразившегося в общемировом масштабе. Цена на нефть претерпела трех-, четырехкратное падение. Резко сократились валютные поступления в страну от продажи нефти, одновременно сократились и объемы добычи, а вместе с тем и налоговые сборы.

В мировой экономике появились признаки, свидетельствующие о необходимости осуществления кардинальных мер в области орга-

низации мировых финансов и дальнейшего развития инфраструктуры мирового рынка. Мировое сообщество, может быть, впервые стало продумывать скоординированные меры и действия по скорейшему преодолению кризиса.

Ни у кого не возникает сомнений, что текущий экономический кризис (по счету седьмой в послевоенные периоды) рано или поздно завершится оживлением и подъемом, когда станет неизбежным дальнейшее нарастание спроса на нефть (и на нефтепродукты).

Нынешний кризис обнаружил весьма любопытную тенденцию: многократное падение цены на нефть сопровождалось несравнимо менее существенным снижением цен на готовые нефтепродукты – всего на 20%–30%. Стало быть, страны, имеющие внутренние источники нефти (петрогосударства), способны интенсифицировать нефтепереработку на своих производственных мощностях, используя запасы нефти в хранилищах и увеличивая собственную добычу. Что касается стран, не имеющих собственных источников нефти, а это большинство стран Западной Европы и многие страны АТР, то они не склонны наращивать производственные мощности для переработки все возрастающих объемов импортируемой нефти. Причин здесь несколько, но главенствующими являются дороговизна строительства новых крупных нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) и экологические проблемы, вызывающие активные протесты со стороны населения. Таким образом, указанная группа стран готова импортировать преимущественно нефтепродукты при условии, что последние будут отвечать мировым стандартам качества.

Россия как один из ведущих экспортеров нефти, при указанном развитии событий, станет перед выбором: по-прежнему поставлять на мировой рынок сырую нефть или же, по меньшей мере, удвоить перерабатывающие мощности и поставлять на экспорт не сырую нефть, а готовую продукцию переработки, принимая во внимание тот факт, что цена на нефтепродукты перекрывает доходы от продажи сырой нефти и обеспечивает дополнительные поступления в пользу продавца. Такой разворот событий сравним с новой парадигмой для России и масштабной разработкой качественно иной стратегии развития нефтяной отрасли.

Сам факт подобного перехода, по идее, обеспечивает более высокую эффективность функционирования нефтяного комплекса России. Между тем именно в области производства нефтепродуктов Россия весьма существенно отстает от достижений передовых стран. Это отставание связано с ограниченными мощностями нефтеперерабатыва-

¹ По данным: Российский статистический сборник 2008: Статистический сборник/ Росстат. – М., 2008. – 847 с. С. 387.

ющих заводов, с отсутствием современных технологий не только переработки, но и добычи нефти, с несовершенной, нерационально организованной инфраструктурой, с несопоставимо низким качеством продукции нефтепереработки и, наконец, с несовершенным механизмом функционирования крупных нефтяных компаний, занимающих господствующее положение в нефтяной отрасли. К этому следует добавить и несовершенство государственного регулирования деятельности нефтяных компаний.

Этот неполный перечень проблем свидетельствует о чрезвычайной актуальности разработки качественно новой концепции развития и новых принципов регулирования в нефтяной отрасли, создании условий для эффективного хозяйствования как на уровне нефтяной отрасли, так и нефтяных компаний.

До последнего времени российские нефтяники с молчаливого согласия государства демонстрировали пассивное инвестиционное поведение, отправляя на экспорт сырую нефть, тем самым лишая себя и государство возможности получения дополнительных доходов, которые можно извлечь в случае включения в существующий нефтяной цикл (разведка-добыча-экспорт) стадию нефтепереработки.

Однако для того чтобы России правильно сориентироваться в изменяющейся конъюнктуре мирового рынка нефтепродуктов необходимо внести целый комплекс кардинальных изменений в экономическую политику государства.

Государству, по нашему мнению, надо применить новые подходы к регулированию деятельности всего нефтяного комплекса. В первую очередь это касается системы налогообложения. Здесь приходится говорить о переносе акцента с фискальной функции налогов на функцию стимулирующую. В такой постановке требуется выработать довольно тонкий и гибкий механизм, учитывающий, по меньшей мере, общие, то есть совпадающие интересы государства и нефтяных компаний. Главное здесь заключается в том, чтобы нефтяная компания располагала достаточными инвестиционными ресурсами для финансирования модернизации технологического оборудования, участия в строительстве новых НПЗ, осуществления всей совокупности мер по повышению качества продуктов нефтепереработки и в конечном счете — повышению эффективности всех стадий нефтяного цикла от разведки и добычи нефти до переработки и продажи продуктов.

Особую актуальность представляет сегодня создание *предпосылок для производства качественных нефтепродуктов*, удовлетворяющих требованиям мировых стандартов. Это важно не только для конкурен-

тоспособности экспортируемых нефтепродуктов, но в отношении отечественных потребителей, особенно для тех из них, которые используют зарубежную технику, скажем, автомобили, 50% из которых произведены в тех же зарубежных странах, а потому рассчитаны на высококачественное топливо.

Предлагаемые реформации в области нефтяной отрасли требуют колоссальных инвестиционных вложений как в модернизацию действующих нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), так и в части строительства новых. Чтобы оценить их масштабы можно, например, сопоставить количество ныне действующих НПЗ в России и США и общие объемы перерабатываемой нефти на них: в первом случае соотношение составляет 27 и 132 единицы, а во втором — 207 и 818 млн. тонн в год. При этом, по опыту развитых стран мира, строительство одного завода средней величины с полным циклом переработки составляет 250–300 долл. на тонну перерабатываемой заводом сырой нефти². Для реализации подобных проектов необходимо применять известные формы инвестирования в строительство новых мощностей, имея в виду накопление нефтяными компаниями собственных источников финансирования, государственное финансирование строительства за счет бюджета и продажа завода частному собственнику по рыночным ценам, привлечение иностранных инвестиций, соучастие государства и частных компаний в финансировании в форме частно-государственного партнерства, а также привлечение долгосрочных кредитов банков.

Перечисленные вопросы составляют лишь часть, хотя и основную, в деле кардинальных преобразований в области функционирования российской нефтяной отрасли..

Перенос центра тяжести в нефтяном цикле на переработку сырья сопряжен с рядом серьезных организационных изменений, содействующих созданию условий для эффективного функционирования нефтяной отрасли.

Главная задача государства в этой области состоит в выработке и осуществлении ряда исходных мер, обеспечивающих переориентацию «нефтянки» на приоритетную переработку сырья, то есть подчинение всего нефтяного комплекса нуждам переработки. Такая смена приоритета сродни принятой новой парадигме в развитии нефтяной отрасли.

² Левинбук М.И., Винокуров В.А., Бородачева А.В. Основные направления модернизации нефтеперерабатывающей отрасли России с учетом тенденций развития мировых рынков нефтепродуктов: Учеб. Пособие. — М.: МАКС Пресс, 2008. — 92 с. С. 26.

В частности, *необходимо изменить значимость и состав показателей, достоверно оценивающих результаты деятельности, как отрасли, так и нефтяных компаний.* Такие изменения должны отражать как раз идею пересмотра основных обобщающих показателей функционирования нефтяного комплекса, будь это уровень отрасли или полноцикловых нефтяных компаний, выдвигающих на передний план переработку нефти по схеме ключевых показателей, характеризующих общую эффективность функционирования технологического цикла.

Сегодня в российской статистике основным результирующим показателем достижений нефтяного комплекса является добыча нефти. В то же время, если судить по представленной статистике о данных, характеризующих динамику и качественные параметры переработанной нефти, то соответствующие показатели предстают как производные от показателей добычи нефти, играют подчиненную роль, являются вторичными. Кроме того, многие показатели, например, показатели качества нефтепродуктов по их основным спецификациям вообще отсутствуют в статистических сборниках.

При указанных условиях отправными, ключевыми показателями оценки хозяйственной деятельности компаний становятся показатели, формирующиеся в процессе переработки нефти. В таком случае не столь важно, сколько добыто нефти, важно — сколько переработано, сколько реализовано нефтепродуктов на рынке, и какого качества эти продукты, а вместе с тем и размер экономии нефтяного ресурса.

Переход на предлагаемую методологию оценки достижений и результатов эффективного хозяйствования отрасли и компании с одной стороны, отражает условия экономической деятельности в рыночной среде, обеспечивая одновременно открытость и достоверность информации, а с другой стороны — интегральная оценка результатов хозяйственной деятельности нефтяных компаний, охватывающей весь спектр нефтяного комплекса, не исключает выработки и применения показателей деятельности структур на предшествующих нефтепереработке стадиях технологического цикла.

Организационные перемены должны произойти не только на уровне государства, но и самих нефтяных компаний. *Наиболее серьезной проблемой является так называемая процессинговая схема работы, фактически низводящая НПЗ на роль вспомогательных цехов.* По условиям процессинга нефтеперерабатывающий завод в производственной и финансовой отчетности отражает лишь свои затраты на производство топлива, то есть завод, хотя и имеет право юридического лица, не является, по сути, относительно независимой организацией. Это

обстоятельство делает систему ценообразования на выпускаемые нефтепродукты непрозрачной, а финансово-хозяйственная деятельность заводов предстает урезанной, деформированной, не соответствующей объективным требованиям к организации бизнеса. По нашему мнению, такой порядок, установленный самими компаниями, в нынешних изменяющихся условиях функционирования рынка, является нетерпимым и должен быть пересмотрен.

Нефтеперерабатывающим структурам повсеместно необходимо придавать статус полноправного юридического лица со всеми присущими атрибутами организационно-правовых форм и экономических возможностей, с сохранением всех оснований и правовых норм участника холдинговой компании.

Что касается *создания технико-технологических предпосылок* и создания новых условий развития нефтеперерабатывающей промышленности, речь должна идти о двух основных направлениях: строительстве новых НПЗ и модернизации существующих. По поводу строительства новых заводов представители ведущих нефтяных компаний страны время от времени заявляют о своих намерениях и готовности осуществлять строительство в различных районах на территории России. Однако реальное строительство при поддержке государства осуществляет только «Татнефть»³. Дело в том, что у компании пока нет собственного НПЗ. Кроме того, благодаря этому проекту планы Правительства РФ улучшить качество экспортируемого Россией сорта нефти Urals, а значит, исключить из смеси добываемых в России сортов нефти «тяжелые» татарские и башкирские сорта, направив их на переработку, будут реализованы.

Однако цели модернизации всей нефтепереработки не могут быть решены только строительством новых заводов. Ведь если компании начнут наращивать первичные перерабатывающие мощности, не модернизируя установки вторичной переработки, при существующей глубине переработки нефти будет образовываться переизбыток мазута, спрос на который падает. Вследствие этого для достижения целей развития перерабатывающей промышленности России (и как следствие всей экономики) в первую очередь следует модернизировать существующие перерабатывающие мощности, увеличивая тем самым глубину переработки нефти.

В случае принятия решения о модернизации конкретного НПЗ необходимо определить конфигурацию будущих установок и произво-

³ Скорнякова А. Невыгодное строительство//Профиль, № 9, 2006.

дителя этих установок. Сегодня приходится констатировать, что отечественное машиностроение не готово обеспечить перерабатывающие заводы необходимым оборудованием. Причин две, первая из которых заключается в технологической отсталости российского машиностроения, которая составляет, по разным оценкам, от 20 до 30 лет⁴. Вторая — связана со «старением» фонда национальных стандартов, средний возраст которых превышает в некоторых случаях 15 лет. В результате только 47 национальных стандартов в области нефтегазового оборудования соответствуют международным стандартам ISO⁵.

Именно поэтому в основу проектов модернизации отечественных НПЗ необходимо закладывать достижения признанных лидеров — американских и европейских производителей оборудования.

Выбор конкретной конфигурации будет зависеть от направления модернизации определенного НПЗ: дизельное направление или бензиновое. Сочетание установок, производящих и высококачественный бензин и высококачественное дизельное топливо, встречается крайне редко ввиду очень высокой стоимости такого проекта. Рассмотрению вопроса о выборе правильной специализации нефтеперерабатывающего производства посвящено много публикаций, особенно в зарубежной прессе.

Анализ прогнозной структуры спроса (см. рис. 2⁶) на нефтепродукты в мире и в России позволяет сделать вывод о том, что в мире

опережающими темпами растет потребление дизельного топлива, то в России приоритет принадлежит автомобильному бензину. Поэтому если НПЗ будет ориентирован исключительно на удовлетворение внутреннего спроса на нефтепродукты, то дизельный вариант модернизации производства для него менее привлекателен по сравнению с бензиновым вариантом.

В случае экспортной направленности производства, вариант дизельного развития может быть принят в связи с тем, что, например, в странах Западной Европы, спрос ориентирован в большей степени на дизельное топливо, и более того, прогнозируется его дефицит в 2010–2015 гг.

Таким образом, в целях стратегического перехода нефтяной отрасли на глубокую переработку исходного сырья и приоритетного развития нефтеперерабатывающей промышленности необходимо объединить усилия государства и самих нефтяных компаний. Основой таких преобразований должно стать создание благоприятной инвестиционной среды на российском рынке нефтепродуктов, как для отечественных производителей, так и для иностранных инвесторов.

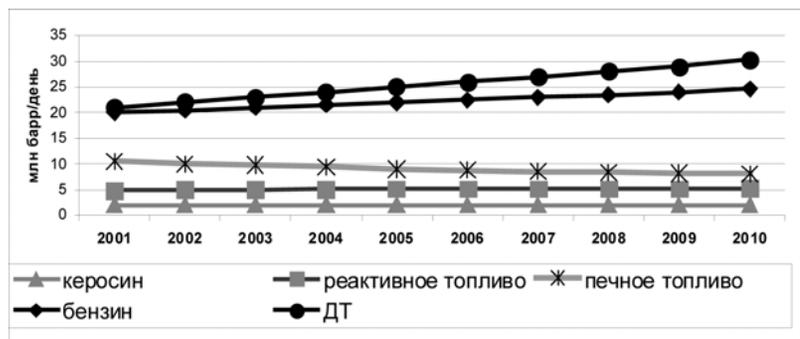


Рис. 2. Прогноз мировой потребности в нефтепродуктах до 2010 г.

⁴ Андриянов В. Призрак кризиса // Нефть России № 10, 2008. С. 2.

⁵ Марков Н. Под одну гребенку // Нефть России № 10, 2008. С. 21.

⁶ По данным: Основные тенденции развития нефтегазового комплекса России и мира: Учебное пособие / М.И. Левинбук, Е.А. Козюков, О.Ф. Плаголева и др. — М.: РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2006. С. 30.

Л. В. Шукалович,
ЗАО САО «ГЕФЕСТ»

Динамические риски как объект исследования в структуре рисков страховой компании

Аннотация. Актуальность проблемы управления рисками страховой компании в условиях роста количества уникальных объектов, принимаемых на страхование, увеличивается. Это связано с тем, что часть рисков страховой компании носит динамический характер, что приводит к образованию «пиковых» значений максимального убытка страховщика. Определение значения максимального убытка и периода, на который он попадает, является важной задачей при выборе методов управления рисками страховой компании.

Ключевые слова: страховая компания, управление рисками, динамические риски, факторный анализ, прогнозируемые и непрогнозируемые риски.

Для выявления и анализа динамических рисков страховой компании необходимо провести исследования на предмет выявления рисков, которые в наибольшей степени определяют зону максимально возможных убытков. Будем придерживаться классической классификации рисков, которую дают многие экономисты¹. Разделим все риски страховой компании на четыре основных группы:

1. Риски, принятые на страхование;
2. Риски собственного страхового портфеля;
3. Риски внутренней среды;
4. Риски внешней среды.

Воспользуемся статистическими данными исследования ЗАО САО «ГЕФЕСТ» для определения тех рисков, которые оказывают существенное влияние на образование «пиковой» зоны (зоны, с наибольшим убытком) в предполагаемых убытках. Результаты данного исследования представлены на рисунке 1.

¹ Чернова В.Г, Кудрявцев А.А. Управление рисками: учебное пособие. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. С. 67.

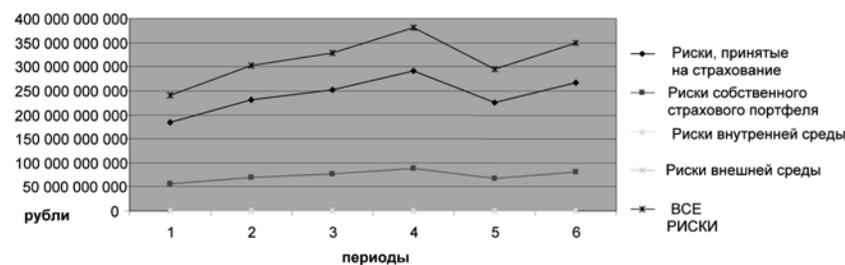


Рис. 1. Динамика рисков страховой компании (6 периодов)²

Как видно из этих данных наибольшее влияние на совокупный размер риска страховой компании оказывают риски, принятые на страхование.

Исследуем более подробно выделенную группу рисков. Данная группа состоит из основных трех блоков: риски, связанные с причинением вреда жизни, здоровью и имуществу как самого страхователя так и третьих лиц, риски случайных отклонений и риски изменения обстоятельств. При анализе данных рисков выявлено, что наиболее значительным представляется блок, связанный с риском причинения вреда жизни, здоровью и имуществу страхователя и третьих лиц. Выделенный блок рисков состоит из рисков, которые страховая компания принимает по договорам страхования по различным видам страхования. При анализе данных рисков выявлены следующие закономерности:

- с течением времени возрастает средний размер убытка по договорам, принятым на страхование;
- наблюдаются пиковые периоды по максимальному размеру убытка в течение рассматриваемого периода (6 кварталов);
- пиковые значения максимального размера убытка формируется в основном за счет одного вида страхования, который является приоритетным в компании либо наиболее емким в плане размера страховых сумм по договорам страхования.

При изучении данных, полученных от страховой компании «ГЕФЕСТ», мы пришли к выводу, что наибольшее влияние на пиковое значение, а также на общий уровень максимального убытка оказывают риски, принимаемые по договорам страхования строительно-монтажных рисков и гражданской ответственности при строительно-монтажных работах. В зависимости от специализации компании возможно наличие рисков, принимаемых на страхование по другим видам стра-

² Статистические данные ЗАО САО «ГЕФЕСТ».

хования, но, тем не менее, при анализе динамики рисков, принятых на страхование, наблюдается один вид или взаимосвязанная совокупность видов, которая оказывает наибольшее влияние на общий размер максимального убытка.

Определим факторы, по которым будем формировать однородные группы договоров для их дальнейшего анализа.

- **Сроки** (сроки устанавливаются в соответствии с проектной документацией и делятся на краткосрочные — до 1 года, среднесрочные — от 1 года до 3 лет, и долгосрочные — от 3 лет и более).
- **Страховые суммы по договорам страхования** (мелкие до 100 млн. руб., средние — от 100 млн. руб. до 1 млрд. руб. и крупные — свыше 1 млрд. руб.).
- **Характеристика объектов страхования:** типовые — это объекты, по которым ведется строительство в массовом объеме, редкие объекты — это объекты, которые строятся в редких случаях и уникальные объекты — это единичные объекты, по которым нет ни одного аналога.
- **Включенные в покрытие риски:** договоры с полным пакетом рисков и договоры с усеченным пакетом рисков.

Анализ показал, что договоры с максимальным риском и большим размером максимального убытка — это договоры с длительными сроками, крупными страховыми суммами, уникальными характеристиками и с полным пакетом рисков. Данные договоры представляют особый интерес с точки зрения управления рисками страховой компании. На рисунке 2 явно выражено ключевое значение крупных договоров страхования в формировании максимальных пиковых значений убытков.

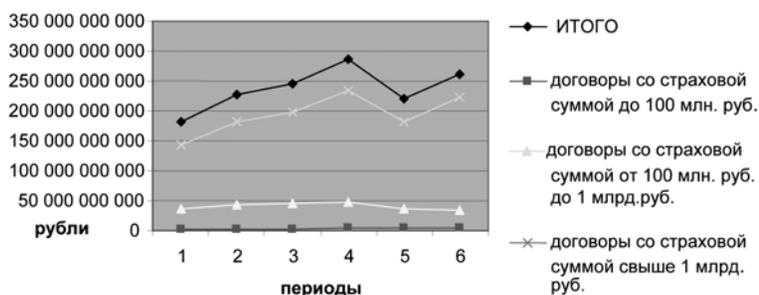


Рис. 2. Динамика изменения общего размера максимального убытка по договорам страхования строительного-монтажного риска³

³ Статистические данные ЗАО САО «ГЕФЕСТ».

Часть рисков по договору страхования является хорошо прогнозируемой с точки зрения страховой компании. Выделим эти риски: пожар, взрыв, противоправные действия третьих лиц, недостатки при проектировании и возведении зданий и сооружений, ошибки персонала, повреждения, вызванные коротким замыканием, повреждения в результате высокого или низкого давления, действия центробежных сил. На данные риски можно воздействовать путем совместной работы со страхователем на предмет проведения превентивных мер по снижению вероятности и размера убытка от возможной реализации данных рисков. Для этих целей страховые компании создают специальные инструкции по устранению опасных факторов или инструкции по созданию специальных защитных мер, например, таких как охранные сигнализации, проведение противопожарных мероприятий, инструктаж персонала, организация контроля в ходе строительства профессиональными организациями.

Остальная часть рисков является непрогнозируемой и управлять данными рисками страховая компания может следующими способами: передать в перестрахование, создать специальные резервы для покрытия данных рисков, отказаться от принятия данного риска на страхование.

Исходя из вышесказанного, по наиболее рискованной группе договоров страхования, обладающей ярко выраженной динамикой рисков и сформированной на основе выделенных факторов, необходимо детально проработать план превентивных мероприятий с целью снижения расходов страховщика на финансирование динамических рисков. По нашему мнению, данные мероприятия позволят сократить расходы страховщика и увеличить его андеррайтерский и финансовый результат, а также позволят скорректировать пиковое значение максимального размера убытка по всему страховому портфелю.

Надо отметить, что указанные выше мероприятия необходимо проводить при принятии рисков на страхование, ежеквартально при анализе рисков страховщика и особенно тщательно перед планируемыми пиковыми значениями возможных убытков по портфелю.

Часть III. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Р. А. Абрамов,
кандидат экономических наук, доцент,
Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова

Зарубежный опыт формирования диверсифицированной региональной экономики на основе инноваций

Аннотация. В статье рассматриваются особенности зарубежного опыта инновации на формирование диверсифицированной региональной экономики. Отражено влияние опыта зарубежных стран на формирование национальной инновационной системы. Приведены ряд примеров развитых стран мира и дана оценка некоторым инновационным проектам. Определены цели инновационной политики в регионах на основе региональных проектов зарубежных стран. Прослежена система организации инновационной деятельности в развитых странах и их влияние на регионы России. Проанализирована государственная поддержка инновационной деятельности разных стран мира.

Ключевые слова: диверсификация, инновации, формирование региональной экономики, зарубежный опыт.

Из опыта преобразований в экономике развитых стран мира известно, что диверсификация предприятий регионов и территорий является один из главных факторов повышения эффективности экономики страны, в целом [1, 209]. Адаптация национальных экономик не только развитых стран, но и ряда развивающихся стран к меняющимся условиям мирового рынка, к сокращению или изменению спроса на определенную продукцию является оптимальная диверсификация разработок и производств, изменение их специализации. Однако, анализ именно регионального аспекта диверсификации экономики на основе инноваций не достаточно систематизирован в отечественной научной литературе. настоящая статья является попыткой восполнить этот пробел.

Наиболее интерес в разрезе рассматриваемой проблемы опыт наиболее крупных мировых экономик США и Европейского Союза. Следует отметить, что в США и Европе наиболее успешно действуют, как правило, многоотраслевые, высоко интегрированные корпорации. Многоотраслевые компании – это объединение ранее независимых организаций на основе диверсификации своей деятельности за счет создания наиболее полного цикла создания и доведения до потребителя товара или услуги [2, 68]. На сегодняшний день многоотраслевые корпорации выделяются по типу консолидирующего начала на: производственные корпорации, в основе которых стоит производственно-технологический и научный комплекс, а также финансовые многоотраслевые корпорации которые, как правило, объединяет банковский холдинг. В Соединенных штатах на их долю приходится более 70% валового национального продукта. Наиболее крупные корпорации США «Eaton Corporation», «Chase», «Eaton», «Morgan», «Melon», «Liman-Goldman» [3, 84]. Таким образом, подобное объединение компаний придает им высокую экономическую устойчивость, мощь и конкурентоспособность.

Ученые экономисты Бендиков М.А. и Хрусталева Е.Ю. отмечают, что этот подход предполагает активную структурную перестройку на основе создания и объединения высокотехнологических сфер деятельности, исходя из требования диверсификации разработок и производства и, следовательно, их устойчивости при изменениях структурной политики или конъюнктуры рынка [4, 111]. Нужно отметить, что этот путь выбрали крупнейшие корпорации США.

При этом экономист Ларин С.Н. подчеркивает, что «в течение последних лет в результате теоретических дискуссий и общественно-го признания новых идей по национальному технологическому и инновационному развитию важность региона как территориальной экономической единицы значительно возросла» [5, 102].

Эта тенденция объясняется следующими причинами.

1. В настоящее время в условиях глобализации каждое государство стремится к устойчивости и экономической независимости, для чего необходимо обладать способностью к быстрой реакции на конъюнктурные изменения и оперативной адаптации к ним, как на уровне всей страны, так и на региональном уровне. При этом именно региональная составляющая значительно влияет на уровень конкурентоспособности продукции национального производства на мировом рынке.

Наиболее показательным примером являются страны ОЭСР – Организации экономического сотрудничества, где основная часть произведенной продукции потребляется внутренним рынком. При этом внутренние инвестиции многократно превышают иностранные.

2. Инновационный характер развития мировой экономики. Период преобладания крупных транснациональных компаний, ориентированных на крупные инвестиции и стремившихся снизить издержки посредством использования более дешевой рабочей силы и материалов, сменяется периодом доминирования наукоемкого производства. При этом ведущая роль отводится малому и среднему бизнесу, более приспособленному к обновлению продукции за счет внедрения новых технологий. Для достижения успеха на рынке необходимым становится сотрудничество ученых, предпринимателей и региональных властей.

3. Процесс распространения новых технологий между фирмами одного региона происходит достаточно быстро. Следовательно, наблюдается сокращение затрат на освоение новых технологий. В результате увеличивается общий экономический эффект для региона [5, 104].

Следует отметить, что в современной Европе осуществляется создание региональных инновационных образований, являющихся основой успеха европейских стран в создании, внедрении и продвижении новых технологических идей.

При этом характерными примерами успешного развития посредством внедрения инноваций являются: регион «Shannon» в западной части Ирландии, регион «Loggaine» в северо-восточной части Франции, регион «Yorkshire&the Humber» в Великобритании [6].

Например, в регионе «Loggaine» создан Региональный инновационный центр, объединяющий всех действующих лиц инвестиционной политики (бизнес, торговые организации, университеты, центры технологического трансфера, общественные инновационные фонды, банки) для координации и концентрации региональной политики [5, 105].

В то же время, как показывает мировой опыт, регионы, на территории которых формируются инновационные кластеры, занимают лидирующие позиции, выступая как сконцентрированные по региональному принципу формы экономической деятельности, осуществляемой в теснейшем взаимодействии с инфраструктурой знаний. Наиболее явной форме кластерную систему используют такие страны как, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Италия, Канада,

Нидерланды, Финляндия, Франция и др. Например, в Германии и Великобритании действуют программы создания биотехнологических кластеров на базе регионального размещения фирм. Финляндия представляет яркий пример высокоразвитого кластера лесной промышленности. Специалистами Института исследования экономики Финляндии (ETLA) методами анализа таблиц «затраты–выпуск» были идентифицированы девять основных кластеров: лесной, информационный и телекоммуникационный, металлургический, энергетический, бизнес-услуг, здравоохранения, машиностроительный, пищевой, строительный [7]. В таблице перечисленные выше кластеры классифицированы по степени их «зрелости».

Таблица

Экономическая характеристика кластеров Финляндии

Кластер	Объем производства в 2003 г., млрд FIM	Занятость в 1999 г., чел	Среднегодовые темпы роста 2001–2015гг (прогноз), %	
			производство	занятость
Лесной	8,1	68,2	2,4	1,5
Информационный и телекоммуникационный	11,2	163,5	8,1	-0,4
Металлургический	2,6	55,7	3,1	-0,6
Энергетический	3,0	36,4	3,2	-1,8
Машиностроительный	3,7	82,9	2,8	-0,2
Пищевой	2,0	44,0	1,4	-0,8
Бизнес-услуги	6,6	157,7	3,3	2,8
Строительный	8,4	179,9	2,3	1,1
Здравоохранения	8,9	313,4	2,2	1,5

В высшую категорию «сильных» кластеров попадают только лесной и кластер информационных и телекоммуникационных технологий, для которых характерна хорошая сбалансированность развития как основных, так и связанных производств и специализированного сервиса, высокая внутренняя конкуренция, научно-исследовательский и инновационный потенциал мирового уровня, интенсивное внутрикластерное взаимодействие в рамках совместных проектов и работы межотраслевых организаций. В настоящее время Финляндия, имея 0,5% мировых запасов лесных ресурсов, обеспечивает более 10% мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25% мирового экспорта качественной бумаги. Доля Финляндии на рынках телекоммуникационной продукции также исключительно высока для столь маленькой страны: около 30% рынка оборудования для мобильной связи и почти 40% рынка мобильных телефонов, что говорит об очень высоком уровне конкурентоспособности [8, 12].

Экономист Разуваев И.Г. отмечает, что «ведущая роль в достижении конкурентной устойчивости региона принадлежит инновационным кластерам», поскольку именно они формируют критическую массу знаний и генерируют инновационный поток, что необходимо для конкурентного успеха [9, 19].

Специалист по инновационным кластерам Сташевская Г.Н. считает, что «кластерный подход позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых и профессиональных ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Можно ожидать, что в ближайшем будущем основную роль в обеспечении устойчивой конкурентоспособности национальной экономики будет играть именно кластерная политика развития» [10, 21].

Как показывает мировая практика, кластеры возникают как спонтанная концентрация малых предприятий вокруг крупных, зачастую градообразующих. Со временем эффективно действующий кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей и оказывает существенное влияние на развитие конкретной территории [10, 3].

Выбор кластеризации как основной стратегии развития в зарубежной практике представляет отражение тенденции интеграции. При этом основой зарубежных кластерных стратегий является создание кластеров, образованных из предприятий, объединенных одним технологическим процессом, но выполняющих разные функции. Основным элементом создания сети, перерастающей в кластер, является наличие достаточного уровня доверия между участниками [11, 78].

Как правило, инновационные кластеры располагаются в промышленно развитых странах, таких как США, Германия, Австрия, Италия, Франция. Но также они активно появляются и в развивающихся странах (например, в Бразилии и Индии) [12, 39].

США одними из первых начали заниматься проблемами развития региональных экономик на основе кластерного подхода. При этом штаты Аризона, Калифорния, Коннектикут, Флорида, Миннесота, Северная Каролина, Огайо, Орегон и Вашингтон приняли ряд соответствующих программ развития регионов и стали лидерами в создании кластеров [13]. В этих штатах формируются комиссии по стимулированию создания кластеров. При этом используются аналитические заключения и рекомендации, выполняемые научными центрами и университетами.

Пример быстро развивающегося кластера с глобальной конкурентоспособностью представляет «Силиконовая долина». В данном кластере число занятых достигает 2,5 млн. человек, а капиталовложения в венчурные предприятия с 1991 г. выросли почти в 35 раз, достигнув 87 млрд. долларов в 2007 г. и тенденция к возрастанию инвестиций в этот кластер продолжается [12].

Еще в 1983 г. в Японии была принята концепция развития технополисов, и последующий опыт показал, что темпы их экономического роста значительно превосходят средние показатели по стране. Изначально было создано более 100 технопарков, обеспечивших образование исследовательских комплексов, которые способствовали скорейшему развитию деловых и научно-технических связей [14, 17].

Технопарки становились центрами взаимодействия образования и науки с промышленностью при активном государственном участии на различных уровнях власти и являлись основой создания будущих кластеров. В 1998 г. были созданы региональные центры солидаризации усилий промышленности, университетов и правительства, нацеленных на поиск наиболее привлекательных проектов высокой социальной-экономической значимости для развития регионов или отдельных территорий.

Эти центры также решали вопросы координации и развития совместных исследований для производства конкурентоспособной продукции, осуществляли техническое консультирование, занимались обучением и повышением квалификации предпринимателей и специалистов. Помимо этого, значительное внимание уделялось проведению деловых встреч всех заинтересованных сторон для создания различных объединений и кластеров. Одновременно решались вопросы трансферта технологий с соблюдением патентных, лицензионных и авторских прав.

Типичный крупный японский кластер состоит из одной относительно крупной головной фирмы и расположенных в непосредственной близости от нее двух-трех субподрядных компаний. При этом субподрядные организации являются самостоятельными, и сотрудничество с головной фирмой строится на основе долгосрочных договорных отношений, а не на основе вертикальной интеграции [15, 94].

Подобным образом устанавливаются связи субподрядных компаний первого и последующих уровней. Например, автопромышленный кластер фирмы «Тойота» имеет многоступенчатую сеть из 122 прямых поставщиков и почти 36 тысяч субподрядных предприятий.

При этом высокие входные барьеры в значительной мере исключают потенциальную конкуренцию, свойственную свободному рынку. Однако чисто ценовые соображения при закупке компонентов способствуют оптимизации производства [16, 57].

Следует заметить, что автомобильная индустрия, соединяя в своей продукции множество производителей и доводя ее до конечного потребителя, производит мощное мультипликативное воздействие на экономику. Поэтому в регионах, где складывается высокая концентрация автомобильных и смежных производств, возникают предпосылки для формирования кластеров.

В настоящее время на территории Европы действует около 30 автомобильных кластеров. Если еще недавно промышленные территориально-производственные объединения были феноменом наиболее развитых экономик, то сейчас наблюдается зарождение автомобильных кластеров в развивающихся странах — от Восточной Европы и до Китая [11, 79].

В Австрии развитию кластеров, в том числе в секторе автомобилестроения, способствовала государственная политика стимулирования связей между исследовательскими институтами и промышленным сектором.

Одним из последствий реализации этой политики в части эффективного развития на основе кластерной модели может служить подъем автомобилестроения Австрии. В автомобильный кластер Штирии входят 110 фирм и более 200 партнерских компаний, объединяющих технологическую последовательность от добычи и переработки сырья до ключевых производственных процессов вплоть до переработки отходов производства, включая логистику и программное обеспечение. Производимая продукция поставляется 40 автомобильным компаниям в разных странах, при этом в регионе ежегодно собирается 150 тыс. автомобилей. Таким образом, Штирия трансформировалась в центр мирового автомобилестроения с разветвленной сетью субпоставщиков [16, 47].

Другим примером является земля Верхняя Австрия, где в 1999 г. 307 фирм решили объединиться в кластер. Лидером кластера стала компания TMC, которая формирует стратегию и техническую политику развития.

Так, в технологический парк Хагенберг (земля Нижняя Австрия), входит 30 малых информационно-технологических компаний, где трудятся 250 исследователей, составляющих его инновационную сердцевину. Еще в одном технологическом центре «Techno-Z» объедине-

но 80 инновационных компаний, где наряду с производственными предприятиями работает сеть университетов и колледж телекоммуникационных технологий [18].

Зарубежный опыт развития кластерных систем накопил достаточно примеров результативного позитивного создания кластеров в отдельных регионах, когда благодаря их синергетическому воздействию положительный экономический эффект распространился на все экономическое пространство государства.

Ярким примером диверсификации региональной экономики с применением кластерной системы является опыт США в создании промышленного технопарка «Силиконовая долина». Государственные структуры США по законодательству не обязаны следить (активно поддерживать) за успехом в бизнесе предпринимателей, если только это не ведет к стратегически опасным для экономики страны в целом ситуациям.

В то же время в США нет таких проблем региональной экономики, которыми должно было бы заниматься государство (что имеет место в Европейском и Азиатском регионах), как:

- малая емкость регионального, а, следовательно, и национального рынка;
- ограничения на развитие сильно диверсифицированной региональной отраслевой структуры промышленности и народного хозяйства в целом.

Если оценивать общие особенности государственной политики стран Североамериканского региона в отношении развития промышленных кластеров, то следует отметить, что официально она не формулируется и не оформляется в виде государственных документов, разрабатываемых структурами, ответственными за формулирование национальной экономической стратегии. Региональные стратегии вырабатываются и реализуются на уровне штатов.

В то же время целесообразно отметить, что ученые США раньше других начали изучать принципы развития региональных экономик на основе кластерного развития. Ярким примером кластера в США является «Силиконовая долина».

Территория Стэнфордского промышленного парка (технопарк «Силиконовая долина») на сегодняшний день включает 30 городов и часть 4 графств-районов, вмещает штаб-квартиры более 7000 технологически высокоразвитых компаний, предоставляет 1,35 млн. рабочих мест и является местом проживания 2,5 млн. человек. Благодаря образованию Силиконовой долины в штате Калифорния произошла

смена экономического уклада с аграрного на электронный. А в 1990-х годах был осуществлен переход от экономики высокотехнологичных производств к экономике, основывающейся на знаниях [19].

Развитие Силиконовой долины неразрывно связано с развитием зоны залива Сан Франциско, экономикой США и мира в целом. С ростом экономического потенциала растет влияние региона на развитие сопредельных территорий. Граница расселения людей, работающих в долине, находится в радиусе 160 км, выходя за географические рамки Силиконовой долины и достигая городов Ливермор и Сан-Франциско. В такой ситуации органам власти на местах было необходимо сохранить управление развитием долины в собственных руках, координируя процессы, как в заливе, так и за его пределами.

Идея совместной разработки региональной стратегии развития принадлежит руководству Торговой Палаты метрополии Сан-Хосе. Весной 1992 года ее поддержали представители высокотехнологичного бизнеса долины, создав совместное предприятие.

Что касается европейского опыта создания кластеров, то он имеет свою специфику, прежде всего это преобладание в промышленных кластерах средних и малых компаний. Причины, которые являются объективными предпосылками для формирования, развития и реализации кластерных инициатив в европейском регионе, следующие:

- достаточно малые размеры национальных, а соответственно и региональных рынков сбыта;
- ограниченность природных ресурсов;
- определенная однобокость отраслевых структур промышленности.

Европейский опыт по созданию кластеров является одним из наиболее успешных в мировой практике. Следует отметить, что в Европейском Союзе уже в 1968 году был создан Генеральный директорат по региональной политике ЕС, в 1975 году – Европейский фонд регионального развития, в 1988 году Европарламентом была принята Хартия регионализма, начал функционировать Совет региональных и местных сообществ.

Специфичной чертой европейских стран является исторически сформированное позитивное отношение регионов к центральной власти, которая обладает достаточно большей степенью влияния на развитие экономики, чем, например, в США.

Это нашло свое отражение в относительно большей степени делегирования функций хозяйственного значения центральным влас-

тям, хотя проблема оптимального соотношения между властью и бизнесом и центральными и региональными органами власти в Европе, безусловно, постоянно имела место.

На сегодняшний день показательным примером эффективно развитого кластера является город Оулу в Финляндии, где расположена компания Nokia, занимающая третье место в мире среди компаний данного вида. Ее рассвет начался в 1992 году, когда она распродала часть своих компаний и начала специализироваться на выпуске мобильных телефонов. Тогда она выпускала 50 млн комплектов в год, в 1999 году объем продаж вырос в пять раз, а в 2002 году достиг 1 млрд комплектов. Город Оулу расположен у Полярного круга и во все времена был известен как город рыбаков и оленеводов. В городе проживает 100 тыс. человек, но 6 тыс. работают на Nokia [11, 77].

Компания, производя телекоммуникационное оборудование, как головная объединила вокруг себя 120 предприятий, специализирующихся в микроэлектронике и программном обеспечении. В связи с развитием микроэлектроники сформировалось второе направление – сектор медицинских технологий.

Научной основой центра высоких технологий стал городской университет, созданный в 1950-х годах. Один из первых научных парков Европы появился именно в Оулу в 1982 году. «Технополис» в окружении малых и средних предприятий направил свою деятельность на сферу телекоммуникаций. Университет стал «кузницей» кадров, где уже с третьего курса студенты принимают участие в работе фирм. В 1990 году был создан Mediapolis, который возглавил направление в медицине и биотехнологиях, в нем кооперировали свою деятельность 50 компаний, которые заняты разработкой фармакологической продукции, медицинского оборудования, оснащения для диагностики, программного обеспечения для здравоохранения.

Как показывает зарубежный опыт, инновационный подъем национальной экономики возможен лишь на основе диверсификации региональных систем. Научно-технические кластеры, характерные для промышленно развитых регионов государства, не только повышают социально-экономические показатели региона в котором располагаются, но и вносят значительный вклад в макроэкономическую (национальную) систему. Деятельность промышленных кластеров выходит на мировые рынки, создавая дополнительные конкурентные преимущества государству-производителю.

Литература

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник / Р. А. Фатхутдинов, М.: 2007. 447 с.
2. Алиев С.А. Факторы рыночной активности корпоративных структур и их влияние на систему управления. //Менеджмент в России и за рубежом, 2008 № 3. С. 65–71.
3. Бандурин А. В., Зинатулин Л. Ф. Экономико-правовое регулирование деятельности корпораций в России. М.: БУКВИЦА, 1999. — 212 с.
4. Бендиков, М.А. Механизмы государственного регулирования инновационной сферы экономики России/ М.А. Бендиков, Е.Ю.Хрусталева// Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 108–120.
5. Ларин, С.Н. Основные тенденции инвестиционной деятельности в регионе: зарубежный опыт и Российская действительность /С.Н. Ларин //Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 5, С. 102–105.
6. Шестаков А.П. Региональный уровень инвестиционной деятельности. //Экономика региона и управление 2007 №18 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=1875>
7. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности. // Эксперт Северо-Запад 2003 № 43 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1086>
8. Перевалов Э.Ю. Значение опыта развития кластеров Финляндии для экономики северо-запада России. //Экономика региона 2007 № 18. С. 11–14.
9. Разуваев, И.Г. Особенности взаимодействия финансового и интеллектуального капитала в российской экономике/ И.Г. Разуваев/ автореф. диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по спец. 08.00.01. Экономическая теория. Самара, 2007. 24 с.
10. Сташевская Г.Н. Формирование механизма развития инновационного кластера на базе профильного технопарка/ Г.Н. Сташевская / автореф. диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по спец. 08.00.05. Экономика и управление народным хозяйством. Санкт-Петербург, 2009. 24 с.
11. Долятовский, В.А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов / В.А. Долятовский // Регионоведение. 2008. № 2–3. С. 77–80.
12. Монастырский, Е. А. Инновационный кластер // Инновации. — 2006. N 2. С. 38–43
13. Малые предприятия в системе кластеров. Зарубежный опыт. Портал аналитической поддержки малого предпринимательства Москвы. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.giac.ru/content/document_r_527F38BC-8322-45A6-B546-D66AD71549CC.html
14. Татаркин, А. И. Кластерная политика региона // Промышленная политика в Российской Федерации. 2008. N 8. С. 11–19.
15. Синицкий, С. В. Стратификация кластеров и их место в реализации мезо- и мегаэкономической политики регионов / С. В. Синицкий // Известия Иркутской государственной экономической. — 2007. N 2 (52). С. 91–95.
16. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт/автор сост. Пятинкин С.Ф. Минск: Тесей, 2008. 72с.
17. Порогин Ю.П. Об австрийском опыте по организации инновационной инфраструктуры [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.tpprf.ru/img/uploaded/2006031611064851.doc
18. Новые формы организации инновационного процесса [Электронный ресурс].—Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html
19. Хасаев Г.Р., Михеев Ю.В. Кластеры — современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через Партнерство к будущему). //Компас промышленной реструктуризации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.compass-r.ru/st-5-03-1.htm
20. Четырбок, Н.П. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах/Н.П. Чертыбок // Научно-инновационная политика в регионах Беларуси: Материалы республиканской научно-практической конференции (Гродно, 19–20 октября 2005 г.) Мн.: ГУ «БелИСА», 2005. 100 с.

Часть IV. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

А. Н. Клёцкин,
Российская Академия предпринимательства

Функции инноваций в предпринимательской деятельности

Ключевые слова: инновация, предпринимательство, предпринимательская идея, инновационная деятельность.

Аннотация. В статье рассматривается сущность фазы инновационного процесса как основного процесса в предпринимательской деятельности. Рассматривается сфера инновационной деятельности, проводится классификация инноваций.

С понятием «предприниматель» тесно связано понятие предпринимательской деятельности, под которой в словарях понимается *деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций.*

В современной российской экономической и правовой литературе наблюдается неоднозначное понимание сущности предпринимателя и предпринимательства. В ГК РФ не отражена экономическая сущность предпринимательства. В ГК РФ «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке» (ч. 1, ст. 2)¹ и *предпринимательство отождествляется с бизнесом вообще.* В такой трактовке потеряны важнейшие черты предпринимательства — инновационность, инициативность. В качестве позитивного

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая. — М.: Омега-Л. 2009.

момента можно отметить, что предпринимательская деятельность понимается как самостоятельная деятельность в условиях риска и неопределенности, а не подменяется равновесным понятием «хозяйственной деятельности» вообще.

Анализируя различные точки зрения относительно сущности предпринимательства можно сделать вывод, что *предпринимательская деятельность — это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискованного подхода.*

Фигура предпринимателя-инноватора как создателя новых комбинаций факторов производства, новых продуктов, рынков и технологий ставится Й.Шумпетером в центр его теории экономического развития. Благодаря трудам Й.Шумпетера *предпринимательская способность была признана специфическим хозяйственным ресурсом, фактором производства*².

По мнению Г.Л.Багиева, «Предприниматель использует в производстве новейшую технику и технологию, по-новому организует труд, иначе руководит, что приводит к снижению индивидуальных затрат производства, на базе которых устанавливается цена. Предприниматель максимально эффективно налаживает маркетинговую деятельность. Он лучше других определяет рынок, на котором выгоднее всего закупить средства производства, точнее «угадывает», на какой продукт, в какое время и на каком сегменте рынка окажется наибольший платежеспособный спрос. В результате он получает больше прибыли, чем обычные бизнесмены. К тому же предприниматель постоянно рискует. Он не избегает риска, как это обычно делается, а идет на него сознательно, чтобы получить больший доход, чем другие — своеобразную компенсацию за этот риск»³.

Из приведенных выше рассуждений следует, что *предпринимательство* как фактор производства *участвует в предпринимательской деятельности, и эти понятия не тождественны.*

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с *идеями* — результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

² Й.Шумпетер. Теория экономического развития. — М.: Эксмо, 2008. С. 147.

³ Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. С. 26. (231).

Предпринимательская идея представляет собой выявленный возможный интерес производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы. Выявление такого интереса может осуществляться посредством совмещения возможностей предпринимателя с потребностями рынка, или, наоборот, путем совмещения потребностей рынка с возможностями предпринимателя.

Предпринимательская деятельность, или бизнес, — это особый вид деятельности, направленный на извлечение прибыли, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее. *Бизнес-деятельность реализует предпринимательские идеи.*

Й. Шумпетер указывал на наличие особого экономического цикла, в ходе которого предпринимательская идея разрабатывается, внедряется, воспринимается иными участниками рынка, тиражируется, теряет преимущества новаторства, переходит в рутинные хозяйственные операции. Такое состояние бизнеса требует новых предпринимательских идей, приводящих к его реконструкции и перестройке (создающее разрушение). Далее реконструируется отрасль, вновь возникает потребность в инновациях и цикл возобновляется⁴. Этот цикл предпринимательской деятельности включает следующие составляющие:

Предпринимательская идея, новшество — новый порядок, новая система, обычай, метод, структура, изобретение, явление и т.д.

INNOVATION — (англ.) означает введение новаций, или введение новшеств — нововведение.

Инновацией новшество становится с момента принятия к распространению. Процесс перехода новшества в нововведение (инновацию) требует инвестиций и времени. Поэтому основными компонентами инновационной деятельности выступают новшества, инвестиции и время.

Инновационная деятельность — практическое использование научно-технического результата и интеллектуального потенциала с целью получения нового и улучшения производимого продукта, способа его производства.

Инновационный процесс — получение и коммерциализация изобретений, новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера (рис. 1).

⁴ Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. С. 198.



Рис. 1. Схема инновационного процесса в предпринимательской деятельности

Новации и инновационные процессы можно классифицировать по различным критериям следующим образом:

По содержанию :

- технические,
- организационные,
- социальные, экономические

По степени новизны:

- абсолютные,
- относительные,
- условные,
- частные.

По новационному потенциалу :

- радикальные,
- комбинированные,
- модифицированные

По особенностям инновационного процесса:

- внутриорганизационные,
- межорганизационные

По уровню разработки и распространения:

- государственные,
- региональные,
- отраслевые,
- фирменные.

По сферам разработки и распространения:

- промышленные,
- финансовые,
- услуги,
- торгово-посреднические,
- научно-педагогические.

Когда новшества выходят на рынок и начинают внедряться, они переходят в инновации и формируют **рынок чистой конкуренции**. Внедрение радикальных новшеств является одной из причин длинных волн в мировой экономике.

Как известно, рынок чистой конкуренции — совокупность продавцов и покупателей, совершающих сделки купли-продажи в ситуации когда ни один из них не оказывает влияния уровень текущих цен. Рынок чистой конкуренции может оказывать на инновации различное влияние. В результате этого влияния: (1) инновационный процесс развивается, либо (2) замедляется, если прибыльность инноваций мала или сильно отдалена во времени.

Инновации в любом секторе требуют финансовых вложений, то есть инвестиций. В качестве источников инвестиций могут выступать:

- бюджетные ассигнования (безвозмездные) из федерального бюджета (фундаментальные исследования);
- инвестиции (прямые, портфельные, финансовые, интеллектуальные, материальные).

При этом инвесторами могут выступать: правительство, региональные органы управления, корпорации, физические лица, иностранные лица, межгосударственные организации.

Источниками финансовых средств для инноваций могут быть как *собственные средства* фирмы, предприятия, объединения: прибыль, амортизация, акционерный капитал, безвозмездные инвестиции, так и *привлеченные средства*: кредиты, беспроцентные ссуды, долевое участие, СП.

Совершенно очевидно, что новшества могут стать основой инноваций и реализовать свою созидательную функцию только через привлечение финансовых средств. *Инвестор является необходимым участником предпринимательской деятельности*, которая отличается от рутинных хозяйственных операций инициативностью и стремлением к совершенствованию.

Инновационная деятельность функционирует в соответствующей сфере, которую можно назвать инновационной сферой (рис. 2).

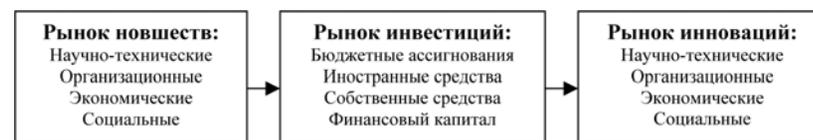


Рис. 2. Процесс взаимосвязи рынков инновационной сферы

Инновационная сфера — система взаимодействия инноваторов, инвесторов, товаропроизводителей, развитой инфраструктуры. При этом новшества формируют рынок новшеств, инвестиции рынок капитала (инвестиций), инновации формируют рынок чистой конкуренции нововведений.

Р. У. Ри,
канд. экон. наук, доцент,
Ангарская государственная техническая академия

Прогнозирование деятельности предприятия посредством бизнес-планирования

Аннотация. В данной статье подробно описано прогнозирование деятельности предприятия посредством бизнес-планирования. Также рассмотрена разработка антикризисной концепции.

Ключевые слова: бизнес-планирование, прогнозирование деятельности, рынок и маркетинговая стратегия.

В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры финансового рынка наиболее ответственной частью управления предприятием является прогнозирование и планирование, в процессе которых вырабатывается политика хозяйствующего субъекта, начиная с появления основополагающей идеи и вплоть до ее воплощения в планы конкретных мероприятий и количественные показатели,

Результатом планирования является составление бизнес-плана.

Бизнес-план — это подробный, четко структурированный и тщательно подготовленный руководящий документ, характеризующий внутренние и внешние переменные экономического, технико-технологического, социально-экономического порядка, цели и задачи предприятия. В нем содержится оценка текущего момента, сильных и слабых сторон проекта, анализ рынка и информация о потребителях продукции и услуг.

Цель бизнес-планирования — прогнозирование хозяйственной деятельности предприятия на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

К основным задачам, которые предприятие может наметить при помощи бизнес-плана, относятся [1, с. 77–78]:

- определение емкости и перспектив развития рынка сбыта продукции;
- определение затрат по производству и реализации продукции и услуг;
- соизмерение затрат с возможными ценами для прогнозирования финансовых результатов деятельности;
- обнаружение в планировании финансово-хозяйственной деятельности возможных неточностей.

Бизнес-план — это объемный документ, разносторонне отражающий стратегию развития предприятия, его разделы взаимосвязаны и являются базовыми для финансовых проектировок.

В зарубежной и отечественной литературе можно встретить различные варианты структуры бизнес-плана, а также названия его разделов. В значительной степени это зависит от того, к какой сфере деятельности относится конкретное предприятие.

В качестве одного из возможных вариантов построения бизнес-плана можно привести структуру из рекомендаций, разработанных в рамках проекта Тасис.

1. Краткое описание (резюме) проекта: цели проекта, масштаб, предполагаемые выгоды и затраты, а также ключевые показатели эффективности и источники финансирования, характеристика команды, которая будет реализовывать проект. Важно, чтобы в резюме были отражены все сильные стороны проекта, но при этом оно не должно быть очень большим (желательно не более двух-трех страниц).

Фактически резюме является предельно сокращенной версией плана. Этот раздел является первым, хотя его написание осуществляется в конце всей работы. Цель резюме — изложение основных положений разработанного бизнес-плана, чтобы в сжатом виде дать представление о содержании данного документа.

В начале резюме формулируются основные особенности предприятия и стадии развития, на которой оно находится в данный момент. Далее излагаются функциональные области предприятия, включая профиль производимой продукции, необходимые ресурсы, предполагаемые объемы и структура сбыта.

В конце резюме содержатся финансовые результаты, ожидаемые от проекта. Здесь приводятся сведения о прогнозных объемах продаж на ближайшие годы, затратах на производство, валовой прибыли, уров-

не прибыльности (рентабельности) вложений, указание о возможном периоде возврата капложений или предоставленных в кредит средств.

2. Бизнес и общая стратегия: организация бизнеса, формы участия собственников, методы управления предприятием, стратегии компании, основные характеристики выпускаемой продукции и услуг, а также описание профессиональной команды, которая управляет проектом.

Далее излагаются намерения по производству и сбыту продукции. На наш взгляд, важным представляется четкое формулирование целей бизнеса (выход на определенный объем продаж или в определенные географические районы, выпуск нового вида продукции). Указываются также сведения о том, какой стадии развития достигло предприятие.

3. Рынок и маркетинговая стратегия: особенности отрасли, к которой относится проект, анализ предпочтений и нужд потребителей, описание основных конкурентов, SWOT-анализ (анализ сильных и слабых сторон), анализ рынка, маркетинговая стратегия продвижения проекта.

Маркетинговая стратегия один из важнейших разделов бизнес-плана, так как многие кредиторы и инвесторы считают, что успех нового предприятия или выпуска новой продукции и услуг можно предсказать, принимая во внимание факторы, определяющие спрос на товар или услугу.

В результате разработки маркетинговой стратегии получается важнейший показатель для дальнейших финансовых проектировок — объем продаж производимой продукции по ассортименту и в целом по предприятию.

В данном разделе должны быть рассмотрены различные аспекты программы маркетинга. В первую очередь необходимо исследование рынков, па которые «нацелен» бизнес, выявлены отличительные характеристики и размеры основных рынков и их сегментов. Важнейшей составляющей является также оценка существующей конкуренции и степени ее воздействия на предприятие. Рассматривая предприятия-конкуренты, следует определить долю каждого из них на том или ином сегменте рынка и выявить на этой основе ту долю рынка, которая будет принадлежать данному предприятию (объем реализации продукции в физическом выражении).

Далее должна быть представлена стратегия маркетинга, проводимая предприятием. В первую очередь следует показать, как предприятие намерено добиваться достижения намечаемых объемов продаж (создание службы сбыта для прямого маркетинга или использование

дилерской сети, дистрибьюторов, посредников; численность, квалификация сотрудников и другое).

4. Производство и эксплуатация: описание производства, особенностей продукции, обоснование качества и описание системы контроля качества продукции, планов производства и развития. Собственно производство отражено описанием технологических процессов, производственных мощностей, особенностей задействованного оборудования, сырья, материалов. Большое внимание уделяется поставщикам сырья и материалов, ценам на них.

Главным параметром, связывающим данный раздел с финансовым разделом бизнес-плана, является объем средств, которые понадобятся для осуществления разрабатываемых перспектив. Вот почему предельно важным является достоверный прогноз цен на сырье, материалы, оборудование, трудовые ресурсы, возможные изменения в технологических процессах и другое. Здесь важно правильно определить объемы производства по годам, так как от их уровня также будут зависеть затраты предприятия. От правильного прогноза объема затрат (издержек производства) будет зависеть достоверность всех дальнейших финансовых проектировок.

Результаты разработки производственного плана по каждому году прогнозного периода обычно сводятся к основным проектировкам и представляются в нескольких табличных формах:

- прогнозируемый объем выпуска продукции (в физическом измерении);
- определение потребности в основных формах (в стоимостном выражении);
- определение потребности в ресурсах: сырье, материалы, комплектующих изделиях, топливе, энергии (в физическом измерении и в стоимостном выражении);
- смета расходов и калькуляция себестоимости продукции.

5. Управление и процесс принятия решений: организационная структура предприятия, распределение полномочий между различными руководящими органами предприятия (совет директоров, генеральный директор, президент компании), резюме и характеристики специалистов, от которых будет зависеть успех проекта.

6. Финансовый план: обоснование прибыльности проекта, подробный анализ денежных потоков и источников финансирования проекта, расчет себестоимости, прогнозные баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств.

Раздел «Финансовый план» является ключевым в бизнес-плане. В нем рассматриваются вопросы финансового обеспечения деятельности предприятия и наиболее эффективного использования имеющихся средств на основе текущей финансовой информации и прогноза объемов реализации товаров и услуг на рынках в последующие периоды. Именно этот раздел бизнес-плана позволяет оценить целесообразность вложения средств в это предприятие: инвесторы узнают об уровне прибыли, на который они могут рассчитывать, кредиторы — о способности возможного заемщика обслуживать долг в определенных объемах.

7. Факторы риска (анализ рисков): анализ рисков, которые могут оказать влияние на реализацию проекта, план по их снижению и анализ чувствительности.

8. Приложения: расчеты и графики, подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана.

В современной деловой практике в зависимости от целей, для которых составляется бизнес-план, он может использоваться для [2, с. 122—123]:

- привлечения внешнего финансирования;
- повышения эффективности финансового менеджмента предприятия;
- стратегического планирования;
- планирования реструктуризации бизнеса.

Рассмотрим особенности перечисленных типов бизнес-планов.

Бизнес-план для привлечения внешнего финансирования. В бизнес-плане, составленном для привлечения инвестиций, должна быть всесторонняя оценка того, как реализация данного проекта повлияет на общую стоимость компании и какую выгоду от реализации проекта получит внешний инвестор. В основе такого бизнес-плана лежит рыночно-ориентированный подход. С помощью маркетинговых исследований изучается структура спроса на товары или услуги, которые предполагается продавать, анализируется конкурентная ситуация и составляется график ожидаемых продаж. Затем рассчитываются необходимые ресурсы всех функциональных подразделений, которые требуются для достижения запланированного объема продаж на рынке. Кроме того, в бизнес-плане отражаются финансовые показатели бизнеса: рентабельность, срок окупаемости, объем внешнего финансирования, финансовые коэффициенты. В заключении приводится оценка финансовых и технических рисков.

Бизнес-план как инструмент финансового менеджмента. При использовании бизнес-плана для внутрифирменного планирования он рассматривается как основа для управления корпоративными финансами — эффективного бюджетирования и контроллинга. При этом любая краткосрочная или долгосрочная цель (от вывода на рынок нового продукта до модернизации информационной системы) рассматривается как отдельный проект, для которого рассчитываются денежные потоки, финансовый результат и эффективность. Таким образом бизнес-план из рыночно-ориентированного документа превращается в финансово-ориентированный. В результате финансовая служба получает инструмент для планирования финансовой деятельности на среднесрочную перспективу (1—3 года). Средства, выделенные на реализацию эффективных проектов, отражаются в общем инвестиционном бюджете предприятия.

Структура и порядок построения бизнес-плана внутреннего пользования в целом совпадает со структурой бизнес-плана для привлечения инвестиций.

Единственное различие заключается в степени обоснованности исходных данных: к внутрифирменным бизнес-планам предъявляются гораздо менее жесткие требования (например, при составлении бизнес-плана для внешнего инвестора, как правило, нужно обосновывать значение используемой ставки дисконтирования, при составлении бизнес-плана для финансового менеджмента компании часто используется ставка дисконтирования, установленная на уровне минимальной отдачи от вложенного капитала, требуемой акционерами).

Бизнес-план как инструмент стратегического планирования. Бизнес-план для стратегического планирования — это описание стратегии достижения глобальных целей компании на определенный период (как правило, 3—5 лет). Он включает анализ внешних изменений и соответствия уровня развития компании требованиям внешней среды по каждой функциональной области (маркетинг, производство, управление, финансы) или по структурным подразделениям (центры ответственности) за каждый отчетный период (например, год). В идеале такой план должен составляться при открытии компании, а затем дополняться и изменяться в зависимости от этапа развития.

Стратегический бизнес-план составляется так же, как и инвестиционный, но с меньшей детализацией, и может использоваться как для внутренних целей компании (планирование, контроль), так и для презентационных функций (представление бизнеса будущим покупателям, инвесторам, партнерам).

Бизнес-план для реструктуризации бизнеса. Целью бизнес-плана для реструктуризации бизнеса является описание плана перехода предприятия из неэффективного или низкоэффективного (текущего) состояния в эффективное (например, с помощью выделения непрофильных видов бизнеса или перехода от линейно-функциональной организационной структуры к дивизиональной).

Поэтому первой фазой планирования является определения конкретных проблем, которые привели к неплатежеспособности. Далее необходимо перейти от проблем, от «диагноза», ко второй фазе — планированию, включающему планирование целей, средств достижения, ресурсов и контроля.

По сути, здесь вырабатывается концепция выхода из кризиса, называются приоритетные направления антикризисной деятельности. Наконец, третья фаза включает собственно составление бизнес-плана. Полученная ранее информация о причинах кризиса и концепция выхода из него «укладываются» в определенные форматы планирования. В качестве таких форматов выступают основные функциональные разделы бизнес-плана.

Диагностика основных причин финансовых затруднений, приведших к кризису (неплатежеспособности) предприятия, ведется в разрезе основных функциональных сфер: продукции, маркетинга, производства, организации и управления, капитала и юридической формы, финансов. Для каждой такой сферы характерен определенный финансовый эффект, который и подлежит анализу.

В области качества продуктов и услуг воздействие на финансы осуществляется через величину выручки, которая может быть большей или меньшей в зависимости от параметров качества. Поэтому задачей диагностики в этой сфере является определение, в какой мере качество реализуемого товара (услуги) сказалось на объемах продаж. Область маркетинга исследуется с этой же целью. Нужно ответить на вопрос, как состояние рынка, конкуренции, каналов сбыта, способы продвижения товара (услуг) оказали влияние на величину выручки?

Производственная сфера рассматривается с точки зрения качества оборудования и технологических процессов: есть ли возможность производить конкурентоспособные изделия, какова ресурсоемкость технологии, каков уровень аварийности и т.д. В результате необходимо сделать определенный вывод о влиянии производственно-технических факторов на объемы производства и уровень затрат [3, с. 156–159].

В организационно-управленческой области анализу подлежит эффективность оргструктуры предприятия и качество управленчес-

ких кадров. Соответствует ли оргструктура основным бизнес-процессам? Компетентно ли руководство? Отсюда выводится и оценка роли управленческого фактора в складывании финансового кризиса. Схожие аналитические действия предпринимаются в отношении организационно-юридической и финансовой сфер. Там также выявляются значимые факторы возникновения критической финансовой ситуации: отсутствие стратегического инвестора, большая дебиторская задолженность и т.д.

Диагностика причин неплатежеспособности предприятия в разрезе его функциональных сфер объективно является первой стадией планирования финансового оздоровления (см. табл.). Она дает формулирование проблем, т.е. отвечает на вопрос «Где мы сейчас?».

Следующим логическим этапом является планирование целей. Зная причины неплатежеспособности, нужно обозначить цели, достижение которых приведет к финансовому оздоровлению. То есть ответить на вопрос: «Куда надо идти?». И этот ответ будет основой антикризисной концепции, ее направлением.

В таблице приведены формулировки целей по результатам диагностики: выпуск новой продукции, избрание новой схемы каналов сбыта, замена устаревшего оборудования и т.д. Хотя цели могут описываться в самом общем виде, все же их «озвучивание» играет важную роль — они признаются компонентами концепции преодоления неплатежеспособности.

На следующей стадии — в ходе планирования средств достижения целей — антикризисная концепция приобретает более конкретный вид. Например, цель «выпуск новой продукции» может достигаться разными средствами: с помощью собственных разработок и их внедрения, покупки лицензии, образования совместного предприятия с технологически передовым партнером. Средства достижения целей выбираются из достаточно широкого спектра. При этом обосновывается, есть ли возможность достичь цели с помощью избранного средства.

Особое значение имеет планирование ресурсов — четвертая стадия планирования. Ресурсы рассматриваются дважды: в натуральном смысле и стоимостном измерении. Так, выпуск новой продукции на основе собственных НИОКР может потребовать привлечения дополнительных квалифицированных специалистов. Специалисты являются натуральным, фактическим ресурсом. Вместе с тем бюджет на оплату их труда является стоимостным, финансовым ресурсом.

Таблица

Разработка антикризисной концепции

Функциональные сферы	Продукты и услуги	Маркетинг	Производство	Организация и управление	Капитал и юридическая форма	Финансы
Стадии планирования						
Формулирование проблемы: где мы сейчас?	Низкое качество продукции и услуг	Слабые каналы сбыта	Устаревшее оборудование	Неэффективная структура	Отсутствие стратегического инвестора	Большая дебиторская задолженность
Планирование целей: куда надо идти?	Выпуск новой продукции, повышение качества существующей	Новая схема каналов сбыта	Замена оборудования	Реорганизация структуры управления	Привлечение стратегического инвестора	Сокращение дебиторской задолженности
Планирование средств достижения целей: каким путем пойдём?	НИОКР, лицензия, контроль качества	Привлечение посредников, открытие филиалов	Выбор нового оборудования, бюджет программы	Выбор новой структуры	Продажа контрольного пакета акций	Продажа долгов, конверсия долгов в долевое участие, заключение соглашения о графике
Планирование ресурсов: чем обеспечим движение?	Набор специалистов, бюджет программы	Создание отдела развития, бюджет программы	Долевое участие, бюджет программы	Набор или переквалификация кадров, бюджет программы	Привлечение компании по управлению капиталом	Привлечение компании по управлению капиталом
Планирование внедрения и контроля: кто будет управлять движением?	Выбор руководителя программы и механизма контроля	Выбор руководителя программы и механизма контроля	Выбор руководителя программы и механизма контроля	Выбор руководителя программы и механизма контроля	Назначение ответственного	Назначение ответственного

Заключительная стадия – планирование внедрения и контроля. На этой стадии определяется, кто будет нести ответственность за осуществление антикризисной программы в соответствующей функциональной сфере и какими средствами контроля руководитель программы наделяется.

Приведенная классификация бизнес-планов является лишь одним из возможных способов их ранжирования. По величине реализуемого проекта и объемам привлекаемого финансирования их можно разделить на мелкие, средние, крупные, а по типу решаемых задач – на организационные, финансовые, экономические. Все это накладывает свой отпечаток на особенности составления бизнес-плана, его структуру, детализацию расчетов. В то же время любой бизнес-план независимо от целей его составления и особенностей является важным элементом управления бизнесом и требует тщательной проработки.

Литература

1. Анискин Ю.П. Инвестиционная активность и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 4. С. 77–82.
2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер, с англ, под ред. Л.П. Белых М.: Биржи и банки, ЮНИТИ, 2007. – 631 с.
3. Мыльник В.В. Инвестиционный менеджмент. М.: Академический Проект, 2006. – 272 с.

Часть V. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В. В. Дзюбан,
к.п.н. доцент, Брянский ГТУ

Молодежь и молодежная политика в условиях глобального кризиса

Аннотация. Образование, обучение и воспитание — это главные направления в преодолении духовного и, в конечном счете, экономического кризиса в России.

Ключевые слова: молодежь, образование, обучение, мировой экономической кризис.

Молодежь представляется во всем многообразии ее связей с общественными структурами, явлениями и процессами. Ее социологическое определение раскрывается через такие прямые и связанные понятия, как: возраст, молодость, зрелость, юноши и девушки, юность, подросток, социально-демографическая группа и др. Данные характеристики могут структурировать объект (дети, детство, подростки, юноши, девушки и др.) и одновременно описывать его целиком, выступать в качестве обобщенных понятий (социология молодежи, ювенология, социально-демографическая группа и др.). При этом рассматриваются различные теоретические подходы к определению и изучению молодежи.

Исследования молодежи показали, что нельзя подходить к молодежи только с позиции успешности ее адаптации в обществе, то есть подходить к ней как к пассивному субстрату, задача которого в том, чтобы быть объектом воспитания и идеологического воздействия. Недопустимо ставить молодежь в положение страдающего, догоняющего, преодолевающего, сопротивляющегося субъекта, также как воспринимать ее с позиции некой абстрактной исключительности. Она является исключительной только относительно своей субъектности.

А признание субъектности молодежи общественностью породило трудности и противоречия взаимопонимания между младшим и

старшим поколениями, что нашло осмысление в концепциях конфликта поколений, специфически молодежных конфликтов.

При этом биологическая природа рассматривается как внутренняя собственность человека, а социальная — как внешняя среда. Таким образом, социализация трактуется им как внешняя и нередко навязанная деятельность, по природе своей чуждая внутреннему самоустройству человека, но существующая в единозависимости

Молодежь не хуже и не лучше среднего и старшего поколений, ее культура не лучше и не хуже иных культур. Ее субъектность вполне адекватна, а социальная роль не хуже и не лучше любой другой социальной роли и т.д. Молодежь — это принципиально иное социальное образование, ни с кем не сравнимое, а всякие сравнения оказываются некорректными. Среднее и старшее поколения, в своем большинстве, идут вслед за молодежью. Процесс информатизации общества — это результат деятельности новых поколений. Только они, по моему мнению, способны продвигать революционные идеи в науке. Нередко «силовое» омоложение научных кадров становится единственным способом обеспечения дееспособности науки. Политические революции, как правило, также совершаются исключительно молодежью, являясь, по видимому, неосознанной попыткой вырваться из плена старых концептуальных решений, попыткой перевести его на новые концептуальные рельсы, не стать «потерянным поколением». [1, с. 153–157] (АВЕРЬЯНОВ, 2007)

Огромный поток информации, который ежедневно обрушивается на центральную нервную систему человека, вызывает у него стрессовое состояние, психологическую усталость, а иногда и неврозы. Исследование мотивов преждевременной старости и смертности убедило ученых, что человек может жить значительно дольше, чем живет, если устранить социальные причины, сокращающие его жизнь.

В настоящее время требуют дальнейшего исследования социальные и аксиологические факторы, влияющие на состояние здоровья молодежи в процессе обучения профессии. Необходимы новые подходы в формировании ценностного отношения студентов к здоровью, здоровому образу жизни (ЗОЖ), самосохранительному поведению; пока отсутствует комплексный подход в вузах по пропаганде ЗОЖ, в спортивно-массовую работу вовлечены всего лишь 40–50% студентов.

Жизненный путь во многом зависит от того, какими ресурсами — материальными, духовными, социальными — располагает человек и какой он выбирает для себя стиль жизни — пассивный или активный.

Студенты активно включились в спортивную деятельность вуза и динамикой своих спортивных результатов показали стиль жизни, направленный на ценностные ориентации к здоровью и ЗОЖ.

Образование, обучение и воспитание – это главные направления в преодолении духовного и, в конечном счете, экономического кризиса в России. Исследования показали, что необходимо изменить поведение людей в отношении к своему здоровью. Социально одобряемым поведением должно стать ответственное отношение, когда человек предупреждает болезни, а не лечит их.

Нынешнее поколение молодежи является относительно многочисленным. Для сравнения: в 1980 году родилось 2202,8 тыс. человек, в 1990 уже 1988,9 тыс. человек. При этом рождаемость всегда превосходила смертность. Таким образом, в промежутке между 1980 и 1990 годом родилось многочисленное поколение, которое уже сейчас вносит активный вклад в экономическое благосостояние страны.

В 1995 и 2000 гг. родилось, соответственно, 1363,8 и 1266,8 тыс. человек. Рождаемость стала отставать от смертности. На это и последующие, еще более малочисленные поколения выпадет возрастающая нагрузка в воспроизводстве национального благосостояния. В 1999–2000 гг. страна прошла пик падения рождаемости. В 1999 году коэффициент рождаемости составил всего 1,16, а в 2000 году – 1,19. Затем постепенно рождаемость начала расти. Но даже при этом в 2002 году рождаемость (при коэффициенте в 1,29) обеспечивала воспроизводство населения всего на 62%. В 2006 году коэффициент рождаемости достиг показателя 1,38 при 1397,0 тыс. родившихся. [3, с. 35-40] (ЖУКОВ, 2007)

Перемены в жизни российского общества не могли не повлиять на положение и самочувствие подрастающего поколения. Сегодня, несмотря на определенную социальную и экономическую стабилизацию, растет число детей и молодежи в группе риска. Речь идет не только о несовершеннолетних правонарушителях, безнадзорных и беспризорных детях, но и социальных сиротах, детях без определенного места жительства, жертвах физического и эмоционального насилия. Данные официальной статистики и результаты исследований свидетельствуют, что для детей и молодежи всех возрастов, независимо от социального статуса семьи, в которой они проживают, действует ряд факторов риска. По данным Уполномоченного по правам человека в РФ, в 75% российских семей практикуется та или иная форма домашнего насилия. Не менее 25% семей относятся к категории малообеспеченных. В их числе многодетные, неполные, воспитываю-

щие детей-инвалидов, а также те, где доход не превышает прожиточный минимум. В них велик риск асоциального поведения как родителей, так и детей.

Для всех групп риска детей и молодежи характерно ухудшение здоровья, снижение шансов на развитие и последующую самореализацию, обретение достойного места в обществе. Общественные (негосударственные) организации, деятельность которых напрямую связана с оказанием помощи беспризорным детям, в первую очередь обращают внимание на жестокое и бездушное отношение к ним со стороны общества.

Беспризорность и безнадзорность несовершеннолетних – это одна из самых тревожных характеристик современной России. К сожалению, сегодня в Российской Федерации ни одно ведомство не имеет точных данных о беспризорных мальчишках и девчонках, даже нет государственной статистики о количестве детей, оказавшихся на улице. В силу разных причин подростки уходят из дома, бродяжничают, ночуют на вокзалах и в подвалах, становятся объектами криминальных структур, занимаются попрошайничеством, воровством, наркоманией и проституцией. Детская беспризорность и безнадзорность – вопрос национальной безопасности России, так как основную массу правонарушителей среди несовершеннолетних составляют беспризорные, безнадзорные и подростки, относящиеся к категории социальных сирот, причем более трети преступлений совершается под влиянием взрослых. При этом приобщение несовершеннолетних к алкоголю и наркотикам становится дополнительным мотивом для совершения преступлений.

Непрерывно растет число совершаемых несовершеннолетними особо тяжких преступлений, в том числе умышленных убийств, разбоев и изнасилований. Действия подростков отличаются исключительной жестокостью, цинизмом и глумлением над потерпевшими. Преступления среди несовершеннолетних характеризуются высокой степенью организованности, доля несовершеннолетних, совершивших преступления в составе групп, превышает 70 процентов. В структуре преступности несовершеннолетних преобладают имущественные преступления. Имеются многочисленные факты совершения подростками краж продуктов питания по причине постоянного голодания. Количество несовершеннолетних правонарушителей ежегодно растет, в настоящее время на учетах в органах внутренних дел Российской Федерации состоит 72 тыс. подростков. 14,8 тыс. несовершеннолетних имеют судимость, из них только каждый 6-й несовершеннолет-

ний трудоустроен. Остальные, не имея возможности найти работу самостоятельно и оказавшись без средств к существованию, вновь встают на преступный путь. На сегодняшний день уровень повторных правонарушений среди несовершеннолетних в среднем по стране по разным данным составляет от 30 до 70 процентов. На этом фоне сохранение имеющегося человеческого потенциала, как главного богатства России, приобретает особую значимость. Именно сохранение, расширенное воспроизводство и развитие человеческого потенциала составляют необходимую предпосылку экономического, политического, культурного и духовно-нравственного развития России, представляют собой важнейшую составляющую ее национальной безопасности. Разработаны формы регионального статистического наблюдения за состоянием безнадзорности и беспризорности, ведется формирование единого областного межведомственного банка данных о несовершеннолетних и их семьях, находящихся в социально опасном положении, в отношении которых проводится индивидуальная профилактическая работа.[2, с. 139-142] (ШКЛЯРУК, 2007)

В ближайшие несколько лет нашей стране предстоит совершить колоссальный рывок: перейти от сырьевой, энергоемкой, малопроизводительной экономики к инновационной. Основной доход государство получает от экспорта нефти и газа, что делает его уязвимым и зависимым от колебания мировых цен на эту продукцию. Лишь 17% его дохода — поступления от малого и среднего бизнеса. Высокие издержки входа на рынок, завышенные тарифы на подключение к энергоносителям, неэффективная работа бизнес-инкубаторов и многие другие факторы не позволяют малому бизнесу в нашей стране развиваться эффективно. Либо мы сможем, наконец, самостоятельно производить качественный продукт, обеспечив базу для эффективного развития малого бизнеса, либо качество нашей жизни будет бесконечно зависеть от цен на нефть.

В период кризиса на рынке труда высвободится большое количество сотрудников, а также тех, кому не удастся найти работу по специальности, каждому из них предлагается задуматься о создании собственного дела.

Цель которая стоит перед государством — подготовить для страны целое поколение молодых предпринимателей, создать пример эффективной жизненной стратегии для тысяч молодых россиян, сделать ведение собственного бизнеса для них делом жизни. Миллионам молодых специалистов, потерявшим из-за кризиса работу и выпускникам вузов, которые не смогут устроиться по специальности, мы

предлагаем создать собственное дело. Только так можно решить задачу модернизации российской экономики — задачу национального масштаба.

Начало проведения рыночных реформ в экономике России вызвало появление безработицы, а вместе с ней и проблем социального и социально-психологического порядка. Эти проблемы порождены не только объективной экономической ситуацией, но и изменением роли и места наемных работников в системе трудовых отношений.

Значительная часть трудоспособного населения страны начала свою трудовую деятельность в условиях плановой социалистической экономики, полной и гарантированной занятости. В этих условиях от работников не требовалось усилий для поиска места работы — эту задачу успешно решало государство. Следует отметить, что система организованного распределения рабочей силы, ограничивая свободное волеизъявление человека в сфере труда, тем не менее, гарантировала ему рабочее место в соответствии с профессией и уровнем квалификации. В этих условиях человеку не требовалось отстаивать свои интересы в борьбе за собственное трудоустройство — действовать в условиях конкуренции.

Изменение экономической ситуации, внедрение в сферу труда рыночных отношений коренным образом изменили положение наемных работников. Негарантированная занятость, многообразие ее форм стали реальностью. Для людей, чья трудовая жизнь протекала в условиях отсутствия вынужденной безработицы, это явилось серьезным «психологическим ударом». Существенно повысилась социально-психологическая дезадаптация и профессиональная дезориентация. Это привело к возрастанию нервно-психического напряжения, появлению чувств «ненужности», невостребованности на рынке труда у значительной части граждан трудоспособного возраста. Следствием этого стало снижение конкурентоспособности людей объективно способных к эффективной трудовой деятельности; занятость в теневом секторе экономики, уход в экономическую неактивность и иные негативные тенденции. Кроме того, интенсивность социально-экономических изменений, резкая ломка привычного цикла жизни, утрата прежних ценностных ориентиров, привели часть трудоспособного населения к нравственной пустоте, отсутствию жизненных смыслов. Усложнился процесс передачи профессионального опыта и профессиональных норм трудовой деятельности от поколения к поколению.

Кроме актуальных проблем адаптации к рыночным условиям трудоспособного населения начинавшего свою трудовую биографию в

условиях гарантированной занятости имеется и другая стратегически более важная проблема. Речь идет о выходе на рынок труда тех групп населения, конкурентоспособность которых объективно невысока, и, прежде всего, молодежи, которая либо выбирает направление своей профессиональной карьеры, либо только начинает свой профессиональный путь после получения профессии и специальности.

Принципиальные изменения трудовых отношений, произошедшие в исторически сжатые сроки, привели к тому, что общество во многом утеряло мировоззренческую традицию вхождения молодого человека в трудовую жизнь — традицию передачи ценностей труда от поколения к поколению. Обнаруживается разрыв между опытом и ценностными ориентациями поколения, которое начинало трудовую жизнь двадцать — двадцать пять лет назад, и сегодняшней молодежью. Опыт взрослых оказывается неэффективным, ненужным, более того дезориентирующим, для сегодняшней молодежи, а источник формирования иного, более пригодного для рыночных условий трудового сознания отсутствует.

В связи с этим, традиционные пути поддержки профессионального самоопределения через семью и ближайшее социальное окружение оказываются неадекватными сложившейся ситуации.

В настоящее время, социально-экономическое развитие России, в части касающейся трудовых ресурсов, определяется рядом тенденций. К их числу относятся следующее.

Устойчивое развитие экономики России обуславливает повышение спроса на труд

По данным Росстата в 2007 году прирост валового внутреннего продукта составил 8,1 процента, при росте инвестиций в основной капитал — 21,1 процента. Численность занятых в экономике возросла за 2003—2007 годы с 66 млн. человек до 70,6 млн. человек. Общая численность безработных за указанный период сократилась с 6,2 млн. человек до 4,6 млн. человек.

Тенденции демографического развития России

Даже оптимистические сценарии развития демографической ситуации в России указывают лишь на сохранение общей численности населения при уменьшении численности трудоспособного населения. Это означает, что при реализации оптимистического сценария социально-экономического развития, обеспеченность экономики трудовыми ресурсами будет всего лишь удовлетворительной, т.е. предполагающей, в лучшем случае, оптимальное соответствие потребностей экономики и численности населения.

Усиление миграционного давления

Ухудшение демографической ситуации в России с неизбежностью вызывает усиленный приток трудовых мигрантов, в основном из стран СНГ. Данный процесс уже активно идет. В нашем случае, это означает, прежде всего, усиление конкуренции за рабочие места между гражданами России и трудовыми мигрантами, а также снижение уровня жизни коренного населения, за счет увеличения количества низкооплачиваемых рабочих мест.

Усиление несоответствия спроса и предложения рабочей силы на рынке труда

В России в течение последних лет наблюдается несоответствие спроса и предложения рабочей силы. В целом преобладает структурная безработица, предложение труда по своим параметрам не соответствует изменившемуся спросу на труд, который постоянно превышает предложение (напряженность на регистрируемом рынке труда в целом по России составила 0,9 чел на место в 2007 г.). И хотя ситуация различается от региона к региону, в целом наблюдаются структурные несоответствия двух видов. Во-первых, несоответствие профессионально-квалификационного состава трудоспособного населения ситуации на рынке труда и, во-вторых, большое количество вакантных рабочих мест с оплатой ниже величины прожиточного минимума.

В результате произошедших в стране за последние десятилетия социально-экономических изменений сложилась новая ситуация на рынке труда, когда большинство представителей современной молодежи уже не рассматривают сферу промышленности, занимавшую лидирующее положение в эпоху научно-технической революции, в качестве направления своих профессиональных и карьерных устремлений. Молодежь в значительной степени приходит в промышленность «по остаточному принципу», проиграв в конкурентной борьбе за возможности своей карьерной реализации в других, более престижных для нее сферах.

Президент РФ Д.А. Медведев констатировал: «Фактически за последние годы некому стало создавать и разрабатывать технологию производства принципиально нового оборудования. Это и современные станки, агрегаты, машины и механизмы. Что не менее важно, некому стало на них работать». Было также подчеркнута, что важнейшей задачей развития отечественной промышленности является повышение престижа технических профессий (от рабочих до инженерных) и привлечение молодежи в научно-техническую сферу профессиональной деятельности.

Таким образом, дальнейшая модернизация российской экономики и ускоренное социально-экономическое развитие территорий предполагает учет этих тенденций, а в ряде случаев, их трансформацию или компенсацию их действия.

Молодежная политика должна предусматривать создание позитивных моделей поведения и образцов для подражания, фокусирующихся на идее развития собственных возможностей и видения своего личного успеха как части общего успеха Российского государства. Чтобы функционально обеспечить решение этой задачи, необходим широкий охват населения через наглядные примеры и активную информационную политику. [4, с. 54–64].

Литература

1. Аверьянов Л. Я. О проблемах молодежи и не только о них. Социс. № 10, 2007 г. С. 160.
2. Шклярчук В. Я. Самоохранительное поведение в молодежной среде. Социс. № 10, 2007 г. С. 160 .
3. Жуков В. И. Россия в глобальной системе социальных координат: социологический анализ и прогноз. Социс. № 10, 2007 г. С. 160.
4. Положение молодежи и реализация государственной молодежной политики в Российской Федерации: 2002 год /Министерство образования Российской Федерации. М., 2003. С. 131.

А. В. Евтеев,

аспирант, Российская Академия предпринимательства

Управление конкурентоспособностью предприятия на основе развития человеческого капитала в условиях инновационной экономики

Аннотация. В статье раскрывается механизм управления конкурентоспособностью предприятия на основе развития человеческого капитала в условиях инновационной экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, человеческий капитал, управленческие стратегии.

В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты конкурируют друг с другом за ограниченные ресурсы. Чаще всего в качестве такого ресурса выступает ограниченный платежеспособный спрос на товары и услуги, призванные удовлетворить определенную потребность. Не случайно вопросы ведения конкурентной борьбы, достижения и поддержания конкурентоспособности рассматриваются в значительном числе публикаций.

Однако в теоретической литературе нет единого подхода к пониманию вопросов конкурентоспособности. Как утверждает М. Портер, – «я уяснил одну вещь, а именно то, что не существует общепринятого определения конкурентоспособности... Впрочем, из какого определения конкурентоспособности ни исходить, существует еще более серьезная проблема: до сих пор отсутствует общепринятая теория, объясняющая конкурентоспособность»¹. Отсутствие единого теоретического подхода к понятию конкурентоспособности отмечают и многие отечественные авторы².

¹ Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. С. 13.

² Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 84; Захаров А.Н., Зокин А.А.

Многие определения понятия конкурентоспособности предприятия, встречающиеся в научной литературе, носят общий характер, отмечая только такую неотъемлемую характеристику явления конкуренции, как состязательность, соперничество, и, соответственно, рассматривая конкурентоспособность как потенциальный или существующий успех в этом соперничестве. В качестве примера можно привести следующие определения отечественных и зарубежных авторов:

- «конкурентоспособность — свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений»³;

- «...в общем виде конкурентоспособность фирмы может быть определена как сравнительное преимущество по отношению к другим фирмам отрасли внутри страны и за ее пределами»⁴;

- конкурентоспособность объекта — это «обладание набором (вектором) свойств, создающих преимущества в экономическом соревновании на конкурентных рынках»⁵;

- «конкурентоспособность как экономическая категория означает степень преимущества продукта на рынке по сравнению с другими, конкурирующими продуктами аналогичного назначения», степень преимущества бизнес-единицы, предприятия⁶.

Фактически данные определения определяют конкурентоспособность как существующий или потенциальный успех в конкурентной борьбе, что, безусловно, верно, но имеет незначительный прикладной

Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. 2004. № 1/2. С. 1; Комков Н.И., Лазарев А.В. Многоуровневая структура и подходы к оценке экономической категории «конкурентоспособность» // Проблемы прогнозирования. 2007. № 4. С. 4; Коротков А. В. Конкурентный анализ в формате «предприятие — группа предприятий» // Вопросы статистики. 2007. № 3. С. 34; Мансуров Р.Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 91.

³ Портер М.Э. Конкуренция. М.: ИД «Вильямс», 2000. С. 480.

⁴ Экономическая стратегия / под ред. Градова А.П. СПб.: Специальная литература, 1995. С. 76.

⁵ Комков Н.И. Многоуровневая структура и подходы к оценке экономической категории «конкурентоспособность» / Н. И. Комков, А. В. Лазарев // Проблемы прогнозирования. 2007. № 4. С. 4.

⁶ Коротков А. В. Конкурентный анализ в формате «предприятие — группа предприятий» / А. В. Коротков // Вопросы статистики / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике. 2007. № 3. С. 34.

смысл, поскольку не отвечает на вопросы как достичь успеха и как его оценить. Неслучайно, многие исследователи, раскрывая понятие конкурентоспособности, конкретизируют каким способом можно оценить достижение успеха в данном соперничестве. В данной связи можно выделить два принципиальных подхода: первый — конкурентоспособность определяется через наиболее эффективное использование ресурсов фирмы; второй — конкурентоспособность рассматривается через наиболее полное удовлетворение конкретных потребностей определенных групп потребителей.

Конкурентоспособность, определяемая исходя из удовлетворения нужд покупателей, раскрывается, в частности, в следующих определениях:

- конкурентоспособность — «свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке»⁷;

- конкурентоспособность — это «прежде всего философия работы в условиях рынка, ориентирующая на: понимание нужд потребителя и тенденций их развития... умение создать такой товар и так довести его до потребителя, чтобы он предпочел его товару конкурента; искусство осуществлять все это на долговременной, рассчитанной на перспективу основе»⁸.

Конкурентоспособность, исходя из наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов, раскрывается, в частности, в следующих определениях:

- конкурентоспособность фирмы — это «возможность эффективно распоряжаться ресурсами в условиях конкурентного рынка»⁹;

- конкурентоспособность предприятия «характеризует величину и эффективность использования всех ресурсов предприятия»¹⁰.

⁷ Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. М.: Интел-синтез, 1998. С. 385; Мансуров Р.Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» / Р. Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 93.

⁸ Баркан Д. Маркетинг для всех. Л.:Культ-информ-пресс, 1991. С. 191.

⁹ Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. М.: Новости, 2000. С. 62.

¹⁰ Мансуров Р.Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» / Р. Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. С. 93.

На наш взгляд, однозначно утверждать, что один из подходов к понятию конкурентоспособности, верен, а другой нет, безусловно, некорректно. Более того, можно выявить взаимосвязь — удовлетворение потребностей предприятия представляет собой внешнюю цель, а эффективное использование — внутреннюю, достижение которых невозможно в отрыве друг от друга.

В тоже время, указанные подходы представляются достаточно общими. В условиях рыночной экономики удовлетворение потребностей потребителей является генеральной внешней целью, а более эффективное использование ресурсов — главной внутренней целью для любого предприятия. В свою очередь, достижение подобных целей невозможно оценить на основе единых подходов и критериев.

На наш взгляд, наиболее корректным будет следующее определение: «конкурентоспособность — это способность удовлетворять потребности потребителей лучше, чем предприятия-конкуренты, характеризующаяся эффективностью деятельностью, оцениваемой на основе достижения поставленных целей и задач». В этом определении подчеркивается, что конкурентоспособность в конечном итоге связана с удовлетворением потребностей потребителей, но возможность ее формализованной оценки увязывается с оценкой эффективности деятельности, и подчеркивается, что методология такой оценки должна учитывать специфику его стратегических целей и задач.

Так, эффективность работы предприятия нельзя оценить на основе какого-либо отдельного единого критерия, поскольку в условиях, когда различные предприятия могут использовать разные стратегии, ими преследуются различные цели на конкретном этапе деятельности (максимизация текущей прибыли, увеличение стоимости бизнеса, расширение рыночной доли, повышение рентабельности и т.д.).

Различными могут быть и стратегические подходы к удовлетворению потребностей потребителей. В наиболее общем виде конкурентное преимущество возникает за счет снижения издержек или диверсификации товара. Соответственно, основными стратегиями конкуренции является лидерство по издержкам (ценовое лидерство) и дифференциация (уникальность продукта). Указанные стратегии могут применяться как в масштабах рынка, так и на отдельных его сегментах (применение стратегии дифференциации на отдельном сегменте рынка называют также фокусированием или нишевым лидерством). Обе эти стратегии ориентируются на то, чтобы удовлетворить потребности потребителя лучше, чем конкуренты (либо предложив более низкую цену, либо более уникальный товар).

Стратегия лидерства по издержкам основана на ценовой конкуренции — форме конкуренции, основанной на более низкой цене (себестоимости) предлагаемой продукции или услуг. Стратегии дифференциации и фокусирования основаны на неценовой конкуренции, когда предприятие стремится привлечь покупателя не понижением цен, а улучшением качества товара, лучшим приспособлением к нуждам конкретной группы потребителей, созданием принципиально нового вида продукции, улучшением сервиса, активизацией рекламы и др. Таким образом, неценовая конкуренция основана на инновациях, которые могут касаться не только технических, физических свойств продукта, но всего комплекса его производства и маркетинга. Основой для неценовой конкуренции является дифференциация товара.

Хотя единственно верной конкурентной стратегии не существует, можно отметить, что в современных условиях инновационной экономики принципиально меняются подходы к ведению конкурентной борьбы. Исторически конкуренция в рыночной экономике начиналась с преобладанием методов ценового соперничества над методами неценового, а в настоящее время, наоборот, наблюдается преобладание неценовых методов конкуренции над ценовыми. В современных условиях, напротив, все чаще эффективней оказываются стратегии дифференциации и фокусирования, основанные на инновациях.

Так, по мнению Т.А.Гайдаенко, в сегодняшних условиях конкурентной борьбы на потребительском рынке наиболее актуальным становятся «новые стратегические решения, основанные на некоей уникальной идее. Только она обеспечивает выход в сегмент, где нет конкурентов, а стало быть, более высокие прибыли. Спрос на уникальное предложение в России уже сформирован. С ростом доходов потребители все более хотят удовлетворить свои уникальные потребности»¹¹.

Р.А.Фатхутдинов также подчеркивает, что «ключевым фактором успеха явно является превосходство товара, несущее покупателю нечто уникальное»¹². Указанный автор приводит результаты сравнения 20% наиболее дифференцированных товаров с 20% наименее дифференцированными: уровень успеха, соответственно, 98,0% и 18,4%; доля рынка — 53,5% и 11,0%; доля рентабельных товаров — 84,0% и 26,0%¹³.

¹¹ Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление: принцип управленческих решений и российская практика. — М.: Эксмо, 2005. С. 167.

¹² Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. — М.: Интел-синтез, 1998. С. 130.

¹³ Там же.

По мнению В.А.Быкова, «стратегия долговременной успешной конкуренции состоит не в том, чтобы воспроизводить имеющиеся на рынке товары, а в том, чтобы производить принципиально новый продукт, которым не обладают конкуренты... В нынешних условиях доминирующим становится глобальный характер конкуренции, где главным является качество (научоемкость и т.д.) товара, а не уровень цены»¹⁴.

Е. Ю. Алексейчева увязывает значимость стратегий дифференциации с инновационным характером развития экономики. По ее мнению, «повышение роли научно-технического потенциала в современном производстве привело к тому, что конкурентная борьба на мировом рынке все больше перемещается в область новизны и совершенствования выпускаемой продукции и технологии производства. Выпуск новых или обновленных товаров служит главной цели – выделению, отличию, дифференциации продукции компании на рынке и получению за счет этого преимуществ, покупательских предпочтений. Расширение деловых операций на рынке осуществляется предприятием на базе предложения покупателям товаров, отличающихся от товаров-аналогов за счет каких-то новых качеств, что обеспечивает потенциальную конкурентоспособность изделий»¹⁵.

С точки зрения менеджмента на предприятии в ходе инновационной деятельности, обновление может выражаться в изменении или товара, или производственного процесса, новых подходах к маркетингу, новых путях распространения товара и новых концепциях сферы конкуренции. Согласно определению Р.А.Фатхутдинова, «инновация – это результат творческой и инвестиционной деятельности, направленной на разработку, изготовление и распространение новых видов товаров, услуг, технологий, организационных форм на уровне фирмы»¹⁶. А, как замечает М.Портер, нововведение в широком смысле включает и улучшение технологии, и совершенствование способов и методов ведения дел¹⁷. В литературе подчеркивается, что инновации не обязательно могут быть сопряжены с инвестиционными про-

ектами, инновации могут относиться к разработке новых товаров и услуг, методам управленческого воздействия, венчурным проектам, технологиям, приемам рыночного влияния и т.д.¹⁸

Таким образом, в условиях инновационной экономики именно различного рода инновации во многом определяют конкурентные преимущества предприятия. В принципе, реализация как стратегии снижения издержек, так и стратегии дифференциации товара взаимосвязана с таким концептуальным путем достижения конкурентного преимущества как «нововведение» или «инновация». В обоих случаях основой реализации стратегии могут быть инновации – инновации, которые способствуют снижению издержек предприятия, либо, инновации, которые способствуют созданию уникального в каком-либо отношении товара. Однако, если в первом случае снижение издержек возможно и без акцента на инновации, то при стратегии дифференциации, а также при стратегии фокусирования именно инновации являются необходимым условием реализации стратегии конкуренции.

Таким образом, в условиях экономики инновационного типа все чаще в конкурентной борьбе используются стратегии дифференциации и фокусирования, основанные на инновациях. Если же соотнести возможность реализации данных стратегий с эффективностью использования ресурсов, то особая роль в разработке и внедрении инноваций отводится человеческому капиталу.

Именно человеческий капитал, персонал предприятия является источником и реализатором инноваций. Как утверждает А.Ю.Прихач, «чем же определяется источник и интенсивность инновационного потока идей и предложений? Только одним – персоналом. Персонал – единственный из всех факторов производства несет к себе творческую составляющую... Можно сказать, что конкуренция в современных экономических условиях, проявляясь в соперничестве товаров, услуг и фирменных технологий, является отражением состязательности персоналов предприятия»¹⁹. Авторы работы «Инвестиционный менеджмент» считают, что персонал является важнейшей функциональной подсистемой предприятия и представляет собой ценнейший ресурс

¹⁴ Быков В.А. Инновации и конкурентоспособность экономики //Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. 2006. № 5. С. 35.

¹⁵ Алексейчева Е.Ю. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятия// Пиво и напитки. 2005. № 5. С. 12.

¹⁶ Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: Интел-синтез, 1998. С. 125.

¹⁷ Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. С. 63–64.

¹⁸ Прихач А.Ю. Активная инновационная деятельность персонала как конкурентное преимущество /А.Ю. Прихач // Управление персоналом: Деловой журн. / ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». – М.: 2005. № 1–2. С. 70.

¹⁹ Прихач А.Ю. Активная инновационная деятельность персонала как конкурентное преимущество. //Управление персоналом. 2005. № 1–2. С. 70.

инновационного развития»²⁰, а высокий профессионализм персонала относится к «конкурентным преимуществам наивысшего порядка»²¹.

Таким образом, в условиях инновационного развития производства развитие человеческого капитала является необходимым фактором повышения конкурентоспособности. Указанный тезис присутствует в значительном числе исследований. Так, по мнению О. Королева, «человеческий потенциал организаций все более активно начинает применяться для формирования и реализации системы конкурентных преимуществ предприятия и извлечения значительно большего дохода посредством использования нестандартных подходов и решений и более все эффективно используется для обеспечения роста организации»²². Т.И. Овчинникова подчеркивает, что «одним из необходимых условий конкурентоспособности продукции предприятия считается высококвалифицированный труд работников»²³. По мнению М. Казарян, «конкурентоспособность в XXI веке во все большей мере определяется готовностью воспринимать новые тенденции, овладеть новыми компетенциями. Соответственно, возрастают требования к рабочей силе, к человеческому капиталу»²⁴.

Из различных функциональных подсистем управления персоналом, в наибольшей мере стратегические аспекты достижения конкурентоспособности определяет, на наш взгляд, деятельность по развитию персонала. Развитие персонала — это целенаправленное систематическое развитие работников, ориентированное на достижение целей организации, путем расширения и углубления имеющейся профессиональной компетенции, обучения новым квалификациям, а также повышения мотивации и организационных возможностей организации использовать весь потенциал работника; процесс подготовки персонала к выполнению новых производственных функций, занятию новых должностей, решению новых задач. Важнейшим средством про-

фессионального развития персонала является профессиональное обучение — процесс непосредственной передачи новых профессиональных навыков или знаний сотрудникам организации.

Взаимосвязь между инвестициями на развитие персонала и достижением конкурентоспособности подчеркивается в современных исследованиях по управлению персоналом. Как утверждает Г. Десслер, «правила экономической конкуренции изменились... Обучение [работников] выходит на одно из первых мест в перечне средств повышения конкурентоспособности работодателя»²⁵. В.Р. Веснин приводит данные, что «сегодня на первое место среди своих задач более 85% опрошенных японских менеджеров ставят развитие человеческих ресурсов, во время как введение новых технологий — 45%, а продвижение на новые рынки — около 20%. И это не случайно, ибо фирмы, осуществляющие развитие сотрудников, имеют в целом в два раза более высокие показатели, чем остальные»²⁶. В работе Р.Р. Аколупина указано, что в современном мире (развитых странах) инвестиции в человеческий капитал превосходят инвестиции в вещественный капитал почти в 4 раза²⁷. М.И. Магура ссылается на информацию, что «инвестиции в персонал, создание условий для роста работников и повышения их профессионального потенциала дают в 2–3 раза более высокую отдачу, чем средства, направленные на решение чисто производственных задач»²⁸.

Приведенные данные, на наш взгляд, объективно свидетельствуют о том, что в современных условиях инновационной экономики именно развитие человеческого капитала является значимым фактором обеспечения конкурентоспособности предприятия. Действительно, эффективная реализация стратегий дифференциации и фокусирования, которые являются наиболее востребованными в современных условиях, практически невозможна без развития человеческого капитала, поскольку реализация данных стратегий требует инноваций маркетингового или технологического характера. Более того, в современных условиях даже стратегия лидерства на издержках может пред-

²⁰ Оголева Л. Н. и др. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / под ред. Л. Н. Оголевой. — М.: ИНФРА-М, 2006. С. 157.

²¹ Там же. С. 174.

²² Королев О., Янцов М. Человеческий капитал в системе конкурентных преимуществ промышленной организации // Управление персоналом. 2007. № 8 С. 82.

²³ Овчинникова Т. И., Резникова Е.А., Давыденко И.А. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе социальной функции // Управление персоналом. 2008. №1. С. 54.

²⁴ Казарян М. Концептуальные подходы к формированию конкурентоспособности человеческого капитала // Человек и труд. — 2008. № 10. С. 30–31.

²⁵ Десслер Г. Управление персоналом. — М.: Бинум, 1997. С. 147–148.

²⁶ Веснин В.Р. Технология работы с персоналом и деловыми партнерами. — М.: Элит-2000, 2002. С. 461–462.

²⁷ Аколупина Р.Р. Профессия менеджера: человеческий потенциал и его роль в возрастании человеческого капитала // Управление персоналом. 2007. № 9. С. 70.

²⁸ Магура М.И., Курбатова М.Б. Обучение персонала как конкурентное преимущество. — М.: Журн. «Упр. персоналом», 2004. С. 11.

полагать развитие человеческого капитала (в случае, если достижение лидерства по издержкам предполагается за счет внедрения технологических инноваций). Поэтому, именно развитие персонала, его непрерывное обучение становятся залогом повышения конкурентоспособности предприятия в условиях инновационной экономики.

Управление конкурентоспособностью на основе развития человеческого капитала, таким образом, является актуальным путем достижения конкурентоспособности для большинства хозяйствующих субъектов. С методической точки зрения возможности оценки конкурентоспособности на основе развития человеческого капитала могут основываться на оценке состояния человеческого капитала и мероприятий по его развитию во взаимосвязи с результатами деятельности персонала (его инновационная активность и т.п.) и результатами деятельности предприятия (степени достижения поставленных рыночных целей).

Е. Е. Ермакова,
кандидат философских наук, профессор, член-корр. РАЕН

Об образовании и рынке образовательных услуг

Аннотация. В статье рассматривается специфика образования как товара, и применимость механизма рынка совершенной конкуренции для повышения эффективности деятельности в этой сфере.

Ключевые слова: функции образования, конфликтность, рынок образовательных услуг, конкуренция, инвестиции, социальная и профессиональная мобильность.

«Роль образования на современном этапе развития России определяется задачами ее перехода к демократическому и правовому государству, к рыночной экономике, необходимостью преодоления опасности отставания страны от мировых тенденций экономического и общественного развития а также ростом влияния человеческого капитала, который в развитых странах составляет 70–80% национального богатства»¹. При этом в современных условиях все больше прослеживается тенденция к постоянному уменьшению профессиональной отдачи и доходов применительно к каждому году обучения. Так, например, по данным государственной статистики, уже в 1999 г. направления на работу получили только 44 % выпускников вузов, а среди безработных лица, имеющие высшее образование, составляли 10,8%². Кроме того, во всем мире более тридцати лет обсуждаются проблемы предоставления равных возможностей получения образования, а также необходимость адекватного реагирования на трудности финансирования социальной сферы, особенно высшего профессионального образования. Эти две проблемы взаимосвязаны: в обеих четко прослеживаются экономи-

¹ Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года. М., 2002. — www.informika.ru

² Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 2000. С. 119, 207.

ческие мотивы. Ряд зарубежных авторов волнует, прежде всего, проблема доступности образования, поскольку число студентов из верхних страт социально-экономической среды в два или три раза превышает число студентов из нижних слоев общества, что подтверждается многочисленными исследованиями³.

В настоящее время, пожалуй, сложно найти страну, в которой в той или иной степени не подвергалась бы критике существующая система образования, государственная политика в этой области, и общество было бы довольным своим образованием. Действительно, в условиях постоянных изменений, прогресса в развитии общества, быстро преобразующейся экономики образование остается транслятором культурных традиций, накопленных знаний, в то же время не всегда успевая приспособиться к новой, меняющейся жизни. Модернизация этой сферы связана с институциональными изменениями, которые проходят медленно.

Между тем анализ движущих факторов экономического роста, проведенный ОЭСР, показал, что более 50% роста ВВП на душу населения в большинстве стран ОЭСР определяется ростом производительности труда, и образованность, квалификация и навыки населения играют немалую роль в ее повышении, не только увеличивая эффективность затрат, но и задавая темпы технологического прогресса⁴.

Макроэкономические исследования в области отдачи от инвестиций в образование показывают, что увеличение среднего уровня образованности населения поднимает уровень ВВП на душу населения на 3–6% в год⁵.

Таким образом, конкурентоспособность страны на мировой арене напрямую связана с состоянием человеческого капитала и интеллектуального потенциала ее населения. Формирование у населения навыков и компетенций, обеспечивающих конкурентоспособность на мировом рынке труда и необходимых для полноценного функционирования в современном обществе, следует рассматривать в качестве одной из основных задач государственной политики в области образования.

Высшее образование стало восприниматься как нечто необходимое для успеха в жизни. Более того, возникло понимание того, что сейчас невозможно раз и навсегда выбрать жизненный путь, остано-

виться на приобретенных когда-то односторонних навыках, сохранять всю жизнь одно и то же рабочее место. Хотя подобную позицию можно считать мотивированной «извне» и не всегда верной, поскольку пока это связано с особенностями рынка труда, не преодоленными еще со стадии переходного периода в России, но и связанные с общими проблемами постиндустриального общества. Эти особенности заключаются в следующем: а) наличие вариативности специализации, квалификации, б) несбалансированные количественные характеристики труда в) неразвитость рынка образовательных услуг, и, прежде всего, отсутствие всех условий конкуренции, поскольку она диктуется не столько различиями в предложении и потребностями спроса, сколько требованиями работодателей, не соотношенными с: 1) подлинным содержанием труда и его количественными характеристиками, 2) закономерностями развития организаций, в том числе в зависимости от экономической конъюнктуры на производимые товары и оказываемые услуги, 3) стремлением сократить затраты на рабочую силу, что, в первую очередь, ведет к утрате заработной платы ценообразующей функции — основы конкуренции и баланса спроса и предложения — этих механизмов регулирования рынка труда.

Еще Дж. Кейнс говорил о том, что обществу для того, чтобы поддерживать свое экономическое благополучие уже не надо такое количество труда, которое оно еще использует. Однако эта ситуация усугубляется, а для России особенно, 1) наличием противоречия между общественно необходимым количеством труда определенного качества и необходимостью жизнеобеспечения, порой, элементарного, для самих носителей способности к труду, особенно если они выступают как наемные работники; 2) соотношением рабочего времени, трудового стажа, заработной платы и «состояния занятости» как вовлеченности в социальную жизнь, востребованности личности данным обществом, возможностью изменить свое стратификационное положение. Именно эти условия обеспечивают диалектику стабильности развития общества при сохранении возможностей социальной мобильности для индивида.

Конечно, это связано и с ситуацией «разворота» экономики России к рынку, а, как известно, чем ближе к центру вращения, тем меньший путь необходимо пройти к определенной точке, все же, что связано с функционированием рынка труда, находится ближе к периферии круга и, естественно, запаздывает, а общество и государство не прилагают достаточных усилий, чтобы регулятивными мерами обеспечить равную длину «дорожки для бегунов».

³ См: Лесли Л., Джонсон Г. Модель совершенной конкуренции и рынок высшего образования // Вопросы образования, 2004. № 2. С. 89–90.

⁴ Социальная мобильность в образовании // Вопросы статистики. 2005. № 6.

⁵ См. Education at a Glance 2004, OECD.

К тому же, реформаторы хотели бы видеть эту систему высшего образования более конкурентной, что, по их мнению, в конечном итоге должно привести к увеличению эффективности и более рациональному распределению ресурсов, росту качества образования и снижению издержек.

Автор солидаризируется с позициями, высказанными различными исследователями по поводу того, что нельзя говорить о наличии рынка образовательных услуг в России, поскольку сложно применить принципы рынка совершенной конкуренции к образованию⁶. Возможно, наиболее серьезным упущением здесь можно считать недостаточное внимание к тому, что достижение оптимума связано: 1) с одновременным выполнением как минимум базовых условий для функционирования рынка совершенной конкуренции, 2) при этом два из этих четырех условий указывают на теоретические ограничения применимости рыночной модели к рынку сферы высшего образования. Первое из условий — в экономике не должно быть монополий или олигополий, в противном случае встают проблемы с определением эффекта равенства цен предельным издержкам на отдельных рынках или по отдельным группам субъектов. Второе условие требует равенства между частными и общественными издержками и между частными и общественными выгодами на всех рынках в экономике.

Стоимость же высшего образования, измеряемая как плата за обучение, зачастую установлена на уровне ниже предельных издержек, что неявно, но неизбежно приводит к той или иной степени искажений в распределении ресурсов. Регионализация рынка высшего образования, состоящего из многих рынков меньшего масштаба, практически полностью отвергает идею однородности и согласованности рынков. Ранее мы уже говорили об источниках расхождения между частными и общественными издержками и частными и общественными выгодами высшего образования.

Представляется, что необходимо и применительно к сфере образования уточнить понимание эффективности на совершенно конкурентном рынке как эффективности размещения и использования ресурсов в экономике. Это не является синонимом снижения издержек, а выигрыш в общественном благосостоянии при увеличении эффек-

тивности распределения ресурсов в экономике за счет перехода к конкурентному рынку незначителен.

Еще один аспект рынка высшего образования касается природы образования как товара. Товар, которым обмениваются студенты и образовательные учреждения, представляет собой, по сути, место на вузовской скамье или часть образовательного пространства. Место и товар понятия не взаимозаменяемые. Место как часть заполняемого образовательного пространства с точки зрения студента или покупателя может быть лишь более или менее привлекательным. К тому же, образовательное пространство в пределах рынка неоднородно как с точки зрения студентов, так и с точки зрения учебных заведений: профиль вуза, запросы студента, профессорско-преподавательский состав и различные требования к поступлению. Здесь имеет место неценовая конкуренция: вузы устанавливают цену на образовательные услуги в соответствии с текущими расходами, ресурсной базой и средствами, получаемыми от государства и других источников финансирования, при этом даже при значительной схожести, вузы устанавливают плату за обучение скорее независимо от других вузов, и в этом смысле они ведут себя как монополисты. Однако конкуренция присутствует в различиях в качестве образовательного пространства и отдельных составляющих образовательного процесса, а также в барьерах входа и выхода отдельных агентов на рынок, в том числе и региональный, что, обусловлено различными юридическими, финансовыми и социальными факторами. Отнесение образования к категории доверительных благ, то есть к тем товарам и услугам, качество которых сам покупатель практически не в силах оценить напрямую даже после их приобретения и вынужден полагаться на информацию, которую ему предоставляет продавец, лишь добавляет новые проблемы. Доверительная природа образования обуславливает неопределенность его качества.

Думается, что весьма актуально замечание исследователей Л. Лесли и Г. Джонсона о том, что все или практически все уважаемые экономисты выступают за большую степень конкуренции, и практически никто не готов оценить, чего стоит увеличение конкуренции в отдельно взятом секторе экономики⁷.

Важность получения образования высокого уровня в современном российском обществе, как и необходимость соответствующей государственной политики, осознаются, однако это тормозится регионализацией экономики и социальной дифференциацией населения.

⁶ См., напр.: Лесли Л., Джонсон Г. Модель совершенной конкуренции и рынок высшего образования // Вопросы образования, 2004. № 2. С. 89–105; Юджевич М.М. Модель совершенной конкуренции и рынок высшего образования: 30 лет спустя // Вопросы образования, 2004. № 2. С. 106–109.

⁷ См.: Лесли Л., Джонсон Г. Указ. соч.

Социальная дифференциация в высшем образовании непосредственно связана с усиливающейся коммерциализацией высшего образования. Однако это связано не только с развитием сети платных образовательных услуг и возникновением некорректно названных «негосударственных» образовательных учреждений и организаций, предоставляющих образовательные услуги для граждан на возмездной основе. Все проблемы здесь лежат по большей части именно в экономике образования, поскольку социальные функции, и прежде всего, доступность образования, удовлетворение потребностей личности в образовании, что записано и в Конституции Российской Федерации, и в законодательстве об образовании, и в положениях Болонской декларации, эти структуры обеспечивают, хотя здесь рождается свой круг проблем, связанных с качеством образовательных услуг.

В истории российской системы высшего образования негосударственные вузы возникали дважды: в период с 1905 г. по 1917 г. и с 1990 г. по настоящее время. Эти периоды характеризуются глубокими социально-экономическими трансформациями. В этих условиях именно негосударственные вузы служат одним из каналов социальной мобильности для представителей социально-демографической группы молодежи базового слоя (базовый слой — рядовые специалисты, помощники специалистов, рабочие, крестьяне, работники торговли и сервиса): родители 70% опрошенных студентов негосударственных вузов являлись представителями базового слоя. Для государственных вузов эта цифра равнялась 40%. Лишь 25% родителей опрошенных студентов негосударственных вузов имели высшее образование. Для государственных вузов эта цифра составляла 78%⁸.

Возникает еще ряд замечаний в связи с реформированием образования в целях привлечения инвестиций в эту сферу.

Развитие платных образовательных услуг имело целью поддержание сферы образования в связи с недостаточным бюджетным финансированием. Поскольку государство не могло позволить ликвидацию бесплатного образования всех уровней и сокращение числа бюджетных мест, финансирование шло в этом направлении, однако, с другой стороны, негативно сказывалось на оплате труда учителей и преподавателей, содержании социальной инфраструктуры, а это уже сказывалось и на обучающихся (общежития и т.п.), закреплении и развитии получен-

ных знаний и умений на практике, гарантированном трудоустройстве выпускников, развитии научно-исследовательской деятельности, подготовке кадров высшей квалификации, на востребованности различных профессий и специальностей профессионального образования. Положение усугублялось снижением территориальной мобильности и демографическими тенденциями. Так называемые «негосударственные» учебные заведения остаются в неравных условиях по отношению к вузам, учредителями которых являют те или иные структуры исполнительной власти, т.е. государство, хотя из числа учредителей выведены отраслевые министерства и ведомства. Последнее не дало достойных результатов сохранения единства образовательного пространства на основе единых требований, но и не увеличило потока инвестиций со стороны отраслей ни во внешнюю образовательную среду, ни во внутрифирменное обучение.

Пользование образовательными услугами как форма обеспечения занятости населения, развития персонала, а, значит, и создание конкурентной среды в этой сфере, до сих пор не реализовано в должной мере, даже при провозглашении развития образования как антикризисной меры. Негосударственный сектор образовательных услуг должен был соответствовать нормативам по площадям, кадрам, библиотечном и лабораторном оборудовании, социально-бытовом обеспечении обучающихся, издательской и исследовательской базе государственным требованиям, в соответствии с которыми все это было закреплено за государственными вузами и, теперь уже частично, но в значительной мере, расходы которых на содержание образовательной инфраструктуры покрывало государство. В противном случае негосударственные вузы не могли выдавать документы об образовании, имеющими статус государственных документов, что подтверждало качество образования и обеспечивало востребованность на рынке труда.

Дело в том, что введение платных образовательных услуг и практическая ликвидация государственного распределения ущемляли как государство, поскольку резко снижало эффективность вложенных средств, так и личность, создавая разнообразные проблемы в сфере занятости. Однако государство, говоря о рынке труда, на самом деле не предпринимало адекватных мер по его регулированию, не «отпускало» его в свободное плавание, что справедливо с социальной точки зрения, но экономически и правово не подкреплено. Кроме того, овладение значительной частью специальностей высшего образования опосредованно сказывается на развитии общества и реализации государственных гарантий личности на получение ряда качественных ус-

⁸ Головяшкина Н.П. Негосударственный вуз в современном российском обществе: институциональный анализ. Автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. соц. наук. Пенза, 2002. С. 16.

луг по жизнеобеспечению, которое осуществляет подготовленный специалист.

В последнее время, при обсуждении проблем развития образования в связи с нововведениями по реализации положений Болонской декларации, много говорится о ЕГЭ, конкурсе как гарантии того, что учиться будут достойные, доступности образования, но ничего о том, что вслед за студентом могли бы идти и бюджетные деньги (например, государственные именные финансовые обязательства — ГИФО), средства субъектов федерации и муниципальных образований, а отраслевые министерства, ведомства и хозяйствующие субъекты различных видов будут вкладывать средства в развитие образовательных учреждений или конкретных индивидов, осуществляя индивидуализированную, сочетающую фундаментальность (часть средств в развитие образовательного учреждения), и специализированную практико-ориентированную подготовку, что позволит обеспечить постоянную занятость на определенном рабочем месте, карьерный рост в своей сфере, а также заложит основы для перемены сферы труда, изменения трудовых функций или их содержания (профессиональная мобильность) через систему дополнительного образования. Последнее также должно рассматриваться как сфера инвестиций в человеческий капитал, что, в конечном счете, увеличивает размер национального богатства.

Образование как социальное явление несет в себе конфликтогенный потенциал, без анализа проявлений которого невозможно создание организационно-экономических условий развития общества и личности. Социальные функции образования, и прежде всего такая, как функция «социального лифта» по-разному себя проявляют в сфере общего и профессионального образования. Профессиональное образование все больше демонстрирует тенденцию к «аристократизации» (по выражению П. Сорокина — Е.Е.) В современной экономической ситуации, в условиях коммерциализации высшего образования, образовательные услуги ориентированы в большей степени на социальные группы населения с относительно высокими и средними доходами. Таким образом, социальная база для рекрутирования элиты резко сужается, старая система рекрутирования элиты, как отбор наиболее талантливых, не работает, а новая не сложилась. В обществе растет разочарование: с одной стороны, декларируется общедоступность такого социального блага, как образование, бесплатное предоставление высшего образования на конкурентной основе, а с другой стороны, фактически вводится имущественный и территориальный цензы для получения образования и, как следствие, реализации социальной мобильности.

И вот здесь необходимо подчеркнуть социальную значимость развития негосударственных образовательных учреждений, способствующих преодолению социального неравенства и становящихся инновационными проектами, в которые интересно вкладывать деньги по многим параметрам⁹.

В документах ЮНЕСКО зафиксировано, что образование не может более рассматриваться как роскошь или привилегия, а лишь представляет собой абсолютную необходимость. Право на образование является всего лишь правом на участие в жизни современного мира. Приоритетность образования является не следствием благосостояния государства, а его основной причиной. Современное общество может эффективно функционировать лишь тогда, когда граждане хорошо информированы, обладают аналитическими навыками и способностью помещать фактические знания в соответствующий им контекст, иметь устойчивые ценностные ориентации и выстраивать жизненные стратегии развития. Новое общество, в котором мы начинаем жить, как полагает М. Крозье, — это «не общество потребления, а общество причастности и развития»¹⁰. Так 2006 год в Европе был назван годом «гражданственности через образование», а в России — годом Д.С. Лихачева, годом гуманитарной культуры.

Инновационный характер образования становится важнейшим инструментом в его конкуренции с другими социальными институтами за влияние на подрастающее поколение. Культурно—духовная деятельность вузов есть социальная форма и процесс постоянной трансформации объективированных ценностей в их поведенческие аналоги обратно. В этом плане задача вузов — формировать модель «самоуправляющегося работника, который участвует в принятии решений относительно своего труда и счастлив делать это»¹¹ и содействовать формированию идентичности человека национальной культуре. Происходит осознание социальной обусловленности знания как такового, примата социальности над «гносеологическим индивидуализмом» и одновременно — возрастания роли субъекта, личностного знания в общественных процессах. Так формируется и тип внутривузовских отношений — коллегальность, основанная на идее совместной работы по освоению конкретной специальности.

⁹ См.: Балабанов В.С. О задачах профессиональной подготовки предпринимателей России / В сб.: Год планеты. Экономика. Бизнес. Банки. Образование: 2004.

¹⁰ Crosier M. L'entreprise à l'écoute. Apprendre le management postindustriale. 1991. P. 234.

¹¹ Миллс Ч. Социологическое воображение. — М.: 2001. С. 212.

Одна из основных проблем, обсуждаемых сегодня повсеместно, — кризис образования и пути выхода из него. На наш взгляд, конфликтность соотносится с пониманием кризисности как этапа в эволюции систем, с включением разнообразных типов рисков в детерминанты функционирования системы, с выявлением возможностей перехода на новый качественный уровень без разрушения системной целостности того или иного объекта, сколь бы сложным он ни был.

Противоречие, которое может перерасти в конфликт, содержится уже в природе образования как репродуктивной, транслирующей, и в то же время нацеленной на инновацию, креативность деятельности. Образование должно воспитывать в человеке способности и стремление к развитию и преобразованию. В то же время каждое конкретное общество объективно допускает и поощряет лишь определенные тенденции и темпы развития, не превышающие стабилизирующие возможности общества. Это связано с реализацией образованием социальных функций селекции и социального контроля, со способностью образования передавать социальный опыт от поколения к поколению и в то же время изменять его, а, значит, и социальный статус человека.

Интегрирующая и дифференцирующая функции образования по-разному выражены в системе развития общего образования, уровне образованности общества и в системе профессионального образования. Первый вид образования отвечает внутренним сущностным потребностям общества и направлен, прежде всего, на интеграцию. Профессиональное образование соответствует актуальным потребностям сложившейся социальной структуры и обеспечивающих ее функционирование институтов и направлено, прежде всего, на дифференциацию. Образование удовлетворяет потребность людей в принадлежности к той или иной социальной группе, реализует их статусно-престижные притязания. Тем самым на первое место выдвигаются проблемы доступности образования.

Хорошее образование, креативность как стремление к сознательной активности, компетентность, способность к эффективному социокультурному взаимодействию — важнейший капитал в современном обществе, именно на это стратегически направлено так называемое опережающее образование¹², формирующее «мягкие способности»: флексибельность, самобытность, самостоятельность, способность к

работе в команде, к принятию решений, к перегрузкам, мобильности, культурной и интеркультурной компетентности, а главное, способность научиться учиться (научить спрашивать неизмеримо труднее, чем научить отвечать). Идеология обновления концепции профессионального образования включает в себя понятие о трёх компетенциях субъекта профессиональной деятельности: специальной, социальной и индивидуальной, а также постепенное насыщение образовательных программ не только универсальными знаниями, «знаниями — что», но и «знаниями — как».

Соответственно, вуз рассматривается как сложная организация по производству товаров и услуг, состоящая из достаточно автономных элементов и потому нуждающаяся в сильном менеджменте, причем особой направленности — бенчмаркинге. Инновационные учебные заведения, в первую очередь высшего образования, ответственны за развитие своих регионов. Формирование конкурентоспособных работников зависит, в первую очередь, от уровня профессионального обучения и прямо влияет на инвестиционную привлекательность региона и предприятия.

Вуз как предпринимательская организация направляет свои усилия в области образования и научных исследований на обеспечение выгоды общества в целом, базируясь на целевой инновации и своих собственных возможностях, ориентируясь на потребителя, организуя работу в условиях риска и динамичного спроса, и представляет собой либеральную организацию с гибким сетевым построением, в которой ключевыми факторами являются люди, группы и их компетентность, у руководства которой на первом месте стоит не планирование и контроль действий работников, а всемерная поддержка их деятельности в рамках стратегии организации.

Стратегическими задачами России в области развития науки и инноваций является системное решение проблем развития «человеческого капитала» в целях развития связи науки и образования с реальным сектором экономики, повышения благосостояния российских граждан, что базируется на акмеологической (развивающей) парадигме образования. Приоритетная цель российской образовательной и молодежной политики — добиться активного вовлечения молодого поколения в социально-экономическую, политическую и культурную жизнь страны, прежде всего через успешную социализацию детей и молодежи.

¹² Новиков П.Н., Зуев В.М. Опережающее профессиональное образование. — М.: 2001.

А. А. Ищенко,
доктор. экон. наук, профессор,
Российская Академия предпринимательства

Развитие экономической компетентности как интегративной составляющей акмеологической культуры профессионала

Аннотация. В данной статье описан акмеологический подход и развития экономической компетентности лидеров при построение эффективной деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая акмеология, профессионализм в экономической деятельности.

В настоящий момент Россия находится в сложных условиях глобальных финансово-экономических изменений, которые охватывают все сферы экономики, финансов и социальной сферы. Ни для кого не является секретом, что особые проблемы испытывают сейчас руководители и генеральные директора промышленных и производственных предприятий, от деятельности которых, в решающей степени, зависит успех всего их бизнеса. В тоже время, исходя из существующих общественных опросов руководителей [1], существующий кризис затронул практически каждое предприятие от крупного холдинга до индивидуального предпринимателя. В период кризисных изменений роль руководителя на предприятии приобретает максимально высокий уровень важности. Все сотрудники в этот период пристально наблюдают за его поведением, высказываниями, действиями и напрямую связывают это с текущим состоянием всего предприятия. Интенсивность работы руководителя в период кризиса намного увеличивается и приобретает многоплановый и многоуровневый характер [2]. Большинство решений требуют срочного принятия мер, а для этого руководителю нужно время для обдумывания, анализа, и выра-

ботки направлений его реализации. Поэтому возникает четкое понимание необходимости формирования управленцев, которые готовы и могут сделать свои организации результативными и эффективными в текущей и долгосрочной перспективе в условиях турбулентных изменений на рынке.

Таким образом, существующее развитие социально-экономической ситуации в условиях повышенного внимания к требованиям по конкурентноспособности предприятия требует комплексного подхода в развитие личности руководителя. Именно, это является центральной задачей науки акмеологии, в рамках которой выявляются закономерности, условия и факторы, содействующие и активизирующие прогрессивное развитие зрелой личности и ее мотивацию к достижению высоких профессиональных достижений, включая разработку и развитие диагностических и развивающих технологий, которые бы обеспечивали эффективную реализацию личностно-профессионального потенциала руководителя и дальнейшую оптимизацию его профессиональной деятельности. Следует также отметить, что объектом рассмотрения и анализа акмеологии является прогрессивно развивающаяся зрелая личность руководителя, которая преимущественно реализуется в его достижениях и успехах.

Рассматривая тему эффективности экономической деятельности предприятия необходимо признать, что она напрямую зависит от наличия профессиональных знаний и эрудиции как руководителя, так и слаженной работе его команды. В этой связи, для определения интегративного уровня продуктивности руководителя необходимо выделять такое понятие как уровень его компетентности, рассматриваемая ее как фактор или ключевую характеристику деятельности, влияющей на продуктивность хозяйственной эффективности всего предприятия. Здесь следует отметить, что мы говорим для целей повышения результативности деятельности предприятия не просто о понятие компетентности, а рассматриваем ее как характеристику эффективности профессиональной деятельности или профессионализма. Поэтому далее будем использовать понятие профессиональной компетентности.

Как показывают существующие акмеологические исследования [3, 4], смысл, который вкладывают разные ученые в понятие профессиональной компетентности в настоящий момент постоянно расширяется и трансформируется. Более того, в настоящий момент формируются новые взгляды на профессиональную компетентность, характеризующиеся понятиями способность или готовность стабильно выполнять в

долгосрочном плане те или иные профессиональные задачи, получая стабильные результаты. Это значит, во-первых, руководитель умеет осуществлять эту деятельность и, во-вторых, у него есть мотив или стремление к ее эффективной реализации, нацеленной на результат. Тем самым в содержание понятия профессиональной компетентности включаются не только такие понятия как профессиональные знания, но и умения, навыки, личностно-профессиональные качества руководителя, которые далее преобразуются в ключевые, базовые и специальные компетенции, которые обладают как когнитивно и операционно-технологическими составляющими, так и результатами обучения, системой ценностных ориентаций и привычек.

Анализируя специальные компетенции в психолого-педагогических и акмеологических исследованиях [5, 6], отражающих специфику конкретной предметной области профессиональной деятельности, можно с уверенностью сказать, что экономическая ее составляющая мало проработана на сегодняшний день. И поэтому для развития эффективной экономической деятельности предприятия, как отдельной предметной области, необходимо также обозначать ее как категорию и далее развивать в форме выделенной экономической компетентности как интегративной составляющей акмеологической культуры профессионала. Здесь под экономической компетентностью имеется в виду понимание системы знаний, умений и навыков, позволяющих руководителю профессионально судить о вопросах экономической сферы деятельности, а также качество его личности, которое дает возможность руководителю действовать ответственно и самостоятельно в условиях изменяющейся среды. Например, в период кризиса от руководителя предприятия, в первую очередь, будет требоваться ответственность, правдивость, крайняя осторожность и осмотрительность при принятии ключевых бизнес решений. На практике, это требует по возможности уменьшить или вообще исключить из своих высказываний, рассматривающих псевдооптимистические, не соответствующие реальной динамично изменяющейся действительности, и одновременно не спускаться до уровня разговоров имеющих упаднический характер и показывающих безысходность ситуации как на рынке, так и в целом в компании.

Чтобы руководителю сегодня предпринимать правильные решения, не обязательно точно знать цифры, характеризующие рынок на завтра. Исходя из текущей ситуации, это в принципе невозможно из-за многих неопределенностей в социально экономическом развитии

нашего рынка, которое напрямую зависит от ожиданий и меняющихся событий у самого покупателя. Здесь главное понимать уровень доступных акмеологических ресурсов развития экономической компетентности руководителя. В частности, черты характера его личности, существующие способности и ценности, и т.п. Учитывая интегративность понятия экономической акмеологии можно сказать, что личность обладает совокупностью внутренних ресурсов в виде некоторой комплексной и целостной системы, обладающей самоорганизации, самообразования и саморегуляции, самовоспитания и саморазвития. Вся эта система находится в состоянии постоянного обновления, исходя из существующих и перспективных возможностей и выступающим основой понятия личностно-профессиональный потенциал руководителя. Исходя из этого, в условиях кризиса, становится важным для руководителя наличие возможности, как совершенствование внутренних ресурсов, так и развитая и реализуемая способность эффективно использовать ее в условиях глобальных финансово-экономических изменениях.

Таким образом, развитие экономической компетентности как интегративной составляющей акмеологической культуры профессионала, на основе осознанных и доступных для использования личностных ресурсов, а также развитых способностей, позволяет эффективно оптимизировать экономическую деятельность предприятия в условиях перемен.

Литература

1. Аганбегян А. Кризис: беда и шанс для России — М.: АСТ: Астрель, 2009.
2. Мау В.А Кризис на начальной стадии: причины и проблемы. // Экономическая политика », № 6, декабрь 2008 г.
3. Деркач А.А. Акмеологические основы развития профессионала. М.: Воронеж, 2004.
4. Деркач А.А. Акмеологические основы управленческой деятельности. М., 2004.
5. Деркач А.А., Куликова Е.В. Общее и особенное в развитие профессиональной компетентности кадров управления: теоретико-методологические аспекты. — М.: 2005.
6. Кузьмина Н.В. Профессионализм личности преподавателя и мастера производственного обучения. — М.: 1990.

А. В. Моргунов,
аспирант, Российская Академия предпринимательства

Модель инновационной стратегии промышленного предприятия на основе развития человеческого потенциала

Аннотация. В статье рассматривается практическая модель инновационной стратегии промышленного предприятия на основе развития человеческого потенциала. Определяются основные направления активизации интеллектуально-инновационного человеческого капитала. Рассматривается типология инноваций, характерных для промышленных предприятий. Описывается предполагаемая структура промышленного интеллектуально-инновационного центра. Предлагается комплекс мероприятий необходимых для развития интеллектуально-инновационного человеческого капитала.

Ключевые слова: алгоритмизированный механизм селекции, бизнес-инкубатор, инновационная стратегия промышленного предприятия, инновационно-стратегические объединения, инновационно-стратегическая инфраструктура, интеллектуально-инновационный капитал, интеллектуально-инновационный потенциал, когнитивный капитализм.

Современная социально-экономическая ситуация в России может быть определена как точка бифуркации, когда возможности развития за счет энерго-сырьевого экспорта и «наследства социализма» (производственные мощности, освоенные месторождения) в значительной мере использованы, а направление дальнейшего развития экономики однозначно не определено. Проводимая государством политика в сфере промышленности направлена на текущее поддержание ликвидности и платежеспособности приоритетных отраслей, тогда как стратегические приоритеты развития снова остались вне интересов государства.

Следует отметить, что 17 ноября 2008 г. распоряжением Правительства РФ №1662-р утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. Спра-

вочный материал к концепции, подготовленный Министерством экономического развития, содержит три возможных стратегии развития:

1. Инерционная (консервация экспортно-сырьевой модели при замедлении добычи сырья и углеводородов, снижение конкурентоспособности обрабатывающих производств и рост зависимости от импорта);

2. Энерго-сырьевая (ускоренное развитие и модернизация энергосырьевых отраслей и транспорта, фрагментарная модернизация высокотехнологических секторов);

3. Инновационная (создание эффективной национальной инновационной системы, конкурентоспособный человеческий капитал и экономика знаний, динамичный рост экономики)¹.

По нашему мнению, в современных условиях недостатка инвестиционных ресурсов необходимо в кратчайшие сроки переходить к инновационной стратегии развития, прежде всего, в промышленности. Если в условиях кризиса не удастся сохранить и развить интеллектуально-инновационный человеческий капитал, то в перспективе может оказаться так, что отсутствие соответствующих кадров не оставит выбора никакой другой стратегии развития страны, кроме инерционной.

Для успешного перехода к инновационному типу развития промышленности необходимо осуществить трансформацию классического капитализма в **когнитивный капитализм**, который следует понимать как экономику знания, управляемую и организованную по капиталистическим принципам, в рамках которой создаются условия для превращения интеллектуально-инновационного человеческого капитала в товар. Но научное знание — своеобразный товар. Экономический эффект, который дает обществу реализация научной идеи, совершенно не соизмерим с теми затратами, которые были сделаны для ее производства. При этом с практической реализацией научной идеи ее отдача обществу не прекращается.

Своеобразная природа интеллектуально-инновационного человеческого капитала придает ему такие специфические свойства, которые затрудняют его свободное обращение и присвоение, чем и обуславливается необходимость институциональных (например, патентование и страхование) или организационных (координационных) инструментов, обеспечивающих в некоторой степени нормальное функционирование экономики знаний.

¹ О приоритетах Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года// Парламентская газета. — 2008. — 11 ноября.

В России пока нет единого устоявшегося определения инновационного потенциала предприятий, научных организаций, университетов, малых инновационных предприятий, так же как и нет отработанных на практике для широкого применения в развитии отраслей и регионов методик его оценки и комплексной концепции развития на аналитической основе управления этим сложным процессом. В такой ситуации актуальна разработка аналитической системы управления инновационным развитием, которая направлена на обеспечение выбора аналитически обоснованных решений, позволяющих формировать цели и задачи, планировать инновационное развитие, создавая проекты, программы и направления развития комплексов предприятий и научных организаций, в том числе в наиболее эффективной системе «человеческий капитал — промышленность».

В России важнейшим условием успешного развития интеллектуально-инновационного человеческого капитала является создание государством благоприятной правовой, организационной и экономической среды, что предполагает следующий комплекс мероприятий:

- гарантированное финансирование важных объектов фундаментальных исследований;
- созданием необходимых условий для развития общественного образования и информационной работы;
- оказание поддержки и предоставление льготных условий предприятиям, занимающимся высокими технологиями;
- разработка системы законоположений, способствующих защите авторских прав, с одной стороны, и распространению новых знаний и расширению социальных эффектов — с другой.

Анализ экономического развития в странах, добившихся успехов в реализации нововведений, выпуске и экспорте наукоемкой продукции, позволяет выделить некоторые типы стратегий инновационного развития.

1. Инновационная стратегия «использования» зарубежного научно-технического потенциала и перенесения нововведений в собственную экономику.

2. Инновационная стратегия «заимствования», состоящая в том, что, располагая дешевой рабочей силой и используя часть собственного научно-технического потенциала, осваивается выпуск продукции, производившейся ранее в развитых странах, с последующим наращиванием кадров инженерно-технического сопровождения производства, что требует сочетания государственной и корпоративной форм собственности (такая стратегия принята в Китае и в ряде стран Юго-Восточной Азии).

3. Инновационная стратегия «наращивания», использования собственной научно-технического потенциала, привлечения ученых, интегрирования фундаментальной и прикладной науки, позволяет создавать новый продукт, высокие технологии, реализуемые в производстве и социальной сфере (ее придерживаются в экономике США, Англии, Германии и Франции)².

Стратегия «наращивания» должна опираться на ограниченный круг высокоэффективных инновационных проектах. Для этого необходимы государственные заказы, осуществляемые при гарантированном государственном финансировании и долевом участии инновационных инвесторов. Объективно необходимо разрешение системного противоречия — темпы развития и структура российского сектора научных исследований и разработок не отвечают потребностям национальной безопасности и растущему спросу со стороны промышленного сектора экономики на передовые технологии.

С нашей точки зрения, под **инновационной стратегией промышленного предприятия** следует понимать механизм деятельности предприятия, направленный на достижение стоящих перед ним долгосрочных целей, перспектив и направлений развития, на основе эффективного использования его человеческого потенциала с целью разработки и внедрения новых или улучшенных продуктов, услуг, производственных процессов, технологий и систем.

Создавая общую стратегию развития промышленного предприятия и инновационную стратегию в частности, необходимо определить потенциальные возможности и выбрать соответствующий механизм ее реализации в зависимости от состояния промышленного предприятия (рисунок 1).

Определение типа инновационной стратегии позволяет эффективнее контролировать правильность выбранного направления инновационно-стратегического развития промышленного предприятия с позиций текущего и перспективного финансового состояния предприятия, что может способствовать установлению динамичного соответствия между финансовым обеспечением текущих производственных запасов и инвестиционными затратами на инновационное развитие предприятия.

Однако инновационный потенциал стратегического развития предприятия нельзя рассматривать отдельно от потенциальных перспектив его интеллектуально-инновационного капитала. Человеческий потенциал инновационно-стратегического развития промышленного предприятия определяется следующими структурными элементами (см. рисунок 2).

² Ленчук Е.Б. Инновационный фактор в экономическом развитии постсоциалистических стран. М.: РАН, 2006.



Рис. 1. Типология инновационных стратегий, в зависимости от состояния промышленного предприятия

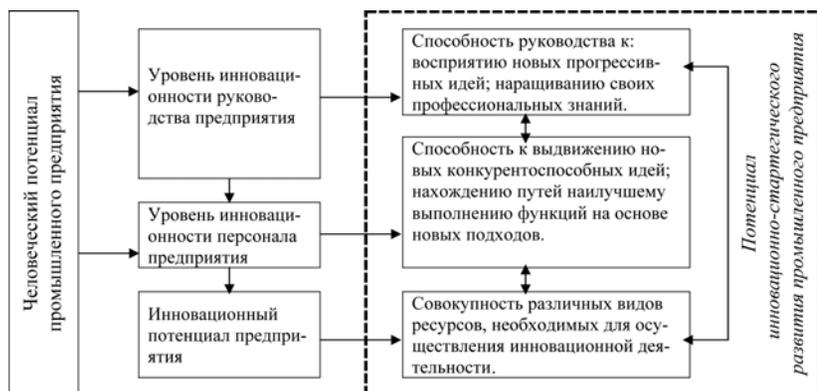


Рис. 2. Элементы воздействия человеческого потенциала промышленного предприятия на его инновационно-стратегическое развитие

Таким образом, в соответствии с представленной схемой уровень инновационности человеческого потенциала в промышленности зависит от многих факторов, основными из которых являются:

1. Накопленный интеллектуальный потенциал руководящего и инженерно-технического звена,
2. Материально-технический потенциал системы НИОКР на предприятии, способствующий выдвижению и реализации новых идей и разработке новых продуктов;
3. Наличие инвестиционных ресурсов венчурного типа;
4. Соответствующая нормативно-законодательная основа.

Представляется, что воздействие человеческого потенциала промышленного предприятия на его инновационно-стратегическое развитие предполагает совокупность возможностей предприятия в целом и его кадровых и управленческих подсистем – отдельных индивидуумов, исследовательских коллективов, топ-менеджмента – к воспроизводству накопленных знаний и их использованию в практике работы промышленного объекта для развития инноваций и их реализации в стратегической перспективе.

Существует объективная необходимость построения модели инновационного развития промышленного предприятия, базирующейся на использовании в качестве основного производственного фактора интеллектуально-инновационного человеческого капитала.

Очевидно, что имеет место системное взаимодействие заинтересованных субъектов, с учетом того, что центральным звеном являются промышленные предприятия, повышение конкурентоспособности которых в конечном итоге обеспечивает успешность модели.

В условиях кризиса представляется целесообразной реализация данной модели как частно-государственного алгоритмизированного механизма селекции и финансирования инноваций в рамках государственного заказа, ориентированного на налаживание связей в сфере «интеллектуально-инновационный капитал (внутренний и внешний) – производство», объединяющей промышленные предприятия, федеральные и региональные органы власти, научно-учебные центры, а также интегрированные информационно-аналитические структуры и технопарки.

Важно определить направления участия государства как субъекта модели взаимодействия производственно-научно-инновационных структур в рамках инновационно-стратегического объединения.

1. Необходимо формирование партнерского взаимодействия государства и промышленных объединений в инновационной сфере.

Именно государство должно стать активным участником инновационной деятельности, совершенствовать нормативно-правовую базу для стимулирования научно-технического развития, формировать инновационный климат, который должен включать существенные преференции для участников инновационного процесса. Среди них: льготные кредиты для осуществления инновационных проектов; компенсация затрат периода освоения новой техники и технологии; таможенные льготы для хозяйствующих субъектов, которые участвуют в реализации стратегических инновационных проектов и т. д.

2. Государство должно принимать стратегические инновационные решения и, прежде всего, в нерыночном секторе экономики (наука, образование, национальная безопасность и т. д.).

3. Одной из центральных задач государственной научно-технической и инновационной политики должно стать всемерное стимулирование передачи результатов НИОКР в сектора реальной экономики.

Предложенная модель позволит разделить затраты на исследования и разработки. Кроме того, исследования усложняются, а разработки новых продуктов и приемов порождают спрос на дополнительные знания, которые нужно комбинировать и которыми нужно делиться.

Для снижения риска и обеспечения инновационности развития промышленности необходимо интегрировать различные этапы инновационного процесса в единую цепь, каждое звено которой выполняет важную задачу в достижении общей цели — получения нововведения, а затем нового изделия или технологии, реализация которого позволит усилить конкурентные преимущества и получить большую прибыль.

Для успешного выстраивания цепочки «инновационный замысел — разработка инновационного продукта — производство — сбыт» в процессе инновационной деятельности в условиях экономического кризиса необходимо:

- выявить существующие возможности для разработки нововведений с позиции кадрового обеспечения НИОКР;
- обеспечить восприимчивость промышленных предприятий к инновациям;
- привлечь потенциальных инвесторов на конкурентоспособный инвестиционный проект.

Решение этих задач может быть успешным при развитии инфраструктуры, обеспечивающей инновационную поддержку промышленным предприятиям, находящимся в настоящее время в кризисной ситуации. Формирование инновационно-стратегической инфраструк-

туры должно базироваться одновременно на интересах промышленных предприятий и возможностях прикладной науки.

Особую важность приобретает стыковка звеньев, обеспечивающая непрерывность, гибкость и динамику всего процесса, когда результат предшествующего этапа служит основой для поступательного движения к следующему. Эти процессы сопровождаются принятием инновационных решений относительно приоритетных направлений инновационной деятельности Центра, как в условиях кризиса, так и как мера по предотвращению кризисных явлений.

Фактически Промышленный интеллектуально-инновационный центр должен стать ядром научно-производственно-финансовой группы, включающей корпоративных, государственных и научно-образовательных участников. Отметим, что ранее предпринимались попытки создания ЦНТИ (центров научно-технической информации) и ТПП (торгово-промышленных палат), однако стимулировать воздействие на инновационную деятельность они оказались неспособны. ЦНТИ, являясь хранилищем больших объемов научно-технической информации, не имеют оперативной информации о рынке, а в деятельности ТПП, напротив, отсутствует инновационная компонента. Создание ПИИЦ не означает ликвидацию ЦНТИ или ТПП, но они могут и должны стать формообразующими элементами при создании инновационных центров.

Таким образом, Промышленный интеллектуально-инновационный центр (ПИИЦ) должен быть создан с целью разработки и эффективного внедрения нововведений в промышленности. При этом основной миссией данного Центра в условиях современного экономического кризиса должно быть — сохранение и развитие интеллектуально-инновационного капитала в промышленности.

Представляется, что организационное выполнение функции исследования и экспериментальной разработки инноваций следует сосредоточить в мобильных производственных секторах Центра (рисунок 3).

В соответствии с данной структурой в рамках предложенной модели инновационно-стратегического развития представляется целесообразным выделить следующие основные задачи Промышленного интеллектуально-инновационного центра:

- 1) Определение научного потенциала промышленных предприятий.
- 2) Выявление, развитие и поддержка субъектов интеллектуально-инновационного капитала.



Рис. 3. Предлагаемая структура Промышленного интеллектуально-инновационного центра

3) Воспроизводство научно-технического и интеллектуального потенциалов, необходимых для разработки и коммерциализации инноваций

4) Формирование и сопровождение научно-технических программ, ориентированных на удовлетворении запросов промышленности.

5) Отбор и сопровождение инновационных проектов.

6) Создание и обеспечение опытного производства.

7) Привлечение инвестиций в научно-техническую сферу за счет создания и функционирования инновационной инфраструктуры.

8) Формирование научно-технического банка инновационных проектов.

9) Постоянный мониторинг рынков новаций, инноваций и инвестиций.

10) Предоставление информационных и экспертных услуг субъектам инновационного процесса.

11) Распространение наукоемких технологий в промышленности.

Соблюдение прав интеллектуальной собственности в процессе деятельности Промышленного интеллектуально-инновационного центра осуществляется на основании следующих принципов:

1. Информация, представленная сторонними фирмами по заказу ПИИЦ для его нужд и оплаченная им, является собственностью центра.

2. Информация, полученная ПИИЦ в процессе его деятельности, является его интеллектуальной собственностью.

3. Информация, полученная ПИИЦ при заключении договоров на осуществление инновационных разработок, а также в случае, когда центр является посредником между заказчиком и разработчиком, не подлежит распространению без согласия остальных участников договора (степень раскрытия информации о полученных результатах и подробностях технического задания и сумма сделки оговариваются отдельно).

Взаимодействие науки, образования и производства на базе ПИИЦ, где все входящие элементы существуют на договорных началах, позволит интегрировать научно-образовательные структуры с реальным промышленным сектором, где необходимо претворять результаты научных работ учёных в реальную наукоёмкую продукцию, в товар, востребованный рынком, и на базе интегрирования науки и инноваций с промышленным сектором экономики вести подготовку специалистов по всем уровням образования.

Формирование интеллектуально-инновационных ресурсов промышленного предприятия осуществляется на основе их приобретения, с одной стороны, и наращивания собственных интеллектуальных ресурсов путем самостоятельных разработок и обучения, с другой стороны. Центр может стать связующим звеном этих взаимосвязанных процессов.

Для того чтобы интеллектуальные ресурсы работников промышленного предприятия могли реализоваться в их собственный интеллектуально-инновационный капитал, в интеллектуальный капитал предприятия или общества в целом нужны определенные предпосылки и условия. В условиях когнитивного капитализма традиционная трудовая деятельность заменяется творчеством.

Для успешной коммерциализации результатов исследований и разработок следует содействовать созданию и поддержке малых инновационных предприятий, обеспечивающих разработку и передачу новых технологий, в том числе путем предоставления им стартового капитала (по опыту американской программы SBIR) и налоговых льгот, оказания правовой и информационной поддержки, а также организации центров передачи технологий, ответственных за продвижение разработанных в вузах объектов интеллектуальной собственности в

производство, проведение патентных и маркетинговых исследований.

Взаимодействие научно-образовательного комплекса, малых инновационных предприятий и промышленного производства возможно через использование информационно-инновационной инфраструктуры — центров коллективного пользования научным оборудованием и телекоммуникационных сетей, совместных испытательных центров и полигонов, научных и технологических парков, научно-технических и инновационных фирм, бизнес-инкубаторов.

В целом необходимо отметить, что степень и качество научно-промышленных отношений стали чрезвычайно важными факторами инновационного развития. При этом развитие официальных связей — в форме научных исследований, проводимых по контрактам, совместных патентов, лицензий и сопутствующих результатов научных исследований — может способствовать повышению мобильности исследователей и потоков информации между этими сферами.

Таким образом, наибольший успех научно-промышленного взаимодействия может быть достигнут за счёт связей между образовательными и научно-исследовательскими структурами, финансируемыми государством, с одной стороны, и группами местных отраслей промышленности — с другой. Поэтому развитие промышленно-научных отношений стало неотъемлемой частью стратегии инновационной политики промышленного предприятия, основой использования человеческого интеллектуально-инновационного капитала.

А. П. Балашов,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой, СибУПК

А. В. Непомнящий,
старший преподаватель, Новосибирский филиал,
Российская Академия предпринимательства

Оценка организационной культуры

Аннотация. Дана краткая характеристика трех методик оценки организационной культуры. Усовершенствована и адаптирована к российским условиям методика DOCM (Denison Organizational Culture Model). Проанализированы результаты оценки организационной культуры торгового предприятия и потребительских обществ по методике, усовершенствованной авторами статьи.

Ключевые слова: организационная культура, характеристики организационной культуры, методика, оценка, апробация.

В настоящее время существует множество методов, моделей и методик оценки организационной культуры. По нашему мнению наиболее приемлемыми являются:

- метод «клинического исследования» Э. Шейна [1];
- модель Ч. Ханди [2];
- методика Д. Денисона [3].

Эдгар Шейн для оценки организационной культуры предложил метод «клинического исследования». В основе данного метода лежит разработанная Э. Шейном трехуровневая модель организационной культуры (рис. 1). Этот метод предполагает глубокое проникновение исследователя в работу предприятия. По мнению Э. Шейна, для оценки организационной культуры предприятия недостаточно простого описания его структуры, коммуникации, норм и ценностей, а нужно определить какую позицию занимают члены организации по следующим базовым предположениям:

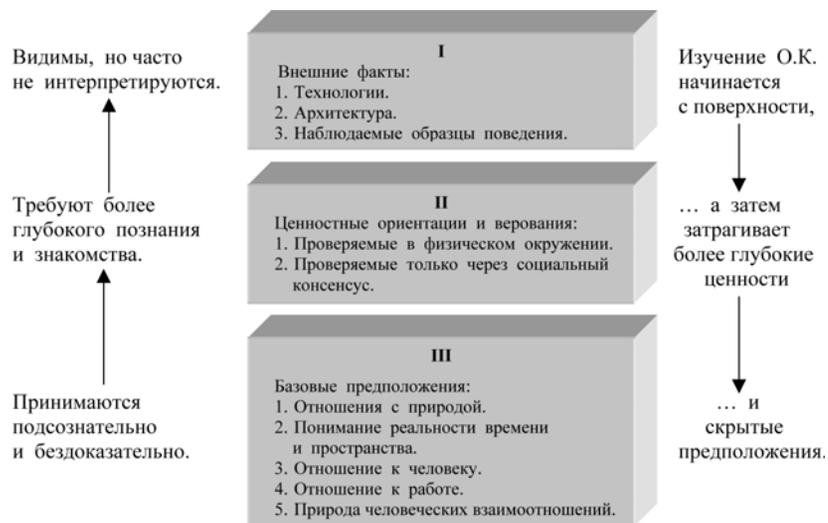


Рис. 1. Три уровня организационной культуры [1]

1. По отношению к природе.
2. По пониманию реальности времени и пространства.
3. По отношению к человеку.
4. По отношению к работе.
5. По природе человеческих взаимоотношений.

Чарльз Ханди для анализа и оценки организационной культуры исследовал процесс распределения власти в организации, ценностные ориентации личности, отношения индивида и организации, структуру организации и характер её деятельности на различных этапах эволюции. В результате им было выделено четыре типа организационной культуры: *культура власти, культура роли, культура задачи и культура личности* [2].

По мнению Ч. Ханди в одной организации в процессе её эволюции можно проследить все типы культур. Так, на стадии зарождения преобладает культура власти, на стадии роста — культура роли, на стадии развития может формироваться культура задачи или культура личности, на стадии распада может быть использован любой из четырёх типов культур.

Методика Даниэля Денисона выбрана нами для оценки организационной культуры и положена в основу исследования.

Цель нашего исследования — провести детальный анализ методики оценки организационной культуры Д. Денисона (DOCM) и адаптировать её к российским условиям.

Д. Денисон разработал методику оценки организационной культуры и определил влияние организационной культуры на эффективность организации, заключающееся в описании взаимосвязанного воздействия на эффективность организации четырех характеристик организационной культуры: вовлеченности, взаимодействия, адаптивности и миссии.

Вовлеченность — это состояние, при котором сотрудники чувствуют, что их деятельность тесно связана с целями организации, что они наделены полномочиями, что ценится работа в команде и приоритет отдается развитию человеческих способностей.

Взаимодействие — высокий уровень интеграции и координации.

Адаптивность — состояние, при котором организация гибко реагирует на требования покупателей, принимает риски, учится на своих ошибках и способна к изменениям.

Миссия — описание целей и направлений стратегического развития организации исходя из сложившегося в организации представления о будущем.

Д. Денисон представил профиль организационной культуры в виде круга, разделенного на 4 сегмента, отражающих характеристики организационной культуры. Каждый сегмент разделен на 3 сектора, которые являются индикаторами характеристик организационной культуры. Чем больше секторов залито цветом, тем выше оценка организационной культуры. На основе методики Д. Денисона можно определить сильные стороны организационной культуры, которые предприятие может использовать, и слабые стороны, которые необходимо совершенствовать.

Для оценки организационной культуры используется специальный опросник, состоящий из 60-ти утверждений, разделенных на 4 группы. Каждое утверждение можно оценить от 1 до 5-ти баллов, при этом 1 — минимальный балл, 5 — максимальный балл. Шкала в баллах переводится в шкалу в процентах, где минимальной оценке соответствует 0%, а максимальной — 100%. На диаграмме каждый сектор для наглядности разбит на 4 ячейки. Две ближние к центру ячейки показывают оценку индикатора ниже среднего. Две дальние ячейки — оценка индикатора выше среднего.

Апробация методики DOCM в целом, её анкеты и обозначенных в ней утверждений, а также других аспектов проводилась авторами статьи на основе анкетирования менеджеров разного уровня, преподавате-

- Миссия оценивается в вопросах 16–30, в том числе: стратегическое планирование – вопросы 16–20; постановка целей – вопросы 21–25; видение – вопросы 26–30.
- Взаимодействие получает оценку в вопросах 31–45, в том числе: координация – вопросы 31–35; согласие – вопросы 36–40; ценности – вопросы 41–45.
- Оценка вовлеченности происходит при ответах на вопросы 46–60, в том числе: ответственность и полномочия – вопросы 46–50; развитие способностей – вопросы 5–55; работа в команде – вопросы 56–60.

После усреднения оценки каждого из 12 индикаторов (усреднение – получение средней оценки индикатора по пяти вопросам) по каждому респонденту, находятся средние значения индикаторов в целом по предприятию или подразделению. Средние значения индикаторов находятся в интервале от 0 до 1 (в методике DOCM средние значения индикаторов находились в интервале от 1 до 5).

Затем строится графический профиль организационной культуры с использованием закрашивания секторов.

5. Рисунок профиля организационной культуры повернут на 90 градусов против часовой стрелки относительно центра. В центре рисунка размещено ядро культуры, подразумевающее убеждения и базовые предположения. На рисунке добавлено «дерево» обследуемых организаций, категория сотрудников и таблица со средними значениями индикаторов (индексов) и характеристик организационной культуры.

6. Частично изменены индикаторы организационной культуры.

Таблица 2

Индикаторы организационной культуры

Методика DOCM	Усовершенствованная методика
Адаптивность: <ul style="list-style-type: none"> • создание изменений, • ориентир на клиента, • организационное обучение. 	Адаптивность: <ul style="list-style-type: none"> • перемены в компании, • ориентир на потребителя, • организационное обучение.
Миссия: <ul style="list-style-type: none"> • стратегическое направление, • цели, • видение. 	Миссия: <ul style="list-style-type: none"> • стратегическое планирование, • постановка целей, • видение.
Взаимодействие: <ul style="list-style-type: none"> • координация и интеграция, • согласие, • ключевые ценности. 	Взаимодействие: <ul style="list-style-type: none"> • координация, • согласие, • ценности.

Продолжение таблицы

Методика DOCM	Усовершенствованная методика
Вовлеченность: <ul style="list-style-type: none"> • полномочия и ответственность, • развитие способностей, • командная ориентация. 	Вовлеченность: <ul style="list-style-type: none"> • ответственность и полномочия, • развитие способностей, • работа в команде.

Апробация усовершенствованной методики DOCM

Для апробации усовершенствованной методики DOCM был проведено анкетирование 17-ти работников торгового предприятия ООО «Меркури» (г. Новосибирск) и 96-ти работников потребительской кооперации Иркутской области, работающих в 19-ти потребительских обществах. После обработки анкет построены графики, содержащие профиль организационной культуры и таблицу усредненных значений индикаторов и характеристик организационной культуры.

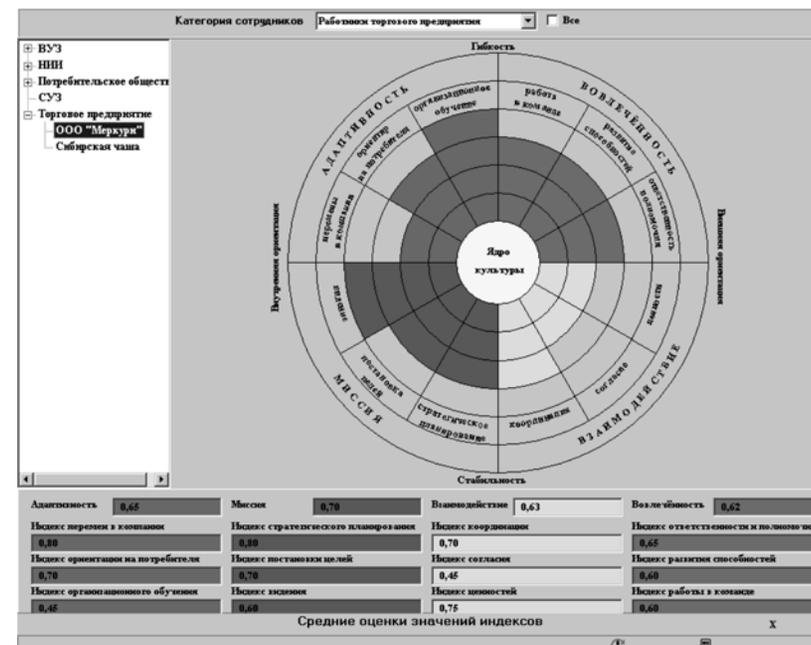


Рис. 3. Профиль организационной культуры и таблица усредненных значений индикаторов и характеристик организационной культуры торгового предприятия ООО «Меркури»¹

¹ Авторы программы построения графического профиля организационной культуры Астапчук В.А. и Непомнящий А.В.

Из рисунка профиля и таблицы средних значений индикаторов и характеристик организационной культуры (рис. 3) следует, что организационная культура ООО «Меркури» сильная (средний индекс ОК равен 0,65).

Площадь закраски секторов профиля, средние значения индикаторов и характеристик организационной культуры (рис. 4) показывают, что организационная культура потребительских обществ Иркутской области очень сильная (средний индекс ОК равен 0,7525).

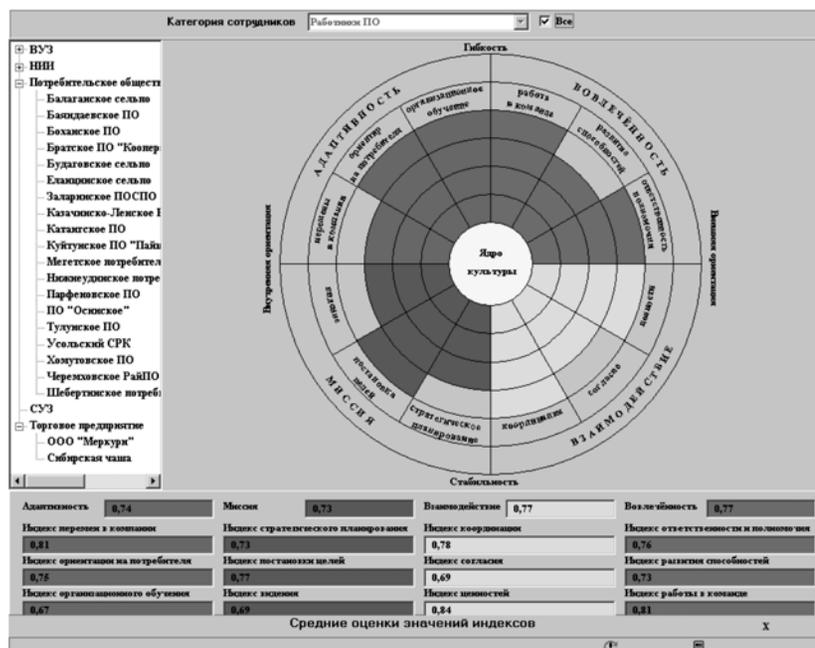


Рис. 4. Профиль организационной культуры и таблица усредненных значений индикаторов и характеристик организационной культуры потребительских обществ Иркутской области

Усовершенствованная методика DOCM также позволяет оценить организационную культуру отдельных подразделений, а также определить различия в оценке культуры предприятия руководителями и работниками.

Результаты апробации подтвердили надежность, простоту и приемлемость предложенной методики для оценки организационной культуры.

Выводы

1. Опросы респондентов из разных организаций подтвердили отмеченные нами недостатки методики DOCM и одобрили внесенные в неё изменения.

2. Усовершенствованная авторами анкета оценки организационной культуры предприятий более понятна для российских респондентов и достаточно полно и достоверно характеризует как характеристики организационной культуры, так и её индикаторы.

3. Графический профиль организационной культуры, построенный на основе усовершенствованной методики DOCM значительно информативнее, чем профиль культуры по методике Д. Денисона.

4. Результаты оценки организационной культуры:

- ООО «Меркури» – сильная.
- Потребительские общества Иркутской области – очень сильная.

5. Предложенная методика может использоваться как для оценки организационной культуры предприятия в целом, так и его подразделений.

Литература

1. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. 3-е изд. / Пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой. – СПб: Питер, 2007. – 336 с.
2. Handy, Ch. Gods of Management: The Changing Work of Organizations. Oxford University Press, USA, 1993. 272 pages.
3. Denison, D.R. Corporate culture and organizational effectiveness. – New York: John Wiley & Sons, 1990.

Е. В. Омельченко,
Российская Академия предпринимательства

Роль государства в поддержке промышленного производства в кризисный период

Аннотация: В статье рассмотрены различные взгляды на роль государства в поддержке производственного предпринимательства в кризисный период, приведен анализ экономической ситуации, рассмотрены задачи, стоящие перед производственным предпринимательством в этот период и предложены пути их решения.

Ключевые слова: государство, производственное предпринимательство, экономический спад, кризис, экономические теории, технологическая многоукладность, инвестиции, инновации, технологическая база, негативные тенденции.

О необходимости существенного усиления роли государства в регулировании и стимулировании предпринимательской деятельности в сфере материального производства в период экономического спада существует много мнений. И это не случайно, поскольку одна из главных причин сложившейся в России ситуации с развитием производственного предпринимательства заключается в самоустранении государства от выполнения регулирующих функций, в неадекватности особенностям современного состояния экономики системы управления народным хозяйством в целом и такими сложными народнохозяйственными подсистемами, как реальная экономика.

Вопрос о роли государства в регулировании социально-экономических процессов был и остается одним из самых спорных. И это тоже не случайно, так как проблема участия государства в экономическом процессе — не столько экономическая, сколько политическая.

Следует особо подчеркнуть, что в настоящее время даже в странах с рыночной экономикой ни в теории, ни на практике нет как последовательных противников, так и сторонников участия государства в экономике. Сама жизнь доказала необходимость государственного регу-

лирования рыночной экономики. И независимо от теоретических споров на практике во всех странах государство играет заметную роль в решении общеэкономических проблем и установлении правовых норм и правил экономического поведения хозяйствующих субъектов. Другое дело, что степень и методы воздействия государства на экономику в разных странах различны. Как показывает мировой опыт, соотношение государственного регулирования и рыночного саморегулирования в каждой стране объективно обусловлено и складывается в зависимости от состояния экономики и национальных интересов.

Однако по мере развития рыночной экономики акценты в дискуссии постепенно меняются. Так, еще несколько десятилетий назад ожесточенные споры велись в основном вокруг вопроса: должно или не должно вмешиваться государство в процесс экономического развития в условиях рынка? Точки зрения ученых и политиков, высказываемых по этой проблеме, можно было довольно четко разделить на две большие группы. Одни, выражая систему взглядов А.Смита, считали, что идеальным механизмом регулирования и координации деятельности людей является рынок и никакого вмешательства государства не требуется. Другие, отстаивая позицию Дж.М.Кейнса, утверждали, что в условиях рынка существует объективная необходимость государственного регулирования экономики, поскольку рыночный механизм сам по себе не в состоянии обеспечить ее эффективное функционирование.

Повторюсь, что в настоящее время ни в теории, ни на практике нет как последовательных противников, так и сторонников участия государства в экономике. Сама жизнь доказала необходимость государственного регулирования рыночной экономики. В современном мире нет чисто рыночной экономики. Экономические системы всех стран являются смешанными. Теперь теоретические споры ведутся главным образом вокруг вопросов: что регулировать (объекты регулирования), какими методами (механизмы регулирования) и в чьих интересах. При этом основными противостоящими друг другу течениями в западной экономической литературе остаются либералы — представители неоклассического направления, выступающие за максимально возможное ограничение участия государства в экономике, и реформисты — неокейнсианцы и институционалисты, которые являются сторонниками прямого участия государства в регулировании социально-экономических процессов. На практике во всех странах государство играет заметную роль в решении общеэкономических проблем и установлении правовых норм и правил экономического

поведения хозяйствующих субъектов. Соотношение государственного регулирования и рыночного саморегулирования в каждой стране объективно обусловлено и складывается в зависимости от состояния экономики и национальных интересов.

В отечественной литературе характер и направления теоретических споров по вопросу о роли государства в основном отражают западноэкономические взгляды, хотя нельзя не отметить и одну важную их отличительную особенность. Острая дискуссия о роли государства в регулировании социально-экономических процессов дополняется не менее острыми спорами о самобытности России, необходимости, возможности и степени копирования опыта государственного регулирования экономики, накопленного другими странами. И это вполне понятно, поскольку вопрос о «влияниях» (английском, французском, немецком и т.д.) и самобытности всегда был одним из важнейших в истории развития русской социально-экономической мысли. Достаточно вспомнить борьбу двух противостоящих другу другу течений, которые к середине XIX века оформились в западничество и славянофильство.

Учитывая, что в России вопросы о степени и методах регулирующего воздействия государства на социально-экономические процессы (а, следовательно, и формирование внешней предпринимательской среды) остаются актуальными по сей день, а однозначных ответов на них по-прежнему нет, представляется целесообразным высказать по ним свое мнение. Прежде всего, хотелось бы заметить, что я поддерживаю позицию тех ученых, политиков и практиков, которые выступают за усиление роли государства в экономике, особенно в период экономического спада. Я не могу не согласиться с мнением некоторых из них о надуманности пресловутой дилеммы: какая — «либеральная» (минимальное вмешательство государства в хозяйственные связи и низкие налоги), или «дирижистская» (высокие налоги при значительном регламентировании хозяйственной жизни) модель государственного регулирования капиталистической экономики реализуется в России. В действительности в России предпринята попытка реализации экономической модели, представляющей симбиоз обеих концепций в самом худшем варианте — высочайшая степень либерализации экономики в сочетании с тяжелейшим налоговым прессом и рестрикционной монетарной политикой. Этот замороженный симбиоз становится мощным фактором:

- а) развития «теневого» экономики за счет истощения легальной;
- б) тотальной криминализации экономики и общества;

- в) ликвидации отечественной обрабатывающей промышленности;
- г) деморализации населения.

На мой взгляд, необходимость усиления регулирующей роли государства объективно обусловлена как национальной спецификой России (огромная территория, многонациональный состав населения, теснота межотраслевых связей и в то же время значительная региональная специализация, наконец, традиционно сильное влияние российского государства на развитие экономики), так и целым рядом факторов, связанных с ее современным социально-экономическим положением. К ним, в частности, относятся следующие:

- потеря управляемости экономическими процессами, связанная с утратой государством многих регулирующих функций, в том числе и тех, которые необходимы в условиях экономического кризиса;
- переход общественной системы из одного качественного состояния в другое, сопровождающийся политической и экономической нестабильностью, на фоне глобализации экономики и смены цивилизаций;
- особенности формирования рыночной экономики, обусловленные тем, что она формируется не естественным путем, а в ходе проводимых государством реформ;
- огромные негативные социальные издержки самого рыночного механизма, нейтрализовать, свести к минимуму которые может только государство;
- глубочайший кризис во всех отраслях и сферах экономики, в условиях которого, как показывает мировой опыт, роль государства (включая его прямое воздействие на экономические процессы) возрастает;
- встраивание экономики России в мировую экономику (в частности, вступление в ВТО) при значительном ослаблении ее роли и позиций на мировых рынках, во всей системе мирохозяйственных связей.

Что касается реальной экономики, то здесь усиление роли государства следует рассматривать как одно из приоритетных направлений повышения ее эффективности, оно должно быть заинтересовано в нормальном ее функционировании. И эта заинтересованность в общем-то оправдана.

Во-первых, оживление сферы материального производства в наибольшей степени отвечает провозглашенному государством курсу на модернизацию экономики.

Во-вторых, стабилизация и оживление ее развития позволит России снять угрозу технологической безопасности.

В-третьих, мировой опыт показывает, что наиболее реальный путь к устойчивому экономическому росту — постоянное обновление технологической базы. При этом наибольший эффект достигается при технологических скачках, когда происходит не постепенный переход от одного технологического уклада к другому, а резкое качественное обновление технической базы производства по всей технологической цепочке, то есть смена технологических укладов, представляющих собой продукт технологической эволюции¹.

Именно такой путь поддержания устойчивых темпов экономического роста используют индустриально развитые страны. При этом переход к технологическому укладу более высокого порядка сопровождается резким сокращением доли технологических укладов низших порядков.

Для российской экономики была характерна технологическая многоукладность, которая, с одной стороны, породила технологических монополистов, а с другой — способствовала возникновению не только межотраслевых, но и внутриотраслевых технологических диспропорций. Не случайно, технологически многоукладный характер экономики многими учеными и практиками совершенно справедливо выдвигается в качестве одной из серьезных причин, сдерживающих экономический рост, и служит веским доводом в пользу необходимости структурной перестройки экономики, в том числе технологической.

России не удалось достичь форсирования научно-технического прогресса. Свертывание инвестиций, сокращение финансирования науки, проектно-конструкторских разработок и прикладных исследований, ухудшение условий работы отраслей обрабатывающей промышленности привели к тому, что регулирование экономики вместо ожидаемых позитивных сдвигов лишь усугубило ситуацию.

В то время, как в индустриально развитых странах наращивались темпы формирования пятого технологического уклада, основанного на достижениях в области эффективных и экологически безопасных, прежде всего высоких, технологий (нанотехнология, информационные технологии, электронизация всех сфер деятельности и т.д.) и начал закла-

дываться фундамент для формирования шестого, в нашей стране происходило свертывание современного пятого технологического уклада, падала доля не исчерпавшего свой потенциал четвертого уклада. Одновременно увеличилась доля реликтовых и третьего укладов. Практически совсем перестали производиться многие виды наиболее прогрессивной техники. В немалой степени этому способствовала ориентация на экспорт топливно-сырьевых ресурсов, обусловившая гипертрофированное развитие сырьевых, топливно-энергетических и металлургических отраслей экономики в ущерб отраслям, формирующим технологическую базу. Увеличение в структуре промышленного производства доли природоемких отраслей с высоким удельным весом ресурсо- и энергоемких устаревших технологий привело к значительному ее утяжелению.

Количественные и качественные характеристики сложившегося потенциала позволяют сделать однозначный вывод — в нынешнем состоянии он не сможет в полном объеме обеспечить переход не только к простому воспроизводству, но и вывести экономику из состояния спада. Кроме того, применение экологически несовершенных технологий при освоении нефтегазовых месторождений и добыче полезных ископаемых, а также износ производственного оборудования практически во всех ведущих отраслях экономики способствуют многократному повышению рисков, обусловленных возможным учащением техногенных аварий, и социально-экономических потерь (как прямых, так и косвенных) от их последствий.

Следует подчеркнуть, рассмотренные выше негативные тенденции в изменении технологической базы и серьезность их социально-экономических последствий для настоящего и будущего страны в последнее время стали совершенно очевидны всем. Об этом свидетельствуют, в частности, постепенное усиление регулирующих функций государства и корректировка проводимой им политики в сторону модернизации экономики, стимулирования инновационной и инвестиционной деятельности, налаживания партнерских отношений с предпринимательством, повышения роли обрабатывающей промышленности и создания благоприятных условий для активизации производственного предпринимательства. Модернизация экономики потребует также увеличения национальных расходов на развитие науки и образования, социальной инфраструктуры.

Другая особенность — усиление ограничивающего воздействия на темпы экономического роста со стороны сложившейся неэффек-

¹ Как известно, в истории технологической эволюции насчитывается пять технологических волн; в настоящее время в индустриально развитых странах формируется шестой технологический уклад (шестая технологическая волна).

тивной структуры промышленности и недостаточного объема инвестиций в реальный сектор.

К этому следует добавить еще одну, не менее важную особенность — плачевное состояние материально-технической базы практически всех отраслей реальной экономики, ее фактическая деиндустриализация в период кризиса. При этом низкая инновационная активность в сфере материального производства до сих пор сопровождается сужением воспроизводственной базы, о чем свидетельствует стабильное снижение показателя ввода в действие основных фондов.

При поиске путей решения перечисленных выше задач, на наш взгляд, необходимо учитывать, как минимум, два момента.

Во-первых, опыт развитых стран, в которых именно государственные инвестиции служили толчком к структурной перестройке экономики на базе технологического ее перевооружения.

Во-вторых, характер механизмов инвестирования и инноваций, которые, как известно, работают по алгоритму усиления. Первоначальное увеличение расходов на развитие ведет в дальнейшем к росту масштаба и эффективности производства, увеличению прибавочного продукта и ресурсов накопления, а значит, — к расширению возможностей развития.

В свете вышеизложенного роль государства в поддержке производственного предпринимательства состоит в решении следующих задач:

- 1) государственная финансовая поддержка производственного предпринимательства,
- 2) оптимизация налогообложения,
- 3) правовое и информационное обеспечение производственного предпринимательства,
- 4) повышение его социально-экономической эффективности.

Хотелось бы более подробно остановиться на решении первой задачи.

Не вызывает сомнений тот факт, что крупное и среднее производственное предпринимательство в силу своей специфики не меньше, чем малое, нуждается в государственной финансовой поддержке. Средства, необходимые для этого, следует определять не в статике, а в динамике, с учетом потенциальных (в обозримой перспективе) и реальных социально-экономических эффектов (включая и мультипликационные эффекты) связанных с предпринимательской деятельностью в реальной экономике.

Что касается источников этих средств, то один из них кроется в перераспределении государственных расходов, вопрос об оптимизации которых уже давно назрел. В первую очередь необходимо сократить расходы на содержание управленческого аппарата с учетом потенциальных (в обозримой перспективе) и реальных социально-экономических эффектов (включая и мультипликационные эффекты) связанных с его деятельностью. В условиях ограниченности бюджетных средств на поддержку производственного предпринимательства целесообразно расширять практику косвенной поддержки. Например, путем конкурсного размещения госзаказов на инновационные разработки или производство высококонкурентной на мировом рынке продукции. К сожалению, пока этот вид поддержки используется недостаточно гибко.

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XX

Под общей редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ **77.99.60.953.Д.003366.04.09.** от **01.04.2009**

Подписано в печать 14.10.09
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 26 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ
Издательство Агентство печати «Наука и образование»

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

^{у68} **Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства
в экономике России:** Сб. науч. трудов. Вып. XX / Под общей ред. В.С. Балаба-
нова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати
«Наука и образование», 2009. – 400 с.

ISBN 978-5-903893-20-1

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского
состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отече-
ственных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении мно-
гих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Мы готовим цивилизованных
предпринимателей России!

www.rusacad.ru



Российская
Академия
предпринимательства



Российская Академия предпринимательства



Тренинг-центр

Направления
бизнес-тренингов:

- Управленческие коммуникации для руководителей
- Компьютерное бизнес-моделирование
- Реклама/маркетинг
- Эффективные продажи
- Деловые коммуникации для менеджеров
- Тренинг для HR-менеджеров
- Тренинг для тренеров
- Гостиничный и ресторанный бизнес
- Спортивный менеджмент и др.

*Адаптация программ к специфике деятельности компании.
По окончании выдаются соответствующие сертификаты.
Гибкая ценовая политика.*

Центр дополнительного профессионального образования

Повышение
квалификации и
профессиональная
переподготовка

- Профессиональная переподготовка:
 - бух. учет, анализ и аудит;
 - управление персоналом;
 - финансы и кредит и др.
- Повышение квалификации:
 - программа подготовки профессионального бухгалтера (или бухгалтера резерва);
 - аудит и аудиторская деятельность;
 - МСФО и др.

*Тесное сотрудничество с Институтом проф. бухгалтеров России.
По окончании выдается диплом государственного образца о
профессиональной переподготовке или же
свидетельство/сертификат о повышении квалификации.*

Наши координаты

Адрес: ул. Кузнецкий мост, д. 21/5, 2-й подъезд, офис 640-10
Телефон: (495) 626-0731, 626-0209
training@rusacad.ru, profy@rusacad.ru

www.rusacad.ru



Аспирантура

Академия осуществляет подготовку научно-педагогических кадров

Подготовка Аспирантов осуществляется по отраслям наук и специальностям, в соответствии с действующей номенклатурой специальностей научных работников

по экономическим специальностям:

08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством;
08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит.

по социологическим специальностям:

22.00.06 - социология культуры, духовной жизни;
22.00.08 - социология управления.

Продолжительность и формы обучения:

Очная форма - 3 года
Заочная форма - 4 года
Соискательство - до 5 лет

СОИСКАТЕЛЬСТВО

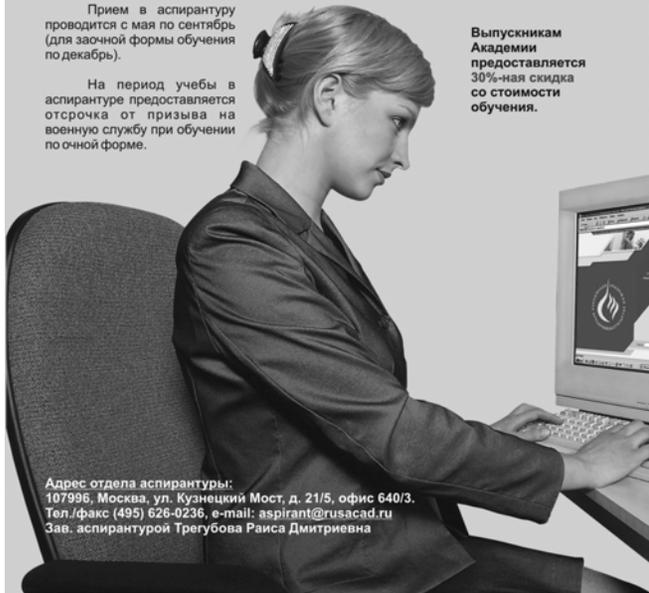
Прикрепление соискателей для сдачи кандидатских экзаменов и подготовки диссертации проводится на срок не более 5 лет.
Обучение в аспирантуре платное и осуществляется на договорной основе.

Прием в аспирантуру проводится с мая по сентябрь (для заочной формы обучения по декабрь).

На период учебы в аспирантуре предоставляется отсрочка от призыва на военную службу при обучении по очной форме.

В Академии имеется собственный Диссертационный совет по защите диссертаций на соискание степени кандидата и доктора наук.

Выпускникам Академии предоставляется 30%-ная скидка со стоимости обучения.



Адрес отдела аспирантуры:
107996, Москва, ул. Кузнецкий Мост, д. 21/5, офис 640/3.
Тел./факс (495) 626-0236, e-mail: aspirant@rusacad.ru
Зав. аспирантурой Трегубова Раиса Дмитриевна