



УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
Российской Академии предпринимательства

Финансово-хозяйственная система России: результат трансформации и проблемы совершенствования

Сборник научных трудов

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ

В.С. Балабанова

Выпуск X

Москва
2007

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
У 68

Рецензент

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

Содержание

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

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. — кандидат экономических наук, доцент
Бараненко С.П. — доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. — доктор экономических наук, профессор
Гусов А.З. — кандидат философских 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

Балабанов В.С.

Коркин В.М.

Денежно-финансовая система России:
результаты трансформации, основные показатели
и проблемы совершенствования 5

Екатеринославский Ю.Ю.

Рейтинг предприятия и проблемы
гармонизации управления 49

Бараненко С.П.

Совершенствование системы управления
рисками предприятий 71

Киселев В.В.

Оценка кредитоспособности предприятий 87

Балабанова А.В.

Налоговый механизм стимулирования
экономического роста и его совершенствование 102

Лясников Н.В.

Оценка эффективности управленческого труда 124

Курило В.М.

Курило В.В.

Особенности развития малых предприятий
в России и зарубежных странах 134

Ермакова Е.Е.

Конфликтность образования как фактор трансформации
современного российского общества 162

© Коллектив авторов, 2007

© Российская Академия предпринимательства, 2007

ISBN 978-5-902722-37-3

В.С. Балабанов
В.М. Коркин

**Денежно-финансовая система России:
результаты трансформации, основные показатели
и проблемы совершенствования**

Формирование эффективной рыночной денежно-финансовой системы было одной из важнейших задач макроэкономических реформ, проводимых в России в 1990–2000-е годы. В результате реформирования национальной денежно-финансовой системы в российской экономике принципиальным образом изменились общие условия кругооборота, аккумуляирования и использования денежных средств государством, предпринимателями и домашними хозяйствами.

Если раньше государство не только непосредственно контролировало, но и непосредственно распределяло и направляло денежные потоки в экономике, то в условиях рыночных реформ функцией государства стало формирование и регулирование — прямое или косвенное — общих принципов функционирования финансовых рынков и их институциональной структуры.

В условиях рыночной экономики усложняются условия развития денежно-финансовой системы. Это связано, например, с тем, что при централизованно-административной системе существовала одноуровневая организация банков, выполнявших крайне узкий набор по существу распределительных, а не рыночных функций. В условиях же рынка, с одной стороны, действует многофункциональная двухуровневая система «центральный банк — коммерческие банки», а, с другой стороны, обостряется конкуренция между всеми кредитными институтами, включая банки, на рынках финансовых услуг.

Функционально и структурно денежно-финансовая система охватывает кругооборот всех видов и форм денег в рыночной экономике. Поэтому в обобщенном виде национальная денежно-финансовая система включает в себя:

во-первых, совокупность подсистем, обслуживающих кругооборот продуктов и доходов, в котором поток товаров и услуг между домашними хозяйствами, предприятиями и правительством уравновешивается соответствующим потоком денежных платежей;

во-вторых, в денежно-финансовую систему входят подсистемы, обслуживающие финансовый рынок, на котором осуществляются операции по прямому или косвенному привлечению денежных средств экономическими субъектами — домашними хозяйствами, предприятиями, правительством — для решения своих хозяйственных целей.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что основные макроэкономические функции денежно-финансовой системы заключаются в обслуживании сбалансированного кругооборота товаров/услуг и соответствующих денежных платежей; а также в обеспечении эффективного движения финансовых средств между экономическими субъектами в целях оптимального использования материальных, людских и финансовых ресурсов общества, содействия устойчивому росту экономики и максимальному удовлетворению растущих потребностей общества.

Развитие и нормальное функционирование национальной рыночной денежно-финансовой системы зависит от состояния входящих в нее подсистем, например, таких как банковско-кредитной, бюджетной, финансового рынка. Традиционно среди подсистем, образующих национальный финансовый рынок в его широком значении, выделяют кредитный рынок, рынок ценных бумаг, валютный рынок. Учитывая разнообразие финансовых инструментов эти рынки, в свою очередь состоят из различных сегментов рынков, например: денежный, среднесрочного и долгосрочного капитала, ипотечных кредитов, акций, облигаций, фьючерсов и т.д. На денежно-финансовую систему оказывают влияние и внешние факторы, характеризующие международные валютно-кредитные отношения страны, в том числе: платежный баланс, движение капиталов на мировых рынках, приток иностранных инвестиций, внешняя задолженность и др.

В ходе проведения рыночных реформ в России пришлось решать комплекс задач в области финансово-экономической стабилизации и

формирования рыночной денежно-финансовой системы. Снижение уровня инфляции и поддержание стабильности национальной валюты были и остаются основной целью *денежно-кредитной политики* Центрального банка России во взаимодействии с правительством. Именно эти условия способны обеспечить устойчивый экономический рост на основе стимулирования сбережений и инвестиций в реальный сектор экономики.

В последние годы Центробанку удалось достичь определенного прогресса в достижении баланса между инфляцией, валютным курсом рубля и экономическим ростом. В начале 2000-х годов в России неуклонно увеличивалась денежная масса (М2). Расчеты, сделанные на основании данных таблицы 1, показывают, что темпы роста денежной массы М2 составили: за 2001 год — 36,7%; 2002 — 32,4%; 2003 — 50,5%; 2004 — 35,8%; 2005 — 38,5%. Доля наличных денег М0 в денежной массе М2 уменьшилась в 2001—2006 годах с 36,3% до 33,2%.

Таблица 1

Денежное обращение и структура денежной массы*
(на начало года; млрд. руб.; 1996 г. — трлн. руб.)

	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Денежная масса М2	220,8	1154,4	1612,6	2134,5	3212,7	4363,3	6045,6
в том числе:							
наличные деньги в обращении М0	80,8	418,9	583,8	763,2	1147,0	1534,8	2009,2
безналичные средства	140,0	735,5	1028,8	1371,2	2065,6	2828,5	4036,3
Удельный вес М0 в М2, процентов	36,6	36,3	36,2	35,8	35,7	35,2	33,2

* Данные на начало 1996 г. приведены по методологии расчета, принятой Банком России в 1996 г.; данные на начало 2001—2006 гг. приведены по методологии, принятой в 2004 г., с учетом начисленных процентов по депозитам физических лиц и нефинансовых организаций.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. / Росстат., М., 2006, с. 623

В 2000-е годы существенно снизилась скорость обращения денежной массы. Число оборотов денежной массы за год сократилось в 2003—2006 годах с 6,2 до 4,4 (таблица 2).

Таблица 2
Скорость обращения денежной массы

	2003	2004	2005	2006
Скорость обращения денежной массы, число оборотов ¹⁾	6,2	5,3	4,7	4,4
Денежная база ²⁾ , млрд. руб., на начало года	1232,6	1914,3	2380,3	2914,1

¹⁾ За год.

²⁾ В широком определении.

Источник: Финансы России. 2006. Стат. сб./ Росстат, М., 2006. с. 307

В определенной степени, замедление скорости обращения денег в экономике уменьшало воздействие быстрого роста денежной массы на инфляционные процессы. Приведенные выше темпы роста денежной массы в обращении должны были сопровождаться ростом инфляции. Однако в реальности темпы инфляции имели устойчивую тенденцию к сокращению (таблица 3).

Индекс потребительских цен сократился с 184,4% в 1998 г. до 120,2% в 2000 г. и до 110,9% в 2005 г. Фактором, сдерживающим инфляцию, стало увеличение корпоративного и индивидуального спроса на рублевую денежную массу, в том числе, и как на средство накопления.

Таблица 3
Индексы цен в секторах экономики
(декабрь к декабрю предыдущего года; в %; 1995 г. – в разгах)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Индекс потребительских цен	2,3	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7	110,9
Индекс цен производителей промышленных товаров	...	131,9	108,3	117,7	112,5	128,8	113,4
Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции *	3,3	122,2	117,5	98,1	124,7	117,7	103,0
Сводный индекс цен строительной продукции	2,5	135,9	114,4	112,6	110,3	114,9	112,1
Индекс тарифов на грузовые перевозки	2,7	151,5	138,6	118,3	123,5	109,3	116,6

* 1995 г. – к предыдущему году.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2006. Стат. сб./ Росстат., М., 2006, с. 703

Несмотря на значительное снижение, уровень инфляции в России остается относительно высоким. Чем ниже уровень инфляции, тем сложнее дается каждый последующий процент ее снижения. Так, в результате проводимой денежно-кредитной политики, в 1998–2000 годах индекс потребительских цен удалось снизить с 184,4% до 120,2%. В 2001–2005 годах результаты сдерживания инфляции выглядят уже более скромными. Индекс потребительских цен за этот период удалось снизить с 118,6% до 110,9%.

Как свидетельствуют данные таблицы 3, цены производителей промышленной продукции и тарифы на грузовые перевозки, при общей тенденции к снижению, существенно менялись от года к году. Это говорит о неустойчивости развития обрабатывающих отраслей, нестабильности рынков отечественной промышленной продукции, значительной зависимости цен в промышленности и на транспорте от колебания цен на топливо и электроэнергию.

В 2006 г. потребительская инфляция снизилась до 9%, по сравнению с 10,9% в 2005 г. Это соответствовало целевым установкам государственной политики таргетирования инфляции. Впервые за годы реформ инфляция, отражающая рост потребительских цен, достигла однозначного значения. Определяющую роль в снижении инфляции в 2006 г. сыграл контроль тарифов жилищно-коммунального хозяйства, ужесточение ценовой политики естественных монополий, а также увеличение предложения отечественных и импортных товаров, особенно продовольственных.

В определяющей степени, значительному уменьшению инфляции и одновременному росту спроса на рубли как средства накопления способствовало укрепление курса рубля на валютном рынке (таблица 4).

Если в начале 2000-х годов наблюдалось значительное замедление снижения валютного курса рубля, то в 2003–2006 годах происходит уже его устойчивый рост.

Процесс снижения спроса на доллары и замещения населением долларовых накоплений рублевыми вкладами в банках и паевых инвестиционных фондах продолжается, что стимулирует дальнейшее увеличение спроса на рубли. Этот спрос, в свою очередь, продолжает поглощать рост рублевой денежной массы и противодействует усилению инфляции.

После кризиса 1998 года в экономике России произошли существенные изменения. Об этом свидетельствует то, что с конца 1990-х

годов в России не наблюдается устойчивой зависимости индексов валового внутреннего продукта и промышленного производства (таблица 5) от курса национальной валюты.

Таблица 4

Динамика официальных курсов иностранных валют по отношению к российскому рублю (на конец периода)

	Доллар США		Евро	
	руб. / долл. США	в % к предыдущему периоду	руб. / евро.	в % к предыдущему периоду
1995	4640,00	130,7		
2000	28,16	104,3	26,14	96,0
2001	30,14	107,0	26,49	101,3
2002	31,78	105,5	33,11	125,0
2003	29,45	92,7	36,82	111,2
2004	27,75	94,2	37,81	102,7
2005	28,78	103,7	34,19	90,4
2006				
Январь	28,12	97,7	34,04	99,6
...				
Сентябрь	26,78	100,2	33,98	99,0

Источник: Российский статистический ежегодник. 2006. Стат. сб. / Росстат., М., 2006, с. 773

Как правило, укрепление курса национальной валюты снижает эффективность и замедляет рост в отраслях промышленности, ориентированных на экспорт. Одновременно происходит стимулирование импорта.

В результате более чем трехкратного падения курса рубля в 1998 году, в России произошел существенный сдвиг в пользу импортозамещающего производства. Началась переориентация экономики в сторону её большей приспособляемости к меняющимся условиям на внешних рынках. Внутри страны капитал стал более мобильным в плане перемещения из сфер экономики с низкой эффективностью в сектора, где он может быть использован с более высокой отдачей.

В 1999 г. России удалось переломить тенденцию непрерывного экономического спада, продолжавшегося все предыдущие годы рыночных реформ, и выйти на положительную динамику роста экономики. Как видно из таблицы 5, темпы роста ВВП в России носят неустойчивый характер. Например, в 2000–2002 годах наблюдалось значительное снижение темпов экономического роста: с 10% в 2000 г. до 5,1% в 2001 г. и до 4,7% в 2002 г. В 2003 г. и в 2004 г. темпы роста

Таблица 5

Индексы некоторых основных социально-экономических показателей (стоимостные показатели в сопоставимых ценах; в % к предыдущему году)

¹⁾ Данные приведены по индексу производства, рассчитанному по видам экономической

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Валовой внутренний продукт	94,7	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3	107,2	106,4
Промышленное производство ¹⁾	94,8	111,0	111,9	104,9	103,7	107,0	108,3	104,0
Продукция сельского хозяйства	86,8	104,1	107,7	107,5	101,5	101,3	103,0	102,4
Грузооборот транспорта общего пользования	96,7	105,3	105,0	103,2	105,8	108,0	106,5	102,7
Пассажиروоборот транспорта общего пользования ²⁾	94,1	103,2	104,3	98,4	98,7	99,4	102,1	91,0
Оборот розничной торговли ³⁾	96,8	94,2	109,0	111,0	109,3	108,8	113,3	112,8
Платные услуги населению	98,8	106,6	104,7	101,6	103,7	106,6	108,4	106,8

деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды». С учетом поправки на неформальную деятельность.

²⁾ В сопоставимых условиях.

³⁾ Данные за 2004 г. уточнены по итогам обследований субъектов малого предпринимательства.

Источник: Россия в цифрах. 2004. Крат. стат. сб./Росстат, М., 2004, с. 32–33; Российский статистический ежегодник. 2006. Стат. сб./ Росстат., М., 2006, с. 36

экономики повысились до 7,3% и 7,2%, соответственно. Однако в 2005 г. они опять несколько снизились, до 6,4%. По оценкам Росстата, в 2006 г. прирост ВВП составил 6,7%. Колебания темпов экономического роста во многом определяются зависимостью российской экономики от мировых цен на энергетическое сырье, являющееся основной статьей экспорта страны. В случае снижения мировых цен на нефть замедляется рост российского экспорта, что, в свою очередь, оказывает сдерживающее воздействие на рост экономики.

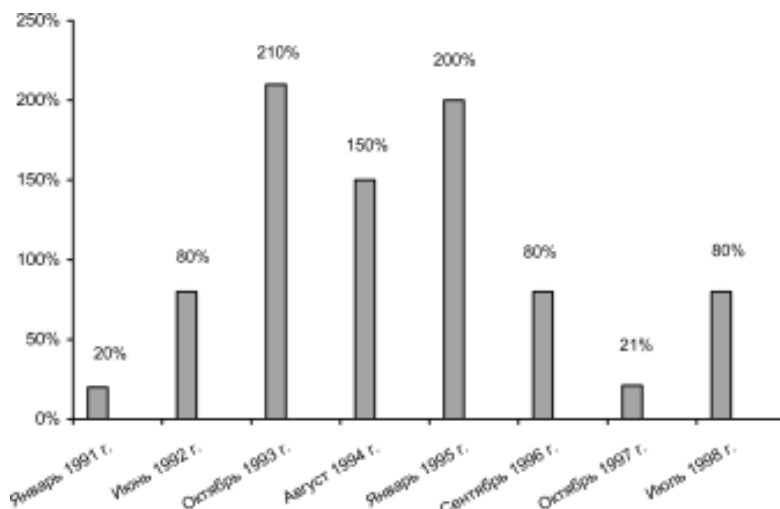
В целом, сочетание экономического роста с уменьшением инфляции и укреплением курса рубля создало благоприятные условия для развития денежно-финансовой системы и использования рыночных рычагов макроэкономического регулирования.

Одними из основных средств регулирования инфляционных процессов являются процентная политика и операции на открытом рынке центрального банка. Показательна в связи с этим историчес-

кая динамика ставки рефинансирования Центрального банка России, отражающая её роль в сдерживании инфляционных процессов.

В начале рыночных реформ ставка рефинансирования Центробанка значительно колебалась и достигала значений, превышающих 200 процентов годовых (график 1). Однако после финансового кризиса 1998 года ставка рефинансирования стала устойчиво снижаться (график 2).

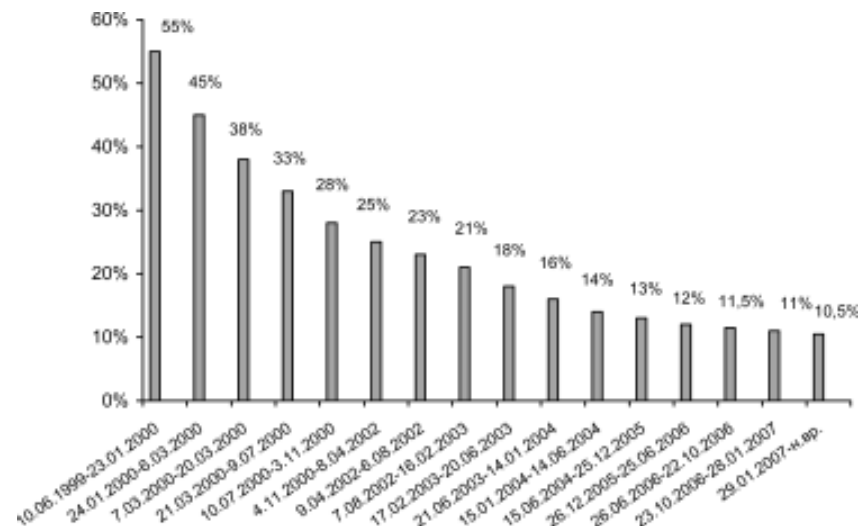
График 1. Ставки рефинансирования Центрального банка России в 1991–1998 годах



В начале 2007 г. Центробанк снизил ставку рефинансирования до рекордно низкого с начала 1990-х годов уровня в 10,5%. Однако и этот уровень остается довольно высоким, учитывая то, что коммерческие банки добавляют к этой ставке свою маржу при выдаче кредитов клиентам.

Если принять во внимание, что средняя рентабельность товаров и продукции в российской экономике составляет около 14%, а рентабельность активов около 8%, то новая ставка рефинансирования остается по-прежнему запретительной, т.е. направленной на уменьшение денежной массы в обращении за счет сдерживания объемов выдаваемых банками кредитов. При такой ставке рефинансирования банки вряд ли будут стремиться брать кредиты у Центробанка.

График 2. Изменение ставки рефинансирования Центрального банка России в 1999–2007 годах



Источник: «Финансовые известия», 29.01.2007

Отмечая взаимосвязь антиинфляционных мер и валютного регулирования, следует отметить, что таргетирование инфляции предполагает отказ от введения управляемого плавающего валютного курса, искажающего действие процентной политики. Однако в России в последние годы, в силу объективных обстоятельств, проводилась и продолжает проводиться политика управляемого валютного курса. Во многом это связано с сохраняющейся зависимостью валютных поступлений от сырьевой структуры российского экспорта. Мировые цены на сырье подвержены более значительным колебаниям, чем цены на готовую продукцию. Резкие изменения цен на сырьевой экспорт не могут не трансформироваться в резкие колебания курса национальной валюты на валютном рынке.

Поэтому в краткосрочной перспективе Центробанк России вряд ли откажется от политики управляемого валютного курса рубля как инструмента обеспечения относительной устойчивости национальной валюты и денежно-финансовой системы в целом. В долгосрочной перспективе возможно говорить о переходе к режиму плавающего валют-

ного курса и свободной конвертируемости рубля. Однако такая валютная политика может иметь длительный успех на основе серьезных структурных изменений в экономике, ведущих к развитию преимущественно несырьевого экспортного потенциала страны.

Проводя политику управляемого плавающего валютного курса, Банк России не устанавливает количественные целевые значения курса рубля к иностранным валютам. В качестве операционного ориентира в настоящее время используется двухвалютная корзина, включающая 0,55 долларов США и 0,45 евро. Процентная доля каждой из валют в корзине ежедневно меняется. Она может быть рассчитана на конкретную дату, исходя из курсов этих валют к рублю. К примеру, на 1 марта 2007 г. официальный курс евро к рублю составил 34,5390 рублей за евро, курс доллара США к рублю — 26,1481 рубля за доллар США. Соответственно, процентная доля евро в рублевой стоимости бивалютной корзины на тот день была равна 51,9%, доллара США — 48,1%.

Известно, что основная доля государственных резервов России хранится в долларовых финансовых инструментах. Продолжающееся падение курса доллара США по отношению к основным другим валютам и к золоту делает актуальным вопрос о пересмотре структуры золотовалютных резервов. Этот вопрос достаточно неоднозначный. Даже простое озвучивание Россией подобных намерений может вызвать еще большее снижение курса доллара и одновременное снижение реального объема валютных резервов, в основном, хранящихся в долларах США. Однако и оставлять ситуацию неизменной тоже представляет риск, связанный с продолжением дальнейшего снижения курса доллара США. Повышение доли евро и золота могло бы сбалансировать существующие на данный момент риски.

В ближайшем будущем действия Центробанка по-прежнему будут носить характер «быстрого реагирования» на укрепление или ослабление валютного курса рубля в зависимости от движения мировых цен на основные экспортные сырьевые товары России. Роль процентной политики в таких условиях сохранит ограниченный характер. Ее цель заключается в предотвращении «перегрева» финансового рынка путем сдерживания притока краткосрочного спекулятивного портфельного капитала и регулирования избыточной ликвидности.

Примером «быстрого реагирования» Центробанка на искусственное укрепление курса рубля стала политика валютного курса в условиях положительного платежного баланса текущих операций в 2000–2005 годах.

Для сдерживания роста валютного курса рубля, Центробанк сначала уменьшил норматив обязательной продажи валютной выручки с 25% до 10%, а с 1 января 2007 г. отменил обязательную продажу валютной выручки экспортерами. Снижение процентной учетной ставки было направлено, в том числе, на ограничение притока капитала в рублевые портфельные активы. Существенным шагом в либерализации механизма валютного контроля стало принятие поправок в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» (№ 131-ФЗ от 26 июля 2006 г.). В результате, было отменено требование о резервировании средств при осуществлении валютных операций. Ранее замораживавшиеся на специальных счетах средства стали полностью поступать в распоряжение субъектов валютных операций.

В результате принятых Центробанком мер, были сближены в краткосрочной перспективе показатели доходности активов, номинированных в рублях и иностранной валюте, что послужило дополнительным стимулом развития финансового рынка за счет увеличения притока на него как внутренних сбережений, так и иностранного капитала.

По данным Центробанка, в 2000–2003 годах сальдо оттока капитала сократилось с 24,8 млрд. долл. до 2,1 млрд. долл. В 2004 г., в целом, чистый отток капитала по итогам года увеличился до 9 млрд. долл.¹

В 2005–2006 годах ситуация с притоком частного капитала существенно изменилась. По оценкам Минэкономразвития, в 2006 г. чистый ввоз капитала частным сектором резко возрос и составил, по предварительным оценкам, 41,6 млрд. долл., по сравнению с 1,1 млрд. долл. в 2005 г.²

Благоприятные условия внешней торговли привели к быстрому росту золотовалютных резервов России. За 2006 год золотовалютные резервы России выросли до 303,7 млрд. долл., или на 67% (таблица 6). Объем годового прироста международных резервных активов составил 121,492 млрд. долл., что в 2,11 раза больше, чем в 2005 г. (57,699 млрд. долл.). В основном, золотовалютные резервы росли за счет покупки иностранной валюты Центробанком на внутреннем валютном рынке. Для сравнения, в 1999 г. золотовалютные резервы Центробанка

¹ «Ведомости», 3 декабря 2004 г.

² Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2006 год. Минэкономразвития России. М., Февраль, 2007 г., с. 108 — <http://www.economy.gov.ru>

Таблица 6
Международные резервные активы России в 2007 г.
(млн. долл. США)

	01.01.2007		01.02.2007	
	млн. долл.	в %	млн. долл.	в %
Международные резервные активы, всего	303 732	100%	303 886	100%
в том числе:				
Иностранная валюта ¹⁾	214 748	70,70%	215 474	70,91%
СДР (специальные права заимствования)	7	0,002%	7	0,002%
Резервная позиция в МВФ	284	0,09%	281	0,09%
Золото ²⁾	8 164	2,69%	8 325	2,74%
Другие резервные активы ³⁾	80 529	26,51%	79 800	26,26%

¹⁾ В категорию активов в иностранной валюте входят валютные активы Банка России и Правительства Российской Федерации в форме наличных денег, банковских депозитов в банках-нерезидентах (с рейтингом не ниже «А» по классификациям «Fitch IBCA» и «Standard and Poor's», или «A2» по классификации «Moody's»), а также государственных и других ценных бумаг, выпущенных нерезидентами, имеющих аналогичный рейтинг.

²⁾ По текущим котировкам Банка России.

³⁾ В категории «другие резервные активы» учитываются средства в форме обратных репо.

Источник: Центральный банк России. <http://www.cbr.ru>

составляли чуть больше 12 млрд. долл. Еще в феврале 2004 г. они были на уровне 88 млрд. долл.¹

Как видно из таблицы 7, накопление золотовалютных резервов происходило за счет значительно увеличившегося в 2000-х годах положительного сальдо внешнеторгового баланса. Если в 1995 г. экспорт товаров превышал импорт на 19,8 млрд. долл., то в 2005 г. положительный баланс внешней торговли по товарам составил 118,27 млрд. долл., т.е. увеличился почти в 6 раз.

При этом следует отметить, что сальдо баланса внешней торговли услугами в течение того же периода было хронически отрицательным и увеличилось с 9,6 млрд. долл. в 1995 г. до 14,7 млрд. долл. в 2005 г. Внешняя торговля услугами включает, так называемые, невидимые международные операции в области транспортных перевозок, туризма, страхования, почтовой и электронной связи, аренды, лизинговых операций, роялти, рекламы, культурного и научного обмена и другие.

¹ «Финансовые известия», 19 февраля 2004 г.

Таблица 7
Счет текущих операций платежного баланса России
(млн. долл. США)

	1995	2000	2002	2003	2004 *	2005
Счет текущих операций	6963	46839	29116	35410	58592	84249
<u>Товары и услуги</u>	<u>10178</u>	<u>53506</u>	<u>36449</u>	<u>48966</u>	<u>72383</u>	<u>103571</u>
Экспорт	92987	114598	120912	152158	203497	268136
Импорт	-82809	-61091	-84463	-103192	-131114	-164565
<u>Товары</u>	<u>19816</u>	<u>60172</u>	<u>46335</u>	<u>59860</u>	<u>85825</u>	<u>118266</u>
Экспорт	82419	105033	107301	135929	183207	243569
Импорт	-62603	-44862	-60966	-76070	-97382	-125303
<u>Услуги</u>	<u>-9638</u>	<u>-6665</u>	<u>-9886</u>	<u>-10894</u>	<u>-13443</u>	<u>-14695</u>
Экспорт	10567	9565	13611	16229	20290	24566
Импорт	-20205	-16230	-23497	-27122	-33732	-39261
<u>Доходы от инвестиций и оплата труда</u>	<u>-3372</u>	<u>-6736</u>	<u>-6583</u>	<u>-13171</u>	<u>-13114</u>	<u>-18159</u>
К получению	4278	4753	5677	11057	11998	18165
К выплате	-7650	-11489	-12260	-24228	-25112	-36324
<u>Оплата труда</u>	<u>-303</u>	<u>268</u>	<u>197</u>	<u>-144</u>	<u>-603</u>	<u>-1869</u>
Полученная	166	500	704	814	1206	1714
Выплаченная	-469	-232	-507	-958	-1810	-3583
<u>Доходы от инвестиций</u>	<u>-3069</u>	<u>-7004</u>	<u>-6780</u>	<u>-13027</u>	<u>-12511</u>	<u>-16290</u>
К получению	4112	4253	4973	10243	10792	16451
К выплате	-7181	-11257	-11753	-23270	-23303	-32741
<u>Текущие трансферты</u>	<u>157</u>	<u>69</u>	<u>-750</u>	<u>-385</u>	<u>-677</u>	<u>-1163</u>
Полученные	894	807	1352	2537	3640	4686
Выплаченные	-738	-738	-2103	-2922	-4317	-5849

* Январь-сентябрь.

Источник: Россия в цифрах. 2006. Крат. стат. сб./Росстат, М., 2006, с. 423

Приведенные данные свидетельствуют о том, что урегулирование отрицательного сальдо по торговле услугами во внешнеэкономических операциях представляет для России дополнительный потенциальный источник роста валютных резервов и укрепления денежно-финансовой системы.

Следует констатировать, что рост положительного сальдо торгового баланса достигался не за счет диверсифицированного экспорта, а при практически монокультурной структуре товарного экспорта России.

Таблица 8

**Товарная структура экспорта России и средние экспортные цены
на основные сырьевые товары в торговле
со странами вне СНГ**

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>В % к итогу(в фактически действовавших ценах)</i>							
Экспорт – всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:							
Минеральные продукты	40,5	54,5	56,5	56,9	60,0	60,4	67,5
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	30,8	23,5	20,2	20,0	18,9	21,8	17,7
Машины, оборудование и транспортные средства	8,3	7,5	8,7	7,9	7,1	5,5	3,6
<i>Средние экспортные цены (долларов США за тонну)</i>							
Нефть сырая	103	180	156	163	182	232	344
Нефтепродукты	104	172	145	149	181	234	348
Никель необработанный	8057	8629	5727	6772	9058	12596	13559

Источник: Россия в цифрах. 2006. Крат. стат. сб./Росстат, М., 2006, с. 434, 442

Как показывают данные таблицы 8, удельный вес минеральных продуктов в товарной структуре экспорта России увеличился с 40,5% в 1995 г. до 67,5% в 2005 г. Доля металлов, драгоценных камней и изделий из них сократилась в 1995–2005 годах с 30,8% до 17,7%. Однако вместе минеральное сырье и металлы сохраняли доминирующее положение в структуре российского экспорта: в 1995 г. – 71,3%; в 2000 г. – 78,0%; в 2005 г. – 85,2%. При этом, еще больше уменьшилось значение машин и оборудования в экспорте. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в экспорте России сократился в 1995–2005 годах с 8,3% до 3,6%.

При такой узкой направленности российского экспорта, рост цен, более чем в 3 раза, на сырую нефть и нефтепродукты в 1995–2005 годах сыграл решающую роль в обеспечении относительной денежно-финансовой стабилизации и укреплении национальной валюты.

Наряду с накоплением золотовалютных резервов, благоприятной тенденцией для развития денежно-финансовой системы России, улучшения ее управляемости и прогнозируемости является наблюдающийся с начала 2000-х годов процесс *дедолларизации* финансов. О степени долларизации денежного обращения и внутреннего финансового рынка страны свидетельствует, хотя и не в полной мере, валютная структура депозитов, привлеченных кредитными органи-

зациями. Динамика депозитов и вкладов в кредитных организациях в рублях и иностранной валюте может дать примерную картину изменения уровня долларизации денежно-финансовой системы России в 1999–2006 годах (таблица 9).

Удельный вес депозитов в иностранной валюте на начало года в 1999 г. составил 51,2%; 2001 г. – 48,5%; 2002 г. – 46,9%; 2003 г. – 44,7%; 2004 г. – 35,8%; 2005 г. – 32,6%; 2006 г. – 30,2%.

Таблица 9

**Банковские вклады (депозиты), привлеченные кредитными
организациями (на начало года; млн. рублей)**

	Всего	В том числе			
		Предприятий и организаций	Физических лиц	Индивидуальных предпринимателей	Банков
1999					
Всего	304048	60430	201264	-	42354
В рублях	148462	5535	140982	-	1945
В иностранной валюте	155586	54895	60282	-	40409
2001					
Всего	695811	212030	453204	-	30579
В рублях	358430	51317	304659	-	2455
В иностранной валюте	337381	160713	148545	-	28124
2002					
Всего	971571	252404	690056	-	29110
В рублях	516336	68121	446408	-	1807
В иностранной валюте	455235	184283	243648	-	27303
2003					
Всего	1362326	276736	1046576	-	39014
В рублях	753811	101319	649123	-	3369
В иностранной валюте	608515	175417	397453	-	35645
2004					
Всего	1923683	312523	1517791	21720	71649
В рублях	1234856	156580	1053705	21338	3233
В иностранной валюте	688827	155943	464086	382	68416
2005					
Всего	2653169	564009	1977193	26016	85951
В рублях	1789246	289401	1458985	25716	15144
В иностранной валюте	863923	274608	518208	299	70808
2006					
Всего	3825452	936375	2754561	33494	101022
В рублях	2670904	549372	2082024	32706	6802
В иностранной валюте	1154549	387004	672537	788	94220

Характерно, что в общем объеме депозитов и вкладов предприятий и организаций, физических лиц и банков наиболее консервативное отношение к иностранной валюте сохраняло население. Изменение доли депозитов и вкладов в иностранной валюте у физических лиц в рассматриваемый период происходило следующим образом (на начало года): в 1999 г. – 30,0%; 2000 г. – 32,5%; 2001 г. – 32,8%; 2002 г. – 35,3%; 2003 г. – 38,0%; 2004 г. – 30,2%; 2005 г. – 26,2%; 2006 г. – 24,4%. Как видно из этих цифр недоверие к рублю у населения со-

хранялось более длительное время. В 1999–2003 годах доля валютных сбережений у населения продолжала возрастать. Только после 2003 года удельный вес валютных вкладов физических лиц стал заметно сокращаться.

В 2005 г. население сократило свои накопления наличной иностранной валюты в банках на 154,3 млрд. руб., или около 5,8 млрд. долл.

Объем рублевых вкладов населения продолжает заметно расти. В 2006 г. вклады физических лиц в национальной валюте выросли на 51,6%, по сравнению с 42,1% в 2005 г. Общий прирост вкладов населения в значительной степени обеспечивался средствами в рублях. Благодаря этому, доля рублевых вкладов в совокупном объеме вкладов физических лиц за 2006 год повысилась с 75,6% до 83,4% при соответствующем сокращении валютных вкладов с 24,4% до 16,6%.

В банковском секторе также наблюдалась тенденция дедолларизации активов. Удельный вес валютных активов в совокупных активах банковского сектора снизился с 27,8% на 1 января 2006 г. до 24,6% на 1 января 2007 г.

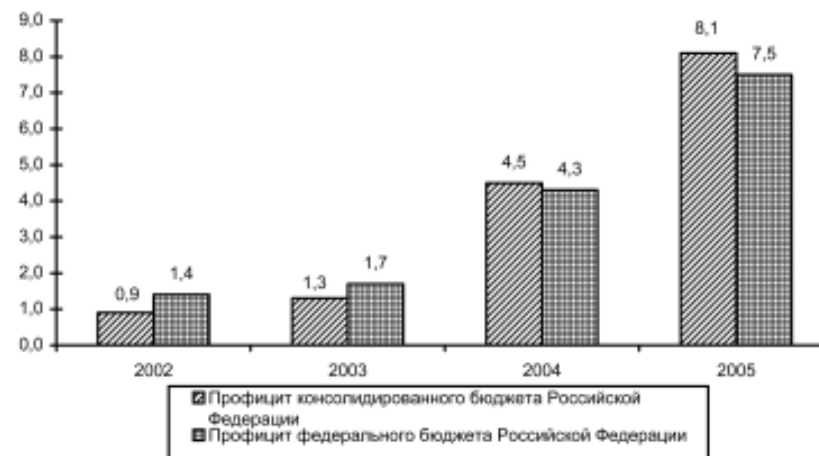
По предварительным оценкам Минэкономразвития, сокращение наличной иностранной валюты у населения и нефинансовых организаций в 2006 г. составило 10,6 млрд. долл., что значительно превысило аналогичный показатель 2005 г. в 1,1 млрд. долл.¹

Важный вклад в укрепление денежно-финансовой системы России с начала 2000-х годов внесла устойчивая тенденция стабилизации *государственных финансов*. К благоприятным факторам, повлиявшим на стабилизацию государственных финансов, следует отнести возобновившийся устойчивый экономический рост; положительный платежный баланс текущих операций; приток капитала в российскую экономику, в результате снижения процентных ставок на мировых финансовых рынках из-за экономического спада в промышленно развитых странах; возобновление роста инвестиций в основной капитал.

Политическая и экономическая стабилизация, рост доверия к взвешенной экономической политике России способствовали росту кредитного рейтинга страны. Решающую роль в стабилизации денежно-финансовой системы России сыграло стабильное исполнение государственного бюджета с профицитом в течение 2000–2006 годов (график 3).

¹ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2006 год. Минэкономразвития России. М., Февраль, 2007 г., с. 107–108; 123–124 – <http://www.economy.gov.ru>

График 3. Профицит консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации (в % к ВВП) *



* За 2005 г. расчет осуществлен с учетом бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Источник: Финансы России. 2006. Стат. сб./ Росстат, М., 2006., с. 26

В обеспечении бюджетного профицита определяющим фактором стало расширение базы налогообложения в результате экономического роста и увеличения внешнеторгового оборота.

Бюджетная политика правительства имеет особое значение в комплексе мероприятий, направленных на денежно-финансовую стабилизацию в стране. Показателями стабилизации государственных финансов стали формирование значительного стабилизационного фонда и сокращение государственного долга. В результате, государство смогло перейти к сбалансированной политике займов при финансировании бюджета и перестало оказывать неблагоприятное воздействие на финансовый рынок и процентную ставку.

Данные таблицы 10 свидетельствуют о быстром росте стабилизационного фонда в абсолютных и относительных значениях. В течение 2004–2005 годов объем стабилизационного фонда увеличился более чем в 11,6 раза, а в процентном отношении к ВВП – более чем в 7 раз. Сумма стабилизационного фонда за 2006 год выросла еще на

Таблица 10
**Объем средств стабилизационного фонда
 Российской Федерации (на начало года)**

	Всего, млрд. руб.	В % к ВВП
2004	106,0	0,8
2005	522,3	3,1
2006	1237,0	5,7

Источник: Финансы России. 2006. Стат. сб./ Росстат, М., 2006, с. 34

1,1 трлн. руб. и составила на 1 января 2007 года 2 трлн. 346,92 млрд. руб., или около 89 млрд. долл.¹

Накопив весьма значительные финансовые ресурсы в виде золотовалютных резервов Центробанка и стабилизационного фонда, государство получило возможность существенно изменить ситуацию в инвестиционной сфере и заложить основы для долгосрочного стабильного развития денежно-финансовой системы страны.

По оценкам экспертов, определяющую роль здесь должна сыграть корректировка политики накопления нефтедолларов, а также механизма их использования. Известно, что средства стабилизационного фонда используются, в основном, на досрочное погашение внешнего долга и инвестируются в долгосрочные низкодоходные долговые обязательства иностранных государств. Использование нефтедолларов на погашение внешнего долга России представляется целесообразным с экономической и политической точки зрения. Однако второй способ их использования, по мнению многих российских экономистов, является уже контрпродуктивным, так как в этом случае деньги, получаемые от продажи невозобновляемых природных ресурсов, работают на экономику стран-конкурентов и сокращают производственный потенциал России. Гораздо в большей степени национальным интересам соответствовала бы политика стимулирования государством роста внутренних инвестиций, увеличения масштабов накопления основного капитала².

¹ «Финансовые Известия», 12 января 2007 г.

² Балабанов В.С. Госинвестиции – ключевая составляющая экономического роста. В кн.: Материалы Российского промышленного форума. Ганновер, апрель 2005 год: Сб. научн. трудов. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2006, с. 104

Общий объем государственного долга России в 2003–2006 годах имел тенденцию к уменьшению. При этом размер внутреннего госдолга за этот период вырос на 195,52 млрд. руб. (таблица 11).

Таблица 11
**Структура внутреннего долга Российской Федерации
 (на начало года; млн. руб.)**

	2003	2004	2005	2006
Всего	679 914,5	682 017,6	778 466,8	875 433,7
из него:				
Государственные краткосрочные облигации (ГКО)	18 815,2	2 722,5	24,4	24,4
Облигации федеральных займов с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК)	24 100,8	24 100,8	1,3	1,3
Облигации федеральных займов с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД)	350 741,5	50 476,3	43 307,4	123 636,8
Облигации федеральных займов с фиксированным купонным доходом (ОФЗ-ФК)	207 069,9	199 310,7	171 224,0	131 130,9
Облигации федеральных займов с амортизацией долга (ОФЗ-АД)	42 286,9	375 423,4	542 235,1	596 328,2
Облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ)	106,6	100,0	0,2	-
Облигации государственных нерыночных займов (ОГНЗ)	11 500,0	11 500,0	-	-

Источник: Финансы России. 2006. Стат. сб./ Росстат, М., 2006, с. 34

Тенденция сокращения внешнего долга устойчиво сохранялась на протяжении 1999–2006 годов. К началу 2006 года внешняя задолженность России в абсолютном выражении уменьшилась почти в 1,6 раза, до 76,5 млрд. долл., по сравнению с 122,1 млрд. долл. в 2003 году (таблица 12).

Отмечая положительные процессы в стабилизации и укреплении государственных финансов, следует отметить, что профицит государственного бюджета в России носит циклический характер и обусловлен началом подъема экономики во многом благодаря как политической стабилизации, так и благоприятной конъюнктуре на мировом рынке нефти.

В долгосрочном плане для России остается проблема возврата к структурному дефициту госбюджета, связанному с низкой конкурентоспособностью страны на мировом рынке из-за структурных диспропорций, отставания по уровню производительности общественного труда, высокой энерго- и материалоемкости отраслей национальной экономики.

Таблица 12
Структура государственного внешнего долга России
(на начало года; млрд. долл. США)¹⁾

	2003	2004	2005	2006
Государственный внешний долг (включая обязательства бывшего СССР, принятые Российской Федерацией)	122,1	119,1	114,1	76,5
в том числе:				
задолженность странам-участницам Парижского клуба	44,7	47,6	47,5	25,2
задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб ²⁾	7,7	7,0	6,4	5,7
коммерческая задолженность	3,4	3,3	2,2	1,1
задолженность перед международными финансовыми организациями	13,9	11,7	9,7	5,7
еврооблигационные займы	36,9	35,6	35,3	31,5
облигации внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ)	9,3	7,3	7,1	7,1
задолженность по кредитам Внешэкономбанка, предоставленным за счет средств Банка России	6,2	6,2	5,5	-
предоставление гарантий Российской Федерации в иностранной валюте	-	0,4	0,4	0,3

¹⁾ Данные приведены с web-сайта Министерства Финансов Российской Федерации.

²⁾ Включая задолженность бывшим странам СЭВ.

Источник: Финансы России. 2006. Стат. сб. / Росстат, М., 2006, с. 34

При структурном дефиците государственного бюджета, даже, если бы экономика достигла уровня производства при полной занятости, налоговые поступления были бы меньше, чем необходимые государственные расходы. Учитывая сохраняющуюся сырьевую структуру российской экономики и складывающуюся демографическую ситуацию в стране, угроза возврата к продолжительному дефициту государственного бюджета, при ухудшении условий внешней торговли, представляется вполне реальной.

После преодоления, в основном, последствий глубокого финансового кризиса 1998 года стало наблюдаться общее укрепление российской *банковской системы*.

Банковский сектор в начале 2000-х годов развивался темпами, значительно опережающими общий рост экономики. Валюта баланса, капитал, кредиты нефинансовому сектору росли темпами, гораздо более высокими чем ВВП в реальном исчислении. Средняя рентабельность капитала в банковском секторе составляла: в 2000 г. – 8%, в 2001 г. – 19%, в 2002 и 2003 годах – 18%¹⁾.

¹⁾ «Ведомости», 12 апреля 2004 г.

В 2006 г. совокупная прибыль кредитных организаций составила 371,5 млрд. руб., что на 41,8% превысило прибыль 2005 года. Прибыль в сумме 372,4 млрд. руб. получили 1170 кредитных организаций, или 98,4% от числа действующих на 1 января 2007 г. Убытки в размере 0,8 млрд. руб. понесли 18 кредитных организаций, или 1,5% от числа действующих. Для сравнения, в 2005 г. прибыль в сумме 270 млрд. руб. получили 1239 (98,9%) кредитных организаций, а убытки в сумме 7,9 млрд. руб. понесли 14 (1,1%) кредитных организаций¹⁾.

Активы банковского сектора России увеличились за 2006 год на 44,1%, до 14045,6 млрд. руб. Собственный капитал кредитных организаций вырос на 36,3% и составил 1692,7 млрд. руб.

В 1999–2005 годах объем кредитования в России вырос в номинальных значениях более чем в 14 раз, с 421,6 млрд. руб. до 5999,4 млрд. руб. (таблица 13). Даже с учетом инфляции, а также принимая во внимание укрепление курса рубля в начале 2000-х годов, подобный рост представляется весьма существенным.

Одновременно наблюдалось изменение структуры кредитования предприятий, организаций, банков и физических лиц. Доля предприятий и организаций в объеме полученных кредитов на начало года колебалась в течение 1999–2006 годов и несколько сократилась, с 71,2% до 69,8%. Удельный же вес физических лиц за тот же период значительно вырос, с 4,8% до 19,7%, т.е. более чем в 4 раза. При этом доля банков в объеме полученных кредитов сократилась с 13,8% в 1999 г. до 7,9% в начале 2006 г., или почти в 2 раза.

Изменения в структуре кредитования, за счет увеличения доли населения в объеме полученных кредитов, определенно свидетельствуют о стабилизации развития денежно-финансовой системы и некоторых благоприятных тенденциях на внутреннем кредитном рынке.

Положительным моментом является также увеличение удельного веса долгосрочных вкладов населения в банки (таблица 14). Если в конце 1990-х годов население практически не имело долгосрочных вкладов, то в 2003–2006 годах, на начало года, доля вкладов на срок свыше 3 лет в общем объеме депозитов населения увеличилась с 1,6% до 7,4%, а на срок более 1 года – с 38,9% до 60,7%.

В 2001–2006 годах продолжался процесс сокращения числа кредитных организаций, зарегистрированных на территории России (таблица 15).

¹⁾ Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2006 год. Минэкономразвития России. М., Февраль, 2007 г., с. 126 – <http://www.economy.gov.ru>

Таблица 13

Кредиты, предоставленные предприятиям, организациям, банкам и физическим лицам (на начало года; млрд. рублей)

	Предоставленные кредиты * – всего	в том числе		
		Предприятиям и организациям	Банкам	Физическим лицам
1999				
Всего	421,6	300,2	58,2	20,1
В рублях	123,2	99,6	12,8	10,6
В иностранной валюте	298,4	200,6	45,3	9,5
2001				
Всего	956,3	763,3	104,7	44,7
В рублях	588,3	507,4	44,7	34,5
В иностранной валюте	368,0	256,0	59,9	10,2
2002				
Всего	1467,5	1191,5	129,9	94,7
В рублях	972,6	822,1	68,1	78,5
В иностранной валюте	494,9	369,3	61,8	16,2
2003				
Всего	2028,9	1612,7	212,4	142,2
В рублях	1283,9	1056,9	107,8	115,9
В иностранной валюте	745,0	555,8	104,6	26,3
2004				
Всего	2910,2	2299,9	195,9	299,7
В рублях	1927,3	1542,0	112,7	246,2
В иностранной валюте	982,9	757,9	83,2	53,5
2005				
Всего	4228,0	3189,3	303,4	618,9
В рублях	3012,2	2308,0	160,2	525,4
В иностранной валюте	1215,8	881,3	143,2	93,5
2006				
Всего	5999,4	4187,9	471,3	1179,3
В рублях	4220,3	2961,9	239,1	1001,0
В иностранной валюте	1779,1	1226,0	232,1	178,2

* Включая кредиты, предоставленные иностранным государствам и юридическим лицам-нерезидентам.

Источник: Россия в цифрах. 2006. Крат. стат. сб./Росстат, М., 2006, с. 333

Общее количество кредитных организаций уменьшилось с 2555 в 1998 г. до 1409 в начале 2006 года, в том числе количество банков сократилось за тот же период с 1697 до 1253. Несколько уменьшилось общее число банков с иностранным участием: со 145 в 1998 г. до 136 в 2006 г. Однако число банков, где иностранное участие составляет от 50% до 100% уставного капитала, увеличилось с 26 до 52.

За 2006 год число действующих в России кредитных организаций сократилось с 1253 до 1189.

Таблица 14

Структура банковских вкладов (депозитов) физических лиц в рублях по срокам привлечения (на начало года; в %)

	2003	2004	2005	2006
Всего вкладов	100	100	100	100
в том числе:				
На срок свыше 3 лет	1,6	2,3	6,2	7,4
На срок от 1 года до 3 лет	37,3	41,9	52,7	53,3
На срок от 181 дня до 1 года	12,9	16,4	13,8	14,4
На срок от 91 дня до 180 дней	23,8	18,7	9,8	6,5
На срок от 31 дня до 90 дней	3,6	3,0	1,8	1,5
На срок до 30 дней	0,1	0,1	0,1	0,1
До востребования	20,7	17,5	15,7	16,9

Источник: Финансы России. 2006. Стат. сб./ Росстат, М., 2006, с. 318

Таблица 15

Кредитные организации (на начало года)

	1998	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Число кредитных организаций, зарегистрированных на территории России	2555	2126	2003	1828	1668	1518	1409
в том числе имеющих право на осуществление банковских операций (действующих)	1697	1311	1319	1329	1329	1299	1253
Число филиалов действующих кредитных организаций на территории России	6353	3793	3433	3326	3219	3238	3295
Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млрд. руб.	33,2	207,4	261,0	300,4	362,0	380,5	444,4
Число кредитных организаций, имеющих лицензии, предоставляющие право:							
На привлечение вкладов населения	1589	1239	1223	1202	1190	1165	1045
На операции в иностранной валюте	687	764	810	839	845	839	827
На генеральные лицензии	262	244	262	293	310	311	301
На операции с драгоценными металлами	111	163	171	175	181	182	184
Число кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале, имеющих право на осуществление банковских операций, из них:	145	130	125	126	128	131	136
со 100%-ным иностранным участием	16	22	23	27	32	33	41
с иностранным участием от 50 до 100%	10	11	12	10	9	9	11

Источник: Российский статистический ежегодник. 2001. Госкомстат России. М., 2001, с.538; Россия в цифрах. 2006. Крат. стат. сб./ Росстат, М., 2006, с. 334

По-видимому, общее число российских банков будет продолжать сокращаться и в будущем. Это обусловлено, во-первых, естественным уходом из банковского сектора не выдерживающих конкуренции мелких кредитных организаций, регистрировавшихся как банки, но фактически выступавших финансовыми агентами одного предприятия или весьма ограниченного круга фирм. Во-вторых, ряд банков образовывались под определенный «проект» или для обслуживания конкретной финансово-промышленной группы. Закрывшие «проекты», возникновение проблем у таких групп или их реорганизация сопровождалась и ликвидацией банков. В-третьих, защита интересов клиентов и повышение надежности денежно-кредитной системы, Центробанк будет усиливать контроль над банковским сектором, что объективно приведет к уходу из него неустойчивых институтов. В-четвертых, число банков будет сокращаться за счет объективного процесса концентрации капитала, сопровождающегося банковскими слияниями и поглощениями. В-пятых, в условиях дальнейшей либерализации валютной политики и постепенного продвижения к конвертируемому рублю, усилится конкуренция не только между российскими банками, но и со стороны иностранных банковских институтов. Наряду с мерами поддержки национальных банков со стороны Центробанка, особую роль будет уже иметь развитие российскими банками своих внутренних конкурентных преимуществ как условия сохранения и укрепления позиций на рынке кредитно-финансовых услуг.

Процесс укрупнения кредитных организаций развивается довольно быстро. В 1999–2006 годах число кредитных организаций с уставным капиталом свыше 300 млн. руб. возросло с 29 до 243, или в 8,4 раза. Еще более значительно за тот же период увеличился их удельный вес, с 1,95% до 19,39%, соответственно. Если взять группу кредитных организаций с уставным капиталом более 150 млн. руб., то их число в 1999–2006 годах увеличилось с 50 до 447, или в 8,9 раза, а удельный вес — с 3,39% до 35,67%¹. Однако российские банки, в основной массе, по международным стандартам, остаются пока еще мелкими.

При этом следует отметить, что в начале 2000-х годов прослеживалась тенденция наличия «дутого», фиктивного, капитала у некоторых банков. В 2003 г. Центробанк проверил более 500 банков, и у 100 с лишним банков, т.е. более 20%, были обнаружены признаки нали-

чия фиктивного капитала. Центробанк проанализировал также 200 крупнейших по размеру активов банков. У 7–8% банков из этого числа рентабельность капитала стабильно находилась на уровне 0–4%. Средняя же рентабельности по банковскому сектору в 2000–2003 годах составляла от 8% до 19%. По мнению Центробанка, устойчивая заниженная рентабельность свидетельствовала о том, что либо у банков фиктивный капитал и заработать на него реальную прибыль было невозможно, либо банки уклонялись от налогов. Весьма характерно, что у банков, терявших лицензию из-за неспособности отвечать по обязательствам перед кредиторами, наблюдалась именно подобная заниженная рентабельность капитала¹.

Хотя общее число действующих организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, составляет по-прежнему значительное число, вряд ли всех их можно отнести к полноценным банкам, предоставляющим весь спектр банковских услуг. Об этом косвенно свидетельствует сохраняющееся, хотя и последовательно снижающееся, доминирование Сбербанка России в работе с физическими лицами. Доля Сбербанка в общем объеме вкладов физических лиц в кредитных организациях составляла в 2000 г. 73,0%, в 2004 г. — 62,7%. За 2006 год удельный вес Сбербанка снизился с 54,4% в начале года до 53,3%.

Большое количество российских банков по-прежнему остаются преимущественно финансовыми агентами узкого круга промышленных групп, действуют локально. Банковскому сектору еще предстоит сложный период трансформации банков, формирования устойчивых общероссийских денежно-кредитных институтов, пользующихся доверием клиентов и способных функционировать на уровне Сбербанка России.

Меры Центробанка по снижению нормативов обязательных резервов, сокращению контрольных нормативов, снятию с банков некоторых излишних, возложенных на них государством бюрократических функций, таких как контроль банков за кассовой дисциплиной клиентов, — все это, безусловно, может способствовать повышению конкурентоспособности российских банков. Серьезный вклад в укрепление устойчивости банков внесет развитие системы страхования вкладов.

¹ Россия в цифрах. 2006. Крат. стат. сб./Росстат, М., 2006, с. 335

¹ «Ведомости», 12 апреля 2004 г.

Однако главным фактором стабильности банков будет оставаться качество услуг, доверие вкладчиков, взвешенное и социально ответственное управление активами. Объективно, весьма трудно с помощью какой-либо стратегии развития банков компенсировать доверие клиентов после многочисленных банкротств, валютно-финансового кризиса 1998 года и периодически возникающих «кризисов доверия».

Это отмечается уже и самим банковским сообществом. Например, по заявлению Ассоциации региональных банков России, приходит понимание того, что никакая модель банковского надзора не может быть эффективной без усилий самих кредитных организаций по совершенствованию системы внутреннего контроля и оценки адекватности принимаемых на себя рисков. Среди основных проблем, стоящих перед российскими банками, Ассоциация отмечает такие как: внедрение принципов наилучшей практики корпоративного управления, в том числе этического характера; защита интересов вкладчиков; приоритет прозрачности структуры собственности; качество управления правовым и репутационным рисками, комплаенс-риском (риск несоблюдения банком действующего законодательства, регулирующих положений и кодексов поведения); неудовлетворительная организация внутреннего контроля и управления рисками в российских банках¹.

В условиях рыночных реформ развитие **страхования** стало одним из определяющих направлений совершенствования механизма функционирования денежно-финансовой системы России. Мировой опыт свидетельствует о важной роли страховых компаний как долгосрочных инвесторов на рынке капитала. Особенность страхового рынка и страховой отрасли в целом заключается, с одной стороны, в минимизации рисков и компенсации экономических потерь в обществе, а с другой стороны, в аккумуляировании значительных денежных средств и трансформировании регулярных поступлений взносов в «длинные» деньги на финансовом рынке.

В конце 90-х и начале 2000-х годов страхование в России прошло через периоды спада и подъема (таблицы 16 и 17).

В 1994–2005 годах число учтенных страховых организаций сократилось с 2175 до 983, или более чем в 2,2 раза. Следует отметить, что число филиалов страховых компаний уменьшилось за тот же период в гораздо меньших пропорциях: с 6935 до 5038, или на 27%.

¹ «Российская Газета», 7 сентября 2004 г., № 194

Таблица 16

Показатели деятельности страховых организаций в 1994–1999 годах

	1994	1996	1998	1999
Число учтенных страховых организаций	2175	2043	1493	1318
Число филиалов (на конец года)	6935	6750	4753	4820
Число заключенных договоров страхования, млн. в том числе добровольного страхования	152,6 74,5	86 69,7	75,6 64,5	83,1 80,5
Страховые взносы, млн. руб. (до 1998 г. - млрд. руб.)	7955,5	29056,8	43651,9	96695,5
Страховые выплаты, млн. руб. (до 1998 г. - млрд. руб.)	5136,1	23385,4	33596,6	64589,7
Страховая сумма по договорам добровольного страхования, млрд. руб. (до 1998 г. - трлн. руб.)	360,2	2788,6	6134,0	10628,4

Источник: Российский статистический ежегодник. 2001. Стат. сб. / Росстат., М., 2001, с. 540

Таблица 17

Показатели деятельности страховых организаций в 2002–2005 годах

	2002	2003	2004	2005
Число учтенных страховых организаций	1205	1187	1063	983
Число филиалов	5249	4955	4944	5038
Уставный капитал, млн. руб.	52947,1	76336,4	130350,3	142042,1
Средняя численность страховых агентов:				
Без совместителей (списочный состав), человек	46131	52783	52618	67218
принятых по совместительству, человек	8145	10803	8302	8460
по договорам, человек	46279	74742	109576	128691
Доходы от инвестиций страховых резервов, млн.руб.	25948,6	25282,1	21611,2	33832,9
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн.руб.	11373,2	15458,4	10203,8	28800,4
Страховые премии (взносы), млн. руб.	329877,8	446791,0	470525,7	506151,1
из них по договорам добровольного страхования, заключенным за счет средств граждан	148325,4	130663,3	138333,7	99022,4
Выплаты по договорам страхования, млн. руб.	232530,4	292346,4	293562,8	308484,4
из них по договорам добровольного страхования, заключенным за счет средств граждан	142151,0	123309,1	115070,9	76258,2
Число заключенных договоров добровольного страхования, млн.	96,4	89,7	77,5	103,3
Страховая сумма по договорам добровольного страхования, млрд. руб.	29084,8	41977,5	51479,0	93315,2
Дебиторская задолженность, млн. руб.	40067,3	51595,8	73088,3	107985,1
Кредиторская задолженность, млн. руб.	45108,9	53641,9	64434,3	71530,9

Источник: Финансы России. 2006. Стат. сб. / Росстат, М., 2006, с. 349

Такое значительное сокращение количества страховщиков, во многом, можно объяснить тем, что в реальности они не отвечали профессиональным требованиям, в том числе, по уровню капитализации; не могли выполнять взятые на себя финансовые обязательства; менеджмент компаний не способен был адаптироваться к сложным условиям нестабильности денежно-финансовой системы.

Следует отметить, что положительной стороной динамики численности страховых компаний является более медленное сокращение филиальной сети. Это косвенно свидетельствует о процессе централизации и концентрации капитала на рынке страхования за счет слияний и поглощений. Это также подтверждает значительный потенциал роста страховых услуг и стремление остающихся на рынке компаний сохранить и расширить свою клиентскую базу и спектр оказываемых услуг.

Неблагоприятной тенденцией развития страхового рынка является значительное колебание количества заключаемых договоров страхования. Безусловно, это объясняется существенным сокращением общей численности страховых компаний и, в целом, свидетельствует о сохраняющейся неустойчивости рынка страхования.

Валютно-финансовый кризис 1998 года в России оказался определенным переломным рубежом в развитии страхования. В 1994–1998 годах число заключенных договоров страхования сократилось с 152,6 млн. до 75,6 млн. После 1998 года количество заключенных договоров начало увеличиваться несмотря на продолжающееся сокращение численности страховых компаний. Так, число заключенных договоров добровольного страхования выросло в 1998–2002 годах с 64,5 млн. до 96,4 млн., или в 1,5 раза. В 2003–2004 годах вновь наблюдалось уменьшение количества заключенных договоров. Однако в 2005 г. оно возросло до 103,3 млн.

К одному из показателей преодоления последствий финансового кризиса 1998 года следует отнести существенный рост страховых взносов в 1999–2005 годах, с 96,7 млрд. руб. до 506,15 млрд. руб., или в 5,2 раза.

Примечательна тенденция изменения соотношения страховых выплат к объему собранных страховых взносов. В 1994 г. это соотношение составило 64,6%; в 1999 г. – 66,8%; 2002 г. – 70,5%. Таким образом, наблюдалось не только абсолютное, но и относительное увеличение страховых выплат, т.е. страховщики в большей степени начали выплачивать деньги по страховым случаям и выполнять свои

обязательства. Однако в последующем страховые компании скорректировали эту тенденцию за счет увеличения собираемых страховых взносов, и соотношение выплаты/взносы стало вновь уменьшаться: 2003 г. – 65,0%; 2004 г. – 62,4%; 2005 г. – 61,0%.

Страхование как сектор денежно-финансовой системы развит в России еще недостаточно. На рубеже 1990-х и 2000-х годов соотношение объема страховых взносов к ВВП в России составляло 2,1%; в Великобритании – 13,4%; Японии – 11,2%; США – 8,6%; Франции – 8,5%; Германии – 6,5%. Несколько меньшее отставание России по этому показателю наблюдалось в сравнении со странами с переходной экономикой: Словения – 3,7%; Чехия – 3,4%; Польша – 2,9%; Венгрия – 2,6%; Украина – 0,9%¹.

Из общего числа страховых компаний, работавших на страховом рынке, к середине 2000-х годов на долю 100 компаний приходилось 85% всех страховых премий.

Негативным явлением в страховом секторе является то, что существенная доля рынка страхования в реальности не является оказанием собственно страховых услуг, а представляет собой финансовые потоки по схемам налоговой оптимизации. По данным Федеральной службы страхового надзора, в 2003 г. по серым схемам было собрано 180 млрд. руб., или почти 42% всего рынка страхования. Особенно выделяется сектор страхования жизни, где многие страховщики признают, что 99% сборов составляют поступления по зарплатным схемам. К наиболее характерным косвенным свидетельствам о наличии серых схем налоговой оптимизации следует отнести резкие изменения в поступлении сборов по страхованию жизни и большой объем перестраховочных операций, достигающих 80–90% общего объема взносов².

Вовлечение страховых компаний в схемы налоговой оптимизации, на самом деле, представляет серьезную угрозу отрасли и должно быть предметом особого внимания, в первую очередь, неправительственных организаций, осуществляющих саморегулирование страховой деятельности. Угроза состоит в том, что, во-первых, ослабляется внимание развитию и совершенствованию непосредственно страховых услуг. И, во-вторых, затягивание решения проблемы самими страховщиками и их ассоциациями может привести к вмеша-

¹ Теория и практика страхования. Учебное пособие. М.: Анкил, 2003, с. 130–131

² «Ведомости», 1 декабря 2004 г.

тельству государства в лице налоговых органов, судебным разбирательствам, что может нанести удар по всей страховой отрасли в целом, вызвать к ней волну недоверия со стороны потенциальных клиентов, замедлив тем самым развитие страхового рынка.

В 2000-е годы довольно быстрыми темпами развивался *фондовый рынок* России.

По уровню капитализации российский рынок акций обогнал ряд развивающихся и восточноевропейских стран, продолжая отставать от промышленно развитых стран. В 1998-2003 годах процентное соотношение национальной капитализации к ВВП увеличилось в России более чем в 7 раз — с 6% до 45%. Для сравнения, в 2003 г. этот показатель в некоторых других странах имел следующие значения: Великобритания — 137%, Швеция — 108%, Япония (Токийская биржа) — 69%, Южная Корея — 57%, Германия — 45%, Италия — 42%, США (2002 г.) — 106%¹.

Основную долю капитализации российского рынка акций составляют нефтегазовые компании. К концу 2006 года на долю пяти крупнейших компаний приходилось около 70% рыночной капитализации, а доля 10 компаний составляла порядка 90%. Лидером по объему капитализации был «Газпром». Его капитализация в конце 2006 г. составила 263 млрд. долл. На втором месте по капитализации «Роснефть» — 83,6 млрд. долл., на третьем — «НК Лукойл» с капитализацией 73,18 млрд. долл.

В 2006 г. произошел значительный рост рынка корпоративных облигаций. Объем этого рынка по номиналу на конец 2006 года составил 823,19 млрд. руб. (2005 г. — 481,3 млрд. руб.). На внутреннем рынке обращалось 444 эмиссии (2005 г. — 302) корпоративных и банковских облигаций 336 эмитентов (2005 г. — 230).

Вырос рынок еврооблигаций: к концу 2006 года объем рынка корпоративных и банковских еврооблигаций составил 61,03 млрд. долл. (примерно 1617,3 млрд. руб.), при этом торговались 192 выпуска 86 эмитентов. По итогам 2005 года объем корпоративных и банковских еврооблигаций в обращении составлял 40,6 млрд. долл. При этом торговались 120 выпусков ценных бумаг 64 эмитентов².

¹ Доклад Руководителя ФСФР России О.В.Вьюгина на заседании Правительства РФ 25 ноября 2004 г. «О состоянии и развитии финансовых рынков в Российской Федерации». ФСФР России, 2004, с.6 — <http://www.fcsr.ru>

² Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2006 год. Минэкономразвития России. М., Февраль, 2007 г., с. 119–120 — <http://www.economy.gov.ru>

Институционально инфраструктура российского финансового рынка, кроме банков, представлена также пенсионными и инвестиционными фондами, общими фондами банковского управления, страховыми фондами и фондовыми биржами. На двух крупнейших организованных фондовых рынках — Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) и РТС — происходит более 80% биржевых сделок с российскими акциями и облигациями.

Из институтов коллективного инвестирования в настоящее время в России существует две основные функциональные формы: инвестиционные фонды и негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

К началу 2007 года в России было зарегистрировано 286 управляющих компаний, под управлением которых находилось 603 паевых инвестиционных фондов, из них 287 — открытых, 82 — интервальных и 234 — закрытых. Суммарный объем чистых активов открытых фондов составил 79,9 млрд. руб.; интервальных фондов — 56,06 млрд. руб.; закрытых фондов — 253,8 млрд. руб.

На начало 2007 г. 290 лицензированных негосударственных пенсионных фондов участвовали в пенсионной реформе и осуществляли деятельность по обязательному пенсионному страхованию. Число участников НПФ составило около 5,3 млн. чел.

Как и в банковской сфере, государство осуществляет контроль над деятельностью институтов коллективного инвестирования. В конце 2006 года Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) России провела анализ и проверку ряда негосударственных пенсионных фондов, в результате чего у 35 НПФ были приостановлены лицензии.

Формирование и активизация паевых инвестиционных фондов является закономерным направлением развития инфраструктуры фондового рынка. В отличие от банковских депозитов, паевые фонды могут принести значительно больший доход на инвестиции. Однако и риски инвестирования в паевые фонды значительно выше из-за неустойчивости рынка ценных бумаг. В 2006 году отмечалась тенденция перераспределения активов с консервативных инвестиций в пользу более перспективных. При этом лидерами роста по итогам 2006 года были фонды, инвестирующие в акции энергетических компаний.

В целом, российский фондовый рынок, несмотря на значительное увеличение его капитализации за последние годы, находится в номинально-формальной форме существования и не отвечает зада-

чам привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, а соответственно, и целям обеспечения экономического роста. Несмотря на развитие инфраструктуры и механизма регулирования фондового рынка, сам рынок не стал существенным фактором развития российской экономики.

Из существующего широкого спектра производных финансовых инструментов в России пока развиваются только рынки валютных фьючерсов, а также фьючерсов и опционов на акции и индексы. Срочный товарный рынок, несмотря на всю его важность и актуальность для национальной экономики и, в первую очередь, для российских производителей нефти и нефтепродуктов, драгоценных и других видов металлов, стройматериалов, сельскохозяйственной продукции, по-прежнему находится лишь на начальном уровне формирования. Медленно развивается процесс секьюритизации финансовых активов.

Можно выделить целый ряд основных причин, сдерживающих развитие российского фондового рынка. В первую очередь, сами предприятия не стремятся размещать акции на рынке в объеме, превышающем блокирующий пакет, опасаясь недружественных поглощений. Практически не регулируется использование инсайдерской информации, несовершенен процесс регистрации приобретаемых ценных бумаг. Котируются ценные бумаги слабо соотносятся с экономическими показателями предприятий-эмитентов, что свидетельствует о преимущественно спекулятивном характере фондового рынка.

Крупные российские предприятия предпочитают размещать свои ценные бумаги в мировых финансовых центрах, на биржах Лондона и Нью-Йорка, где эта процедура не только технически более отработана и проще, но и финансово оправдана. Из-за низкой капитализации российского фондового рынка и несовершенства регулирования участия иностранных инвесторов размещение ценных бумаг на крупнейших мировых биржах оказывается более выгодным для российских компаний.

Для России, безусловно, важно развивать фондовый рынок как форму привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Это становится особенно актуальным в связи с проведением пенсионной реформы и необходимостью размещения привлекаемых средств в долгосрочные финансовые инструменты, способные обеспечить не только сохранность капитала, но также его доходность и рост. В этой связи, государству будет продолжать предпринимать определенные организационно-правовые шаги по стимулированию развития фондового рынка.

Определяющее влияние на развитие фондового рынка будут оказывать общие макроэкономические показатели, в том числе такие как уровень инфляции и курс национальной валюты. Одновременно, как представляется, учитывая возросшую мобильность международных портфельных инвестиций, государству следует весьма осторожно подходить к развитию фондового рынка в плане поощрения притока иностранного капитала.

Чрезмерная либерализация фондового рынка может привести к усилению изменчивости конъюнктуры национального финансового рынка: быстрый приток капитала может сменяться не менее быстрым оттоком иностранных спекулятивных портфельных инвестиций. Такие колебания в движении иностранного капитала способны значительно усиливать последствия финансовых кризисов при определенных объективных неблагоприятных экономических обстоятельствах. Именно об этом свидетельствуют уроки глубокого валютно-финансового кризиса в странах Восточной и Юго-Восточной Азии в 1997–1998 годах, повторившегося в России в 1998 году в виде дефолта по государственным казначейским обязательствам и обвала валютного курса рубля.

Уязвимость российской денежно-финансовой системы ещё раз проявилась в период паники и стремительного падения индексов и котировок на российском фондовом рынке в конце февраля – начале марта 2007 г. после обвала на китайском рынке 27 февраля 2007 г. и последовавшего падения фондовых рынков не только развивающихся но и промышленно развитых стран.

В значительной степени это было обусловлено преимущественным привлечением российскими предприятиями денежных средств в виде выпуска еврооблигаций и акций на внешних рынках капитала. Кроме того, паника на российском фондовом рынке была связана с угрозой замедления экономического роста Китая, что может привести к снижению мировых цен на энергетическое сырье и серьезному ухудшению финансового положения российских предприятий.

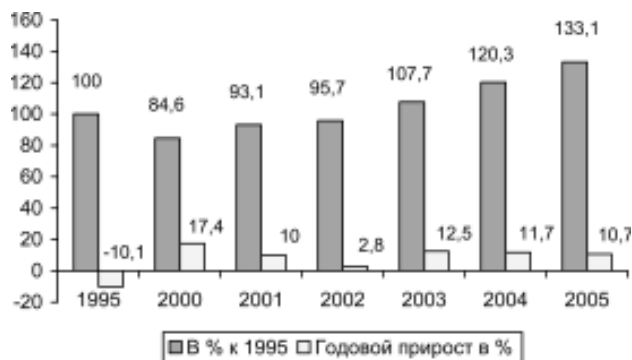
Все это говорит о том, что будущее стабильное развитие и совершенствование денежно-финансовой системы в России невозможно без структурной перестройки и модернизации экономики на инновационной основе.

В конечном счете, целью реформ и формирования рыночной денежно-финансовой системы было создание благоприятных правовых, институциональных и финансовых условий для осуществления долгосрочных инвестиций, модернизации производства, его

структурной перестройки и таким образом обеспечения устойчивого роста экономики России.

До конца 1990-х годов в России наблюдалось непрерывное снижение объемов инвестиций в реальный сектор экономики. Иными словами, денежно-финансовая система не выполняла своей важной функции стимулирования долгосрочных инвестиций. В 1998 году — самой нижней точке падения инвестиционной активности — объем инвестиций в основной капитал в России составил 21%, а по отраслям материального производства — лишь 14% от уровня 1990 г.¹

График 4. Инвестиции в основной капитал (1995 = 100; в сопоставимых ценах)



Инвестиции в основной капитал 1995 2000 2001 2002 2003 2004 2005
В фактически действовавших ценах, млрд. руб. (до 2000 г. — трлн. руб.) 267,0 1165,2 1504,7 1762,4 2186,4 2804,8 3534,0

Источник: Россия в цифрах. 2006. Крат. стат. сб./Росстат, М., 2006, с. 370

Только начиная с 1999 г. физический объем инвестиций в основной капитал начал расти, но, по-прежнему, был еще незначительным. В 2003 г. инвестиции в основной капитал по отраслям материального производства достигли лишь 23% от объема 1990 г.

Хотя с начала 2000-х годов объем инвестиций в национальную экономику постепенно стал увеличиваться, темпы роста капиталовложений остаются недостаточно высокими, чтобы компенсировать спад 90-х годов. Вплоть до 2003 г. ежегодный физический объем инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах не превышал уровень 1995 г.

Таблица 18

Финансовые вложения организаций

	2003	2004	2005	Накоплено (на конец 2005 года)
Млрд. руб., в фактически действовавших ценах				
Финансовые вложения, всего	3390,5	4867,6	9209,2	4279,2
Долгосрочные	978,2	853,5	1848,9	3274,3
Краткосрочные	2412,3	4014,1	7360,3	1004,9
В % к итогу				
Финансовые вложения, всего	100	100	100	100
Долгосрочные	28,8	17,5	20,1	76,5
Краткосрочные	71,2	82,5	79,9	23,5

Источник: Финансы России. 2006. Стат. сб./ Росстат, М., 2006, с. 268

Из графика 4 видно, что инвестиционная активность носит неустойчивый характер. В отдельные годы, например, в 2001, 2002, 2005 годах наблюдалось замедление темпов прироста инвестиций в основной капитал, что явно не соответствует провозглашенной задаче ускорения экономического роста.

О том, что денежно-финансовая система России не стимулирует еще долгосрочные инвестиции в реальную экономику, свидетельствует анализ структуры финансовых вложений организаций. В таблице 18 приведены абсолютные показатели и соотношение долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, статистически представляющих собой вложения денежных средств, материальных и иных ценностей в ценные бумаги других юридических лиц; в процентные облигации государственных и местных займов; в уставные капиталы других юридических лиц, созданных на территории страны или за ее пределами и т.п.; а также займы, предоставленные другим юридическим лицам.

Как видно из таблицы 18, удельный вес долгосрочного финансирования в ежегодных финансовых вложениях не только не увели-

¹ Россия в цифрах. 2004. Крат. стат. сб./Росстат, М., 2004, с. 356

чивается, но даже сократился в 2003–2005 годах с 28,8% до 20,1%. Все это подтверждает, что сложившаяся в России денежно-финансовая система не способна пока обеспечить переориентацию основных сегментов финансового рынка на долгосрочное финансирование российской экономики.

Нерешенность этой одной из важнейших проблем российской денежно-финансовой системы находит свое отражение и в характере поступающих в страну *иностранных инвестиций*.

В начале 2000-х годов наблюдался существенный рост годовых объемов притока в экономику России иностранных инвестиций (таблицы 19 и 20). В 1995–2006 годах годовое поступление иностранных инвестиций возросло с 2,98 млрд. долл. до 55,11 млрд. долл., или более чем в 18 раз. Как видно из приведенных данных, значительный рост годовых объемов притока иностранных инвестиций наблюдался в 2003–2006 годах.

Однако если посмотреть на изменения структуры поступающих иностранных инвестиций, то можно отметить значительное сокращение доли прямых инвестиций с 67,7% в 1995 г. до 40,4% в 2000 г. и до 24,8% в 2006 г. Если учесть, что сюда же включаются и кредиты, полученные от зарубежных совладельцев, то показатели удельного веса собственно прямых инвестиций, или взносов в капитал, будут ещё меньше.

Удельный вес портфельных инвестиций в годовом объеме притока иностранных инвестиций также несколько сократился в 1995–2005 годах, но существенно, в 7 раз, вырос в 2006 г.

Как видно из приведенных таблиц 19 и 20, сокращение удельного веса прямых инвестиций произошло за счет роста доли поступающих в Россию иностранных займов и торговых кредитов. Так, например, в 1995 г. удельный вес внешних займов и торговых кредитов составлял 31,0% поступивших иностранных инвестиций. В 2000 г. их удельный вес значительно увеличился, до 58,3%. В 2003–2005 годах этот показатель еще более возрос и оставался на уровне около 75%. Лишь в 2006 г. доля внешних займов и торговых кредитов в структуре поступивших иностранных инвестиций несколько уменьшилась – до 69,4%, но не за счет роста прямых инвестиций, а, преимущественно, за счет увеличения доли портфельных инвестиций.

Указанная тенденция не могла не отразиться и на структуре накопленного иностранного капитала – общего объема иностранных инвестиций, полученных с начала вложения с учетом погашения (выбытия), а также переоценки и прочих изменений активов и обязательств.

Таблица 19

Поступление иностранных инвестиций по типам.¹⁾

	1995		2000		2003		2004		2005	
	млн. долл.	в %	млн. долл.	в %	млн. долл.	в %	млн. долл.	в %	млн. долл.	в %
Всего инвестиций	2983	100	10958	100	29699	100	40509	100	53651	100
В том числе:										
Прямые инвестиции	2020	67,7	4429	40,4	6781	22,8	9420	23,3	13072	24,4
из них:										
Взносы в капитал	1455	48,8	1060	9,7	2243	7,5	7307	18,0	10360	19,3
Кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	341	11,4	2738	25,0	2106	7,1	1695	4,2	2165	4,0
Прочие прямые инвестиции	224	7,5	631	5,7	2432	8,2	418	1,1	547	1,1
Портфельные инвестиции	39	1,3	145	1,3	401	1,4	333	0,8	453	0,8
из них:										
Акции и паи	11	0,4	72	0,6	369	1,2	302	0,7	328	0,6
Долговые ценные бумаги	28	0,9	72	0,6	32	0,1	31	0,1	125	0,2
Прочие инвестиции	924	31,0	6384	58,3	22517	75,8	30756	75,9	40126	74,8
из них:										
Торговые кредиты	187	6,3	1544	14,1	2973	10,0	3848	9,5	6025	11,2
Прочие кредиты	493	16,5	4735	43,2	19220	64,7	26416	65,2	33745	62,9
Прочее	244	8,2	105	1,0	324	1,1	492	1,2	356	0,7

¹⁾ Данные приведены без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков, включая рублевые поступления, пересчитанные в доллары США.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2006. Стат. сб. / Росстат., М., 2006, с. 695

По состоянию на конец 2006 г., накопленный иностранный капитал в экономике России составил 142,9 млрд. долл., что на 27,8% превосходило соответствующий показатель 2005 года. Наибольший удельный вес в накопленных иностранных инвестициях составлял возвратный, заемный, капитал: кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и др. – 49,1% (2005 г. – 53,8%), доля прямых инвестиций, включая кредиты от зарубежных совладельцев, составила 47,5% (2005 г. – 44,5%), портфельных – 3,4% (2005 г. – 1,7%)¹.

Анализ структуры и характера поступающих в Россию иностранных инвестиций свидетельствует о том, что иностранные инвесторы предпочитают предоставлять финансовые средства российским орга-

¹ Федеральная служба государственной статистики России. – <http://www.gks.ru>

Таблица 20

Поступление иностранных инвестиций по типам в 2006 году¹⁾

	2006			Справочно 2005
	млн. долл.	в % к 2005	в % к итогу	в % к 2004
Инвестиции	55109	102,7	100	132,4
Из них:				
Прямые инвестиции , в том числе:	13678	104,6	24,8	138,8
Взносы в капитал	8769	84,6	15,9	141,8
из них: Реинвестирование	435	в 3,4 раз	0,8	в 5,8 раз
Лизинг	90	62,7	0,1	в 6,2 раз
Кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	3897	180,0	7,1	127,7
Прочие прямые инвестиции	922	в 2,3 раз	1,7	102,0
Портфельные инвестиции	3182	в 7,0 раз	5,8	136,3
из них: Акции и паи	2888	в 8,8 раз	5,2	108,9
Прочие инвестиции , в том числе:	38249	95,3	69,4	130,5
Торговые кредиты	9258	153,7	16,8	156,6
Прочие кредиты	28458	84,3	51,6	127,7
из них: На срок до 180 дней	3057	115,1	5,5	70,1
На срок свыше 180 дней	25401	81,7	46,1	137,4
Прочее	533	150,0	1,0	72,3

¹⁾ Данные приведены без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков, включая рублевые поступления, пересчитанные в доллары США.

Источник: Федеральная служба государственной статистики России. — <http://www.gks.ru>

низациям в долг, а не вносить их непосредственно в капитал как прямые инвестиции и становиться совладельцами. Поступающие в Россию иностранные инвестиции преимущественно являются заемным капиталом под процент. В этих условиях значительный рост иностранных инвестиций в 2000-е годы сопровождался не столь значительным увеличением прямых инвестиций, но опережающим наращиванием внешнего долга российских предприятий.

Иными словами, иностранный капитал, в основном, предпочитает не рисковать, приобретая в России права собственности предприятий в пропорции более 10% акций или уставного капитала и оставаясь в реальном секторе экономики на неопределенно долгий срок в виде прямых инвестиций. Вместо этого, в Россию преимущественно поступает капитал, юридически более защищенный в форме кре-

дита, т.е. предоставляемый на определенный срок под проценты с обязательным возвратом суммы займа.

Быстрый рост объемов предоставляемых российским предприятиям иностранными кредиторами займов в 2000-е годы объясняется увеличением в России накопления валютных резервов, главным образом, благодаря повышению мировых цен на нефть и газ — основные статьи российского экспорта.

Однако в долгосрочной перспективе сложившаяся структура поступающих в Россию иностранных инвестиций несёт в себе значительные риски. Рост долговых обязательств по внешним займам может обернуться существенным бременем их обслуживания при ухудшении для России конъюнктуры на мировых рынках сырья. В этом случае осложнение финансового положения российских предприятий, безусловно, скажется на внутренних финансовых рынках, что способно дестабилизировать национальную денежно-финансовую систему.

Проведенный анализ показывает, что, в целом, с начала 2000-х годов наблюдаются противоречивые тенденции в привлечении долгосрочных инвестиций в российскую экономику.

С одной стороны, благодаря, в том числе, значительному положительному торговому балансу, норма валовых внутренних сбережений в России в конце 90-х и начале 2000-х годов была одной из наиболее высоких в мире. Рассчитывая валовые внутренние сбережения (валовые накопления плюс чистый экспорт товаров и услуг) как разницу между ВВП и расходами на конечное потребление (таблица 21), можно увидеть, что норма внутренних сбережений составляла в 1995 г. 28,8%; 2000 — 38,7%; 2001 — 34,5%; 2002 — 31%; 2003 — 32%; 2004 — 33,7%; 2005 — 34,8%.

С другой стороны, в процентном отношении финансовый рынок в середине 2000-х годов обеспечивал около 30% инвестиций предприятий, в том числе порядка 20% долгосрочных средств. Основным же источником инвестиций для российских компаний выступает не внутренний финансовый рынок, а собственные средства или займы и выпуск акций на внешних рынках капитала.

В структуре финансов, привлекаемых российскими предприятиями, основную долю занимают внешние займы в виде выпуска еврооблигаций. В общем объеме привлеченных российскими компаниями инвестиций на рынках ценных бумаг еврооблигации составляли в 2001 г. — 37,7%; 2002 г. — 66,3%; 2003 г. — 76,4%; 2004 г. — около 73,0%.

Таблица 21
Структура использования ВВП (в % к итогу)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
Расходы на конечное потребление	71,2	61,3	65,5	69,0	68,0	66,3	65,2
Из них:							
Домашних хозяйств	50,3	45,2	48,0	50,1	49,4	48,6	47,6
Государственного управления	19,1	14,9	16,3	17,7	17,4	16,7	16,6
Некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	1,8	1,2	1,2	1,2	1,2	1,0	1,0
Валовое накопление	25,4	18,6	21,9	20,1	20,7	21,2	21,1
в том числе:							
Валовое накопление основного капитала*	21,0	16,9	18,8	18,0	18,3	18,7	18,4
Изменение запасов материальных оборотных средств	4,4	1,7	3,1	2,1	2,4	2,5	2,7
Чистый экспорт товаров и услуг	3,4	20,1	12,6	10,9	11,3	12,5	13,7

* Включая чистое приобретение ценностей.

Источник: Россия в цифрах. 2006. Крат. стат. сб./Росстат, М., 2006, с. 159

Такое явное предпочтение зарубежным финансовым рынкам в привлечении капитала означало фактический уход российских предприятий с внутреннего фондового рынка. Объективной причиной подобной тенденции являлось существенное снижение процентной ставки на мировых финансовых рынках в начале 2000-х годов. В России же, наоборот, наблюдалось сохранение высокой процентной ставки при одновременном укреплении валютного курса рубля, что приводило к существенному удорожанию краткосрочных и долгосрочных займов.

В 2005–2006 годах произошло определенное изменение в соотношении торговли российскими активами на внешнем и внутреннем фондовых рынках. В 2006 г. уже 65–70% всех сделок с российскими корпоративными ценными бумагами происходило в России, а остальные 30–35% на зарубежных рынках, преимущественно в Лондоне. Однако по содержанию это, по-прежнему, были несопоставимые сделки. Крупные пакеты российских акций, лучшие российские активы, продолжали торговаться, в основном, либо в форме ADR, либо в оффшорах и не выходят на внутренний российский биржевой рынок.

По сути, ушедший из России в 90-е годы наиболее ценный и крупный сегмент фондового рынка до сих пор еще не возвращен. Иными словами, Россия пока не может претендовать в полной мере на роль финансового центра, даже для своих активов.

В связи с этим, государству предстоит еще осуществить значительный комплекс мер по совершенствованию законодательного и организационно-финансового регулирования российского рынка ценных бумаг. Достаточно, например, отметить, что к началу 2007 года российский фондовый рынок не был ещё признан как регулируемый Всемирной ассоциацией регуляторов (IOSCO), имеющей многосторонний международный специальный меморандум о взаимопонимании регуляторов 47 стран. Одновременно, российские биржи не были ещё приняты в Международную ассоциацию бирж, что сдерживало приход на российский фондовый рынок ряд крупных иностранных инвестиционных фондов.

Анализируя современное состояние и оценивая перспективы совершенствования денежно-финансовой системы России, следует отметить, что в настоящее время в стране сформировалось понимание необходимости критического переосмысления процессов, происходящих на внутренних финансовых рынках. Именно сейчас, имея, с одной стороны, негативный опыт и извлекая уроки из кризисного развития 1990-х годов, а с другой стороны, оказавшись в благоприятной ситуации относительной экономической и валютно-финансовой стабилизации начала 2000-х годов, в России возможно и необходимо осуществление мер качественного совершенствования механизма развития денежно-финансовой системы.

О драматичности и остроте ситуации явно свидетельствует доклад Федеральной службы по финансовым рынкам Правительству в ноябре 2004 г.: «Вызовом времени для российского финансового рынка — отмечалось в докладе — является повышение конкурентоспособности его институтов: от самих регулирующих органов до профессиональных участников и инфраструктурных организаций. Если эта задача не будет решена в ближайший год-два, Россия утратит национальный рынок капитала»¹.

Вряд ли можно буквально говорить о полной утрате Россией национального финансового рынка. В тех или иных формах и роли он останется функционально местом обращения капитала, пусть и в от-

¹ Доклад Руководителя ФСФР России О.В.Вьюгина на заседании Правительства РФ 25 ноября 2004 г., с. 45

носителем незначительных объемах. Однако можно с достаточной долей уверенности предположить, что, исходя из имеющихся проблем и наблюдающихся тенденций, из России может уйти необходимая для определенного уровня безопасности рынка ликвидность, в том числе, образовавшаяся в период финансовой стабилизации. Кроме того, российские предприятия все в большей степени могут зависеть от внешних источников финансирования и дезинтегрироваться из национальной денежно-финансовой системы; сама финансовая система и инфраструктура рынков капитала может на длительный период сохранить свою неустойчивость и уязвимость к внутренним и внешним неблагоприятным воздействиям.

Рассматривая возможные пути качественного совершенствования денежно-финансовой системы России и повышения эффективности функционирования национального рынка капиталов, следует отметить, что решение связанного с этим комплекса проблем лежит не только и не столько в чисто экономической, но и в социальной плоскости. Уже не мало и вполне справедливо говорится о важности решения вопроса доверия между бизнесом и властью. Однако в не меньшей мере актуально, а для денежно-финансовой системы гораздо более важно решение вопроса о доверии между бизнесом и обществом, выступающим совокупным клиентом, потребителем и потенциальным инвестором бизнеса.

Опыт России в либерализации экономики и трансформации денежно-финансовой системы показал, что слабой власти сопутствуют финансовые пирамиды, недолговечные банки и биржи, дефолты и финансовые кризисы.

Отмечая необходимость сочетания экономических и социальных принципов развития российского финансового рынка, можно выделить следующие основные направления совершенствования механизма функционирования денежно-финансовой системы в России.

Во-первых, эффективность денежно-финансовой системы во многом будет и дальше зависеть от планирования и осуществления денежно-кредитной и финансовой политики Центробанка и Правительства России, влияющих на макроэкономические параметры национального финансового рынка с учетом глобальных процессов в мировой экономике. Уровень инфляции и курс рубля будут и впредь оказывать определяющее влияние на решение всех участников финансового рынка: инвесторов, финансовых посредников и предприятий.

Во-вторых, на основе как положительного, так и негативного опыта рыночных реформ представляется крайне актуальной оптимизация единой государственной политики регулирования и надзора за функционированием денежно-финансовой системы. Анализ современным состоянием национального финансового рынка свидетельствует о том, что основными путями совершенствования государственной политики являются интегрирование и координация деятельности государственных регулирующих органов¹; принятие во взаимодействии с саморегулируемыми неправительственными организациями неотложных политических решений по исключению из практики различных «серых» схем, подрывающих устойчивость национального финансового рынка (необоснованный вывод капитала за рубеж, осуществление налоговой оптимизации через страховые компании и др.); активизация косвенных мер государства по стимулированию сбережений и развития национального финансового рынка (налоговые льготы для личных пенсионных накопительных планов, страхование рисков дефолта при ипотечном кредитовании, развитие системы бюро кредитных историй и др.).

В-третьих, необходимым и неотложным представляется дальнейшее развитие и совершенствование организационно-правовых форм функционирования всех секторов денежно-финансовой системы, включая различные сегменты финансового рынка и финансовую институциональную инфраструктуру: дальнейшая разработка организационно-правовой базы развития инфраструктуры фондового, страхового и ипотечного рынков; секьюритизация финансовых активов, включая ипотечные, потребительские и краткосрочные коммерческие кредиты; совершенствование торговых, расчетных и учетных систем на рынке ценных бумаг.

В-четвертых, повышение роли саморегулируемых организаций в различных секторах денежно-финансовой системы, передача им определенных надзорных функций и регулирующих полномочий в целях повышения конкурентоспособности российских кредитно-финансовых организаций на внутреннем и глобальном рынках финансовых услуг и капитала.

¹ В России в регулировании и надзоре за функционированием различных секторов денежно-финансовой системы участвуют: Центральный банк, Министерство финансов, Федеральная служба по финансовым рынкам, Федеральная служба страхового надзора, Министерство здравоохранения и социального развития.

Особую роль саморегулируемые организации должны сыграть в повышении доверия к профессиональным институтам денежно-финансовой системы и внедрении цивилизованных правил поведения на финансовых рынках. Саморегулируемые организации обязаны добиваться, чтобы профессиональные участники финансовых рынков не только не пользовались отсутствием законов и не использовали их несовершенство в своих узких целях, но и принимали к действию и руководствовались кодексами этики и профессионального поведения более строгими, чем существующие законы.

Представляется крайне важным дальнейшее развитие страхования рисков экономических потерь клиентов, возникших не из-за конъюнктурных колебаний рынка, а вследствие нарушения цивилизованных правил поведения кредитно-финансовыми организациями или в результате их финансовой несостоятельности. Коллективное страхование подобных рисков саморегулируемыми организациями усилит контроль с их стороны за профессиональными действиями своих членов на финансовых рынках и в сфере финансовых услуг.

В-пятых, в условиях, когда на государственном уровне озвучивается угроза утраты Россией национального рынка капитала, закономерно встает вопрос принятия политического решения о разработке комплексной системы защиты национального финансового рынка как базы дальнейшего стабильного развития денежно-финансовой системы.

Экономической основой защиты любого финансового рынка является его ликвидность. Поэтому и разработка системы защиты российского национального финансового рынка объективно предполагает разработку комплекса мероприятий не ради усиления администрирования, а наоборот, административные и саморегулируемые меры должны осуществляться в целях повышения ликвидности рынка капитала. Комплексная система повышения ликвидности и защиты национального финансового рынка должна охватывать все уровни его функционирования, иметь динамичный характер, постоянно развиваться и совершенствоваться в условиях процесса глобализации рынков капитала.

Ю.Ю. Екатеринославский

Рейтинг предприятия и проблемы гармонизации управления

В последние годы получают все более широкое распространение идеи о том, что управление хозяйственными объектами тем эффективнее, чем выше уровень слаженности, взаимодействия его элементов. Такая очевидная позиция вполне укладывается в логику развития менеджмента, последовательно вводящего в оборот новые ресурсы. В самом деле, тейлоризм позволил рационализировать производственные и простейшие управленческие технологии. Теория классического управления (функционализм) добавило к этому разделение труда внутри системы управления. Бихевиоризм «ввел в действие» мощный социальный ресурс. Ситуационные теории привязали организационные и иные методы управления к конкретным кейсам. И, наконец, комплексный подход (термин условный) привел к рассмотрению хозяйственной организации как технолого-социально-экономической системы, которая оказывается тем эффективнее, чем выше уровень гармонизации в управлении всеми видами ресурсов, используемыми при производстве продукции или услуг. И в рамках этой стадии развития менеджмента появляются все новые идеи относительно методов достижения упомянутой гармонизации¹.

Все это имеет не столько абстрактное, сколько сугубо практическое значение и связано, в первую очередь, с вполне понятным

¹ См. об этом, например, интересную статью: Денисова Д., Краснова В., Матвеева А. Ловите кайф гигабайтами. «Эксперт», 2006, № 1–2

желанием практиков достичь высоких экономических результатов в деятельности предприятия и его рыночной оценки, а также — заработать высокий рейтинг (здесь, вопреки законам классической логики, вполне можно поменять местами причину и следствие).

Однако ясно, что оценивая положение предприятия, не следует ограничиваться только его сиюминутными экономическими показателями или оценкой прозрачности бухгалтерской отчетности, наличием в правлении независимых директоров и рядом других параметров сходной природы. Во-первых, как известно, социальные пертурбации или изменение страновой или мировой экономической ситуации могут эти показатели практически мгновенно деформировать. Во-вторых, благополучие предприятия зависит еще и от того, на какой стадии жизненного цикла оно находится. В-третьих, огромное влияние на финансовое положение предприятия оказывает и характер траектории его технологического развития. И можно привести еще множество внутренних и внешних факторов, определяющих успешность предприятия, его финансовую устойчивость или рейтинг.

Различная природа этих факторов, их различные весовые категории, различная степень управляемости приводит к мысли о том, что необходимо найти какую-то устойчивую конструкцию, «начиняя» которую определенными характеристиками, можно было бы получать не только представление о реальном месте предприятия в экономической среде, но и определять, какие его подсистемы нуждаются в трансформации или «притирке» к другим подсистемам. Только таким образом мы можем подойти к реализации идей гармонизации управления и устойчивого развития предприятия. Причем не на основе случайной, хотя бы и актуальной выборке, а на базе достаточно обоснованных представлений о структуре предприятия и взаимосвязях ее элементов. Для определения такой конструкции предприятия весьма плодотворной представляется использование предложенной нами около двух десятков лет назад идеи об инвариантной структуре хозяйственных объектов, которая в графическом изображении представлена на рис. 1¹.

Хозяйственный объект любого отраслевого профиля состоит, по мнению авторов этой идеи, из следующих функциональных подсистем: технологической, экономической, социальной, экологической

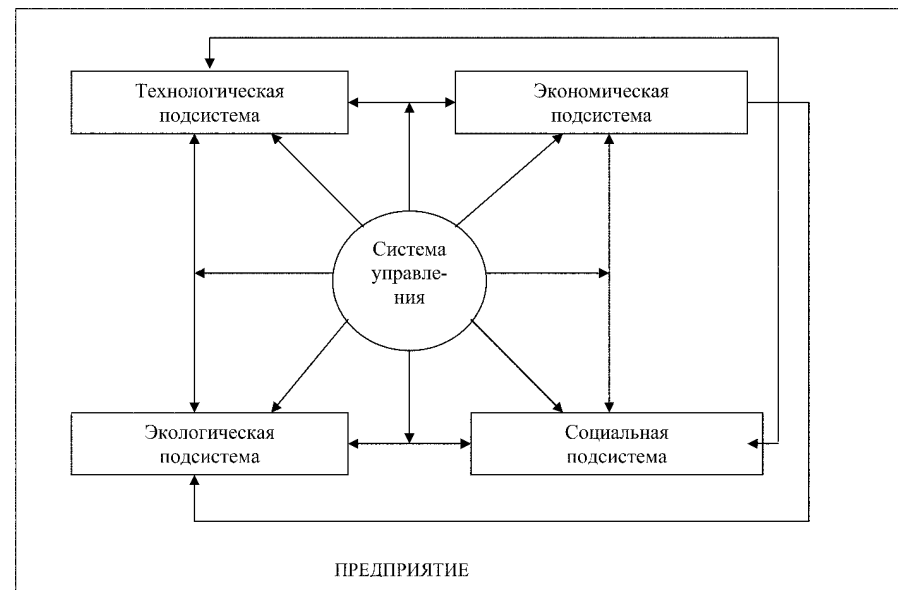


Рис. 1. Функциональная структура хозяйственного объекта (предприятия)

и управленческой. Гармонизируя совместное функционирование этих подсистем, можно надеяться на достижение высоких экономических (и не только!) результатов деятельности предприятия.

Эти подсистемы предприятия выделены, исходя из их роли в получении конечного продукта. Целевой функцией технологической подсистемы в самом общем случае (о специфике будет сказано ниже) является преобразование знаний, сырья, энергии и полуфабрикатов в конечный продукт. С отраслями материального производства (автомобилестроение, пищевая промышленность и др.) все понятно. В других отраслях появляется специфика. Например, в медицинском учреждении конечным продуктом деятельности его технологической подсистемы является сделанная операция, физиотерапевтическая процедура или поставленный диагноз. В печатных средствах массовой информации конечным продуктом является статья в газете или журнале, получение которой невозможно без использования информации (сырье), энергии (потребляемой типографским оборудованием и даже журналистом), материалов (бумага). В электроэнергетике конечным продуктом является электрическая (иногда еще и тепловая) энергия, получаемая за счет переработки (сжигания) «сырья»-

¹ Екатеринославский Ю.Ю., Тамбовцев В.Л. О динамике и разнообразии организационных структур управления. Сб. трудов ВНИИСИ АН СССР. М., 1989, № 4

газа, угля, мазута или за счет использования специальным образом преобразованных водных потоков (гидроэлектростанции). Функционалом технологической системы является минимизация затрат первичной энергии и других ресурсов при получении конечного продукта заданных параметров.

Целевой функцией экономической подсистемы является обеспечение превышения дохода над затратами при производстве продукта. Специфика отрасли экономики проявляется здесь только в особенностях ценообразования и продвижения продукта по торговым сетям. Используемые в технологической подсистеме ресурсы имеют здесь не физическое, а стоимостное выражение.

Целевой функцией социальной подсистемы предприятия является обеспечение эффективного использования и развития потенциала работников предприятия.

Целевой функцией экологической подсистемы предприятия следует, по мнению авторов цитируемой статьи, считать сохранение и развитие качества окружающей предприятие природной среды.

И, наконец, целевая функция системы управления предприятием носит интегральный характер и состоит в том, чтобы обеспечить скоординированное функционирование и развитие всех его подсистем.

Таким образом, заметная специфика подобного, по сути, функционального представления структуры хозяйственных объектов имеется лишь в их технологических подсистемах. Следует обратить внимание не только на связи между подсистемами предприятия, но и на то, что система управления руководит как каждой из подсистем, так и их взаимодействием (рис. 1).

Для того, чтобы сформировать систему показателей, на достижение которых следует ориентироваться предприятию для занятия устойчивого лидирующего положения в своей отрасли, попытаемся выявить элементы каждой из основных подсистем и рассмотреть их параметры. Кстати, в цитируемой выше статье некоторые из этих элементов (в основном, технологической подсистемы) приведены, однако в период публикации статьи рыночные механизмы в России еще не были сформированы, поэтому целый ряд положений этой структуризации необходимо пересмотреть, что мы и сделаем.

Начнем с **технологической** подсистемы. Для того, чтобы технологическая подсистема могла осуществить свою функцию, в ее структуре должны присутствовать следующие элементы, содержательная расшифровка которых зависит от отраслевой специфики:

- технологии производственных процессов;
- исходные материальные, информационные или энергетические ресурсы, перерабатывая которые получают конечный продукт;
- энергия, затрачиваемая для осуществления технологических преобразований;
- средства и орудия производства;
- персонал различной квалификации и статуса;
- определенные физические условия труда (здания, сооружения, природная среда и пр.).

Мы сейчас рассматриваем только материальную технологию получения продукта вне экономических или социальных условий и стимулов. Понятно, что в каждой отрасли экономики имеется своя специфика в наборе конкретных элементов технологической системы и их параметров. Сейчас же мы исследуем структуру эту подсистемы на самом общем уровне.

Каковы показатели, с помощью которых возможно было бы оценить успешность результатов функционирования технологической подсистемы (параметры иной природы будут предложены нами далее)? На наш взгляд, таких главных показателей всего четыре.

Первый показатель — **надежность**, определяемая техническим уровнем оборудования и квалификацией персонала предприятия. Этот показатель имеет существенные отраслевые и подотраслевые отличия: для электростанций и сетей это обеспечение заявленных потребностей в объемах электроэнергии и сроках ее поступления; для автомобилестроительных предприятий — эксплуатационная надежность средств передвижения, хотя бы в рамках гарантийного срока; для медицинских учреждений — это наше с вами здоровье. Кстати, этот показатель в маркетинговой стратегии предприятия должен трансформироваться в клиентоориентированность. **Измеритель** этого показателя может быть получен путем сравнения реальных и запланированных потребительских свойств продукции или услуг и выражен в относительных величинах от 0 до 1.

Второй показатель — **качество**, определяемое выполнением проектных и производственных регламентов. Здесь так же велики отраслевые и подотраслевые отличия. **Измеритель** качества конкретной продукции или услуг может быть получен путем сравнения со среднеотраслевым и выражен в относительных величинах или оценках (например, в пятиступенчатой шкале или как «высокое», «среднее», «низкое».

Третий показатель — **технический уровень продукции или услуг** Этот показатель определяется уровнем внутриорганизационной технической и инвестиционной политики и определяет такую важнейшую характеристику предприятия как его инновационность. **Измеритель** технического уровня так же может быть получен путем сравнения с отраслевым мировым уровнем и выражен в относительных единицах (например, по шкале) или категориями «высокий», «средний», «низкий».

Рассмотрим теперь структуру и показатели деятельности **экономической подсистемы**. Не вдаваясь в дискуссию по данной проблеме, отметим, что мнения специалистов довольно часто расходятся. При чем эти расхождения часто объясняются не различием в подходах, а конкретными целями исследования и, следовательно, различием выбираемых классификационных признаков. Предложим свое видение структуры экономической системы, приняв в качестве исходной позиции функциональную цель этой подсистемы. С этой точки зрения экономическая подсистема должна включать в свой состав следующие элементы в их стоимостном выражении:

- активы (материальные, денежные, информационные, человеческие);
- доходы;
- издержки (постоянные и переменные);
- долговые обязательства;
- материальные или денежные средства, временно находящиеся в распоряжении предприятия.

Каковы экономические показатели, с помощью которых можно оценить положение этих структурных элементов и результат их взаимодействия как между собой, так и с другими подсистемами предприятия? Обычно используют такие данные: объем реализованной продукции, темп ее прироста, балансовую прибыль, чистую прибыль, рентабельность активов, обеспеченность оборотными средствами, степень платежеспособности предприятия, текущую ликвидность и др. В последнее время получили распространение показатели, основанные на оценках: финансовой составляющей деятельности предприятия; отношений предприятия с клиентами и потребителями продукции; состояния внутренних бизнес-процессов; состояния интеллектуальной инфраструктуры предприятия (квалификация сотрудников, программное обеспечение), уровня корпоративности управления и т.п.

При всей привлекательности такого подхода реализовать его на уровне практически осуществимых аналитических и объективных расчетов невозможно. Дело прежде всего в том, что приведенные показатели не являются исчерпывающими. Кроме того, они не являются в равной степени иерархичными, что не позволяет проводить их сравнение по каким-либо анализируемым срезам. Далее. Точно могут быть исчислены лишь результирующие финансовые показатели деятельности предприятия в целом или в разрезе отдельных подразделений или активов, что далеко не всегда дает достаточно оснований для точного выбора зон совершенствования хозяйственной деятельности или отдельных бизнес-процессов. Кроме того, в данном подходе не учитываются риски всех направлений деятельности предприятия, в том числе риски инновационного лидерства предприятия, риски конкурентоспособности, риски потери ключевого персонала и другие.

Более глубокий анализ экономических показателей, используемый уже в течение несколько лет, применяется, например, при подведении итогов конкурса «1000 лучших предприятий России», организуемого Российским Союзом промышленников и предпринимателей, Экспертным Институтом, Московской межбанковской валютной биржей, Национальным институтом корпоративной реформы. Он включает пять показателей (так называемый ЭКСИН-рейтинг ¹):

1) общие характеристики предприятия (величина активов, численность занятых, выручка от реализации продукции, размер чистой прибыли, затраты на один рубль продукции, производительность труда, темп роста выручки, изменение чистых активов);

2) оценка прибыльности предприятия (рентабельность активов по чистой прибыли, рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, рентабельность продаж по чистой прибыли, рентабельность основной деятельности, рентабельность реализованной продукции относительно затрат на производство);

3) оценка деловой активности предприятия, измеряемая коэффициентами, отнесенными к оборачиваемости: активов, оборотного капитала, дебиторской и кредиторской задолженности;

¹ Вигдорчик Е.А., Липсиц И.В. Рейтингование промышленных предприятий: маркетинговый ход или серьезный аналитический инструмент? «1000 лучших российских предприятий. Промышленность России: эффективность производства и качество менеджмента. М., 2005

4) оценка платежеспособности предприятия (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности);

5) оценка устойчивости предприятия (уровень собственных средств, соотношение заемных и собственных средств, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами предприятия, степень платежеспособности по текущим обязательствам).

Соглашаясь с описанным подходом, мы считали бы более целесообразным представление этих показателей на самом первом уровне детализации следующим образом.

Первым показателем может быть названа **общая экономическая характеристика** предприятия (величина активов, объем чистой прибыли, объем инвестиций, величина денежных потоков и долговых обязательств, выработка на 1 рубль продукции). **Измерителями** этого показателя являются абсолютные величины.

Второй показатель — **динамика рентабельности активов** по чистой прибыли за определенный период, например, за год (повторяем, здесь возможна отраслевая специфика). **Измерителями** здесь являются относительные величины.

Третий показатель — **динамика эффективности использования ресурсов**: затрат на рубль продукции, оборачиваемость активов. **Измеритель** этого показателя — относительные величины.

Четвертый показатель — **динамика платежеспособности предприятия** (среднегодовой коэффициент ликвидности). Понятно, что **измеритель** здесь является относительной величиной.

Пятый показатель — **динамика финансовой устойчивости** предприятия (величина финансового рычага, изменение величины чистых активов, обеспеченность собственными активами, платежеспособность по текущим обязательствам). **Измеритель** этого показателя также является относительной величиной.

Шестой и очень важный показатель — **динамика стоимости предприятия** (котировка акций на фондовом рынке). **Измеритель** здесь является относительной величиной.

И, наконец, седьмой показатель — **действенность системы материального стимулирования**. **Измерителем** здесь может служить принятая какая-либо шкала, например, 10-балльная.

Мы сейчас подробно не обсуждаем измерители предложенных показателей и их взаимозависимость, которая, конечно, имеется. Сделаем однако несколько «примечаний» к структуре подсистем предприятия и некоторым показателям. Прежде всего отметим, что

если в технологической подсистеме работник выступает как элемент технологии, то в экономической подсистеме он является носителем экономических интересов и поэтому именно в ней необходимо оценивать действенность системы материального стимулирования.

Далее. При экономических оценках необходимо учитывать отраслевые и внутриотраслевые различия экономической динамики различного типа предприятий, ибо различна их капиталоемкость, сроки возврата инвестиций, а платежеспособность предприятий различных отраслей и подотраслей экономики зависит еще и от социально-экономической ситуации в отраслях (депрессивная, поддерживаемая государством и т.д.) и регионах — потребителях продукции предприятия (уровень платежеспособного спроса).

Перейдем теперь к следующей подсистеме предприятия — **социальной**. В научной литературе существуют самые различные цели исследований и дисциплинарную специализацию авторов¹. Мы полагаем, что социальная структура предприятия функционально может быть представлена следующим образом:

- формальные лидеры (акционеры, топ-менеджеры и менеджеры среднего звена);
- партнеры (внутриорганизационные корпоративные объединения сотрудников);
- неформальные группы.

Какая-либо внутриотраслевая специфика этой структуры здесь просматривается слабо (хотя и возможна), однако анализ социальных аспектов взаимодействия элементов этой структуры выходит за рамки нашей статьи. Нас интересует результативность этого взаимодействия и ее влияние на обеспечение конкурентноспособного положения гармонично управляемого предприятия. Показатели результативности могут быть сгруппированы следующим образом.

Первый показатель — наличие или отсутствие **эффективной управленческой команды** (на что особое внимание обращает И. Адизес²). Этот показатель может иметь шкальный **измеритель**.

¹ Парсонс Т. О социальных системах. М.: 2002; Камерон К., Куинн Р. Диагностика и измерения организационной культуры. СПб.: Питер, 2001; Култыгин В.П. Классическая социология. М., 2000; Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование. Под ред. В.В. Щербины. М., 2004

² См.: Денисова Д. «Займитесь менеджментом с другим» (интервью с И.Адизесом). «Эксперт», 2006, № 43

Второй показатель — **уровень партисипативности**, т.е. внутренней согласованности целей всех социальных групп предприятия. **Измеритель** здесь — величина относительная.

Третий показатель — эффективность **системы социальных мотиваций**. Здесь также шкальный **измеритель**.

Четвертый показатель — **тип корпоративной культуры**, господствующий на предприятии: клановый, иерархический, рыночный, адхоратический (тип корпоративной культуры, когда реакция на бурные, интенсивные изменения в окружающей среде оказывается наиболее адекватной)¹. Этот показатель имеет качественный измеритель. Однако здесь можно выставить ранги: рыночный тип является более адекватным в конкурентной среде.

Следующая подсистема предприятия — **экологическая**. Здесь нет места для дискуссий по поводу ее структуры, она общеизвестна: воздух, вода, фауна, флора, земля (включая лесные угодья), полезные ископаемые. На все эти элементы среды деятельности предприятий различных отраслей воздействует в большей (гидро- и тепловые электростанции, нефте- и газодобывающие предприятия и др.) или в меньшей степени (медицинские или иные учреждения, не отягощающие природу). Показателями оценки результативности деятельности этой подсистемы предприятия может служить **степень воздействия** на затрагиваемые элементы природной среды, а также на условия жизнедеятельности предприятия. Этот показатель можно **измерить** как физическим, так и объемом штрафных санкций или денежных средств, необходимых для проведения восстановительных работ в случае негатива.

Последняя рассматриваемая нами подсистема — **управленческая**. Отметим, что в практике при рейтинговании предприятий, при оценке условий их слияния и поглощения довольно часто используются показатели, оценивающие менеджмент компании или его отдельные стороны, влияние на федеральном или местном уровнях и т.д. Например, с помощью принятой в экономически развитых странах системы TQM (всеобщее качество менеджмента) оцениваются степень стратегической направленности и инвестиционной привлекательный менеджмента, уровень корпоративности управления и механизм экономического мониторинга.

¹ См.: Камерон К., Куинн Р. Диагностика и измерение организационной культуры. СПб.: Изд-во «Питер», 2001

Получающий все большее распространение международный стандарт оценки менеджмента компании ИСО-90001:2000 основан на следующих позициях: ориентация на потребителя, лидерство руководителя, вовлечение работников в процесс принятия решений, системный подход к совершенствованию менеджмента, постоянные улучшения во всех сферах деятельности компании, взаимовыгодные отношения с поставщиками. К этому стандарту в последние годы добавился стандарт экологического менеджмента ИСО 14001:2004.

Кроме того, достаточно часто, особенно в последние годы, для определения места предприятия в экономическом сообществе используются различные методики оценки уровня корпоративности управления. Например, известная компания «Standard & Poor's» включает в рейтинг корпоративности следующие оценки: влияние акционеров на результаты деятельности предприятия; соблюдение прав акционеров (определяемое как степень их участия в принятии важных решений; прозрачность информации о компании; качество работы совета директоров компании (в том числе участие в нем независимых директоров, правила выбора членов совета директоров, правила преимущественной покупки акций и др.). При этом оценки даются по десятичной шкале (кстати сказать, оценка России по этой шкале в 2006 году составила 5,7 балла).

Позицию явного или неявного отождествления целого ряда показателей состояния предприятия с состоянием его менеджмента следует признать оправданной. Другое дело, насколько эти показатели с достаточной полнотой отражают хотя бы важнейшие стороны деятельности предприятия. И никоим образом не отвергая приведенные выше весьма практичные показатели оценки деятельности предприятия и его менеджмента, отметим, что это все-таки весьма ограниченный набор, характеризующий лишь определенные стороны функционирования такого сложного социально-экономического организма (не забудем еще и технологию) каким является предприятие. По нашему мнению, оценки предприятия, в том числе его рейтинги, должны привязываться ко всему спектру его деятельности. Этот спектр складывается как из результатов функционирования каждой из его основных подсистем, так и из интегральных оценок деятельности предприятия как целостной системы, являющейся составной частью отрасли, региона, национальной и мировой экономики.

В этой связи, рассмотрев выше структуру предприятия, структуру его функциональных подсистем и показатели их деятельности, пе-

рейдем к рассмотрению его системы управления. Вначале — о ее структуре.

Когда мы в данном случае упоминаем структуру управления, мы имеем в виду не те или иные варианты организационной структуры, которые неоднократно и полно описаны в научной или учебной литературе. В этих работах структуры управления чаще всего представлены либо с точки зрения их целевой направленности (стратегическое и оперативное управление), либо с точки зрения внутренней специализации по тем участкам работ, которые они «покрывают», (планирование, диспетчирование, организацию и др.), либо с точки зрения адекватности тем ситуациям, которые возникают в процессе управления.

Однако это никак не «отменяет» того, что структура управления должна быть адекватна стратегическим и оперативным задачам, постоянно решаемым на предприятии, а также ситуациям, ожидаемо или неожиданно возникающим на отраслевых предприятиях различного профиля. Она должна быть адекватна также и тенденциям развития каждого функционального направления деятельности предприятия. Без соблюдения этих требований невозможно сделать его успешным.

Используя примененный выше функциональный подход, можно предложить следующую функциональную структуру системы управления предприятием.

Ее первым элементом является очень тщательно сформулированная **миссия** предприятия, которая должна включать фактически описание всех функций предприятия, ориентированных на внутреннюю (работники) и внешнюю (потребители) среду. Миссия предприятия должна, по нашему мнению, являться основой стратегии его развития.

Вторым элементом структуры менеджмента является **стратегия организационного развития** предприятия: вертикальная интеграция (включение в состав холдинга технологически связанных, сбытовых и других предприятий);

Горизонтальная интеграция (расширение сферы присутствия на рынке); диверсификация.

Третьим элементом структуры менеджмента является **маркетинг**, стратегия которого может быть направлена на обеспечение превосходства предприятия за счет дифференциации продукции, снижения из-

держек и улучшения методов анализа рынка. При этом стратегия маркетинга должна быть связана со стратегией развития предприятия.

Четвертый элемент — это **бизнес-планирование**, качество которого на многих предприятиях среднего бизнеса, как показывает наша практика консультирования, оставляет желать лучшего. В частности плохо проработанным чаще всего является раздел «Риски» (если таковой вообще имеется).

Пятый элемент — упорядоченный **финансовый менеджмент**, включающий в свой состав: финансовый анализ, бюджетирование, учет (бухгалтерский и управленческий), операции на фондовом рынке.

Шестым элементом структуры менеджмента является **информационная технология**. Кстати, все большее использование компьютерных технологий ставит перед управлением и информационной индустрией обоюдоострую проблему. С одной стороны, как и всякая прикладная отрасль знаний, информационные технологии стараются выработать типовые решения, применимые к возможно большему числу объектов хотя бы одной отраслевой группы., рождая при этом, например, типовые структуры управления, адекватные максимальному использованию потенциала этих технологий. С другой стороны, зависимость хотя бы тех же структур от множества иных факторов и технологий (в том числе — технологий управления персоналом) не позволяет в полной мере использовать потенциал информационных технологий. Интеграция здесь крайне затруднительна.

Седьмой элемент — корпоративная **материальная логистика**, относящаяся прежде всего к ресурсам и продуктам. Ее значимость возрастает прежде всего в связи с необходимостью снижения производственных издержек. Восьмой, очень важный элемент, — это **управление человеческими ресурсами**, понимаемое ныне существенно шире привычного кадрового менеджмента. Его задачи ориентированы прежде всего на социальную подсистему предприятия, здесь главное — достичь адекватности уровня развития персонала (квалификация, мотивация) тем стратегическим и тактическим задачам, которые стоят перед предприятием. Девятым элементом структуры управления является **организация и оперативное управление производством** (основным видом деятельности предприятия).

Десятым элементом — **управление рисками** предприятий. При этом речь идет о риск-менеджменте на современном уровне его развития — интегративном, т.е. системе, которая охватывает весь спектр рисков, угрожающих предприятию.

Одиннадцатый элемент структуры менеджмента — **корпоративная культура** предприятия. Наконец, двенадцатый, который полностью еще не вошел в постоянную практику российских предприятий, это **превентивная**, периодически проводимая **диагностика**. Ее необходимость вызвана быстрым развитием технологий, организации и методов управления, которые начинают не соответствовать закрепленным на предприятии структурным решениям, регламентам, квалификации персонала и т.д.

Конечно, можно найти показатели для количественной оценки (получаемой по большей части экспертным путем) эффективности каждого из элементов структуры управления и затем интегрировать эти оценки. Однако нас в данной статье интересует оценка системы управления предприятием в целом и взаимосвязь этой оценки с оценками деятельности функциональных подсистем предприятия. Ведь система управления играет двоякую роль: с одной стороны, она формирует цели и стратегии развития предприятия и его функциональных подсистем, а с другой стороны, по сути, является их инфраструктурной частью, обеспечивая реализацию этих стратегий и достижение целей. Поэтому и показатели деятельности системы управления следует подразделить на две части-внешние (характеризующие место предприятия во внешней экономической и социальной среде) и внутренние. Разумеется, оценивая положение предприятия и эффективность его системы управления, следует принимать во внимание и внешние, и внутренние показатели. Значимость каждого из них зависит от конкретной цели оценки предприятия.

Вначале о **внешних** показателях.

Первым, важнейшим показателем, формирующим высокий рейтинг предприятия во внешней среде, является **конкурентоспособность** его продукции, интегрирующая как техническую, так и экономическую конкурентоспособность. **Измеритель** может быть выражен рейтингом конкурентоспособности в отраслях отечественной и мировой экономики.

Вторым внешним показателем является **доля рынка**, занимаемая продукцией предприятия в своей нише. **Измеритель** здесь выражен в процентах.

Третий внешний показатель характеризует **полезность предприятия** для общества. Эту полезность можно выразить различным образом: числом созданных рабочих мест; суммой налоговых отчислений, вносимых в бюджеты разного уровня; участием предприятия в раз-

личного рода благотворительных программах и т.д. Все-таки с точки зрения полезности предприятия для общества в целом мы бы считали целесообразным выбрать **сумму налоговых платежей**. **Измеритель** здесь имеет натуральное выражение.

Четвертый внешний показатель — **деловая активность предприятия**, характеризующая его экспансию в своей и иных рыночных нишах, приобретение других предприятий, интеграционные процессы. **Измерителем** здесь может быть шкала, в рамках которой оценки достигаются экспертным путем. **Пятым** внешним показателем действенности системы управления является его инновационность, т.е. реализованный и будущий потенциал прогресса технического и иного (экономического, социального, экологического) характера. **Измерять** этот показатель можно различным образом — суммарно экспертным образом, оценкой значимости каждого нововведения с интеграцией этих оценок и т.д. Этот вопрос, как и многие другие в проблеме измерения эффективности управления требует специального рассмотрения.

Шестым внешним показателем целесообразно принять достаточно часто оцениваемый **имидж** предприятия. Это не только представление о качестве или ценовых параметрах продукции предприятия или ее сервисе, но и его влияние в регионе, реализуемые социальные проекты и пр. Понятно, что этот показатель имеет несколько размытую характеристику, в связи с чем **измерять** его можно экспертным путем с использованием какой-либо качественной или количественной шкалы.

Такова совокупность предлагаемых внешних показателей, характеризующих предприятие и результат деятельности его системы управления. Мы не утверждаем, что эти показатели являются исчерпывающими или единственно возможными. Но то, что они способны дать достаточно полное представление о предприятии как о технологико-экономико-социальной системе, не вызывает сомнений. Коснемся теперь показателей, предназначенных, так сказать, «для внутреннего употребления».

Первым из них, и безусловно, важнейшим, следует назвать **финансовую устойчивость** предприятия. Измерителем этого показателя являются **коэффициенты лeverажа** (долги/капитал, долги/активы). **Второй** предлагаемый внутренний показатель — **рентабельность работающих активов**. **Измеритель** здесь имеет относительный характер (%%). **Третий** показатель характеризует такую важнейшую сторону менеджмента как **управление издержками**. Уровень этого управления можно **измерять** пу-

тем отнесения **издержек на единицу прибыли** предприятия. **Четвертый** внутренний показатель — **корпоративность** непосредственно характеризует качество менеджмента предприятия. Он **измеряется**, как уже отмечалось выше, чаще всего в 10-балльной шкале.

Пятый предлагаемый показатель — **эффективность структуры и коммуникаций** предприятия. **Измеритель** здесь тоже шкальный, отражающий степень адекватности решаемым задачам той схемы управления, которая принята на предприятии. И, наконец, **шестой** внутренний показатель — **экологическая политика** предприятия. **Измерителем** здесь может быть, как уже отмечалось, сумма штрафных санкций и/или затрат на реабилитацию окружающей среды и людей.

Все приведенные выше показатели и их измерители приведены в табл.1.

Таким образом, для оценки деятельности подсистем предприятия мы получаем пять групп показателей, одна из которых может служить для формирования общего рейтинга предприятия (напомним, рейтинги, будучи обращены к тем или иным сферам деятельности предприятия, могут иметь самое различное предназначение).

Возникает закономерный вопрос: а стоило ли «городить этот огород», представляя в итоге достаточно известные и, возможно, небесспорные показатели и их измерители? Для ответа на этот вопрос, необходимо вернуться к заглавию статьи и высказанному выше тезису о необходимости иметь какую-то достаточно обоснованную и реальную основу для того, чтобы системно и практично рассуждать о гармонизации управления. В этой связи предложим матрицу (рис.2), с помощью которой можно взаимосвязанно манипулировать показателями работы всех подсистем с целью их гармонизации и получения высокого рейтинга предприятия.

Таблица 1

Показатели и измерители результатов деятельности предприятия и его подсистем

ПОКАЗАТЕЛИ	ИЗМЕРИТЕЛИ
1. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДСИСТЕМА	
1.1 Надежность	Соответствие запланированным параметрам потребительских свойств (шкала)
1.2 Качество	Сравнительная шкала (отечественные и мировые аналоги)

1.3 Технический уровень продукции	Сравнительная шкала (отечественные и зарубежные аналоги)
2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДСИСТЕМА	
2.1 Общая экономическая характеристика предприятия (величина активов, объем выручки и чистой прибыли, численность работающих, объем инвестиций, величина денежных потоков и долговых обязательств, выработка на один рубль затрат или на одного работника)	Натуральные величины (рубли)
2.2 Динамика рентабельности активов	%%
2.3 Динамика эффективности использования ресурсов	%%
2.4 Динамика платежеспособности предприятия	%%
2.5 Динамика финансовой устойчивости предприятия	%%
2.6 Динамика стоимости предприятия	%%
2.7 Действенность системы материального стимулирования	Шкала
3. СОЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА	
3.1 Наличие эффективной управленческой команды	Шкала
3.2 Уровень партисипативности	%% или шкала
3.3 Система социальных мотиваций	Шкала
3.4 Тип корпоративной культуры	Ранги
4. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	
4.1 Характер воздействия предприятия на окружающую среду	Объем штрафных санкций
4.2 Характер экологической ситуации на предприятии	Объем средств, необходимых для реабилитации
5. ПОКАЗАТЕЛИ И ИЗМЕРИТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
ВНЕШНИЕ	
5.1 Конкурентоспособность (техническая и экономическая) продукции предприятия	Рейтинг в отраслях мировой и отечественной экономики

Целый ряд «узлов» описывает при этом совершенно стандартные, много раз повторяющиеся на практике и решаемые управленческие проблемы и задачи. Не в этом ценность матрицы. Ее ценность состоит в представлении гарантированно полного перебора таких «узлов» (при выбранных основаниях для построения матрицы), в возможности иерархического построения входящих в нее матриц более низкого уровня иерархии (формируемых путем детализации строк и столбцов матрицы), наконец — в четком обозначении того, что в управлении не бывает не связанных друг с другом проблем. А посему, приступая например, к анализу и решению проблемы финансовой устойчивости предприятия, следуе пройти по всей цепочке ее связей (см. строку «финансовая устойчивость» с подсистемами и показателями — от «надежности продукции» в технологической подсистеме до «характера воздействия предприятия на внешнюю окружающую среду»).

Приведем несколько достаточно случайных выборок, показывающих возможности использования матрицы (рис. 2) для диагностики и улучшения внешних и внутренних показателей предприятия (что и является на самом деле задачей гармонизации управления) и выявления причинно-следственных связей этих показателей с показателями функционирования подсистем предприятия.

Например, пересечение столбца «технологический уровень» и «конкурентоспособность продукции» содержит достаточно тривиальную совокупность проблем соответствия технологического уровня предприятия требованиям достижения технической и экономической конкурентоспособности выпускаемой им продукции. Управленческая гармонизация состоит здесь как раз в задании на анализ этого соответствия и последующем принятии решения. Не секрет ведь, что предприятию почти всегда приходится выбирать между «Сциллой» и «Харибдой» качества и стоимости продукции. Но это достаточно традиционные решения. Более «продвинутое» приводят к необходимости налаживания маркетинга (в том числе в рамках идеологии «голубого океана»¹), необходимости технического перевооружения или даже масштабной реструктуризации предприятия.

Пересечение столбца «динамика финансовой устойчивости» и строки «эффективность структуры и коммуникаций предприятия»

описывает совокупность проблем негативного влияния на финансовое положение предприятия устаревшей, излишне усложненной или же «недостроенной» производственной и управленческой структур. То же можно сказать о процедурах управления и информационных технологиях. Гармонизирующие решения здесь имеют, как и в других случаях анализа «узлов» столь широкий спектр, что не следует на этом подробно останавливаться.

Еще пример. Пересечение строки «Рентабельность работающих активов» со столбцом «Динамика стоимости предприятия» включает огромный объем управленческих задач, связанных с эффективностью использования материальных, информационных, кадровых активов предприятия при производстве различного вида продукции. А пересечение довольно схожих по звучанию столбца «Тип корпоративной культуры предприятия» и строки «Корпоративность» на самом деле вызывает необходимость: а) исследования принятых на предприятии общекопоративных ценностей, устоявшихся правил, процедур, отношений между менеджментом и акционерами и др. б) критериально осмысленного, а не спонтанного перехода к одному из четырех возможных типов корпоративной культуры: рыночной, иерархической, адхократической или клановой¹.

Однако приведенные примеры являются иллюстрацией лишь незначительной части возможностей матрицы, по сути-возможностей оптимизации по критерию эффективности парных взаимодействий. На самом деле размерность этих взаимодействий существенно шире. Речь идет о взаимодействии строк матрицы с каждой парой «столбец-столбец» и столбцов матрицы с парой «строка-строка» (такие взаимодействия графически можно отобразить с помощью косягольной матрицы, но мы не будем усложнять текст). Содержательно пересечения («строка-строка X столбцы» и «столбец-столбец X строку») отображает возможности анализа и гармонизации результатов взаимодействия, например, пары «динамика эффективности использования ресурсов — эффективность управленческой команды» со строкой «конкурентоспособность», иными словами — это важнейшая задача снижения издержек за счет консолидации работников и подъема их квалификации. Проиллюстрированный подход к увеличению размерности сочетаний столбцов и строк матрицы утяжелит

¹ См. У Чан Ким, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. Изд. Нипро, 2005

¹ См. К.Камерон, Р.Куинн. Диагностика и измерение организационной культуры. СПб.: Изд-во «Питер», 2001

предложенную конструкцию, одновременно сделав ее более реалистичной, ибо в реальном управлении по большей части все аспекты пересекаются.

Приведенная выше матрица – лишь эскиз возможностей, инструмент, самая общая конструкция, показывающая возможность анализа проблем управления предприятием и их гармоничного решения, что сохраняет устойчивость предприятия и оберегает его от многих рисков, в том числе разрушительного характера.

С.П. Бараненко

Совершенствование системы управления рисками предприятий

Постановка задачи управления риском начинается с установления субъекта и объекта управления, а также внешней среды и интерфейса взаимодействия между внешней средой и объектом управления. *Субъектом управления* риском являются собственники и менеджмент предприятия, на законных основаниях формирующие стратегию, тактику и оперативное управление предприятием и его рисками. Кроме субъектов управления, на предприятие воздействуют различные агенты влияния, которые оказывают свое влияние на решение управленческих задач через постановку дополнительных ограничений. Список агентов влияния в задаче управления риском в целом совпадает со списком в задаче управления предприятием. *Объектом управления* в задаче управления риском является величина ущерба, который может понести предприятие.

Применяя общую методику постановки задачи управления, для описания объекта управления необходимо построить *количественную модель ценностей предприятия, находящихся под риском*, отражающую все ценности предприятия и связи между ними в любой момент времени. Первым шагом на пути построения такой модели является *кодификация ценностей предприятия, находящихся под риском*. Впервые эта методика была предложена специалистами банка Дж. Моргана¹. Главными среди них являются капитал, структура собственности и

¹ Value at Risk. Harvard Business School, Boston, Class Case 9-297-069, 1997.

доходы, ущерб которым может иметь значительные негативные последствия для развития и самого существования предприятия. На втором месте стоит стабильность доходов, их предсказуемость, что снижает риски планирования последующих периодов. Далее можно поставить регулярность, непрерывность текущей деятельности, включая как производство, так и сбыт продукции. Все вместе это должно обеспечивать устойчивый рост рыночной стоимости предприятия с темпом не ниже среднего по отрасли. Важными активами предприятия является его деловая репутация в экономическом сообществе и его имидж в обществе, поскольку они способны оказывать большое влияние на эффективность деятельности предприятия через систему его социальных и экономических контактов. Итоговый список ценностей, подвергающихся риску, для большинства коммерческих организаций может иметь следующий вид (основой для его формирования послужила работа В. Гамзы и Ю. Екатеринославского¹): (1) материальные активы, (2) нематериальные активы, (3) доходы и их стабильность, (4) свобода от экономической и юридической ответственности перед третьими лицами, (5) ключевые компетенции, носителем которых является ключевой персонал организации — как специалисты, так и менеджмент, (6) контроль над ключевыми ресурсами, (7) устойчивость финансовой структуры, (8) трудовые отношения и корпоративная культура, (9) конкурентные позиции предприятия.

Каждая из этих ценностей представляет собой экспозицию E при вычислении соответствующего возможного ущерба U . Далее в соответствии с общей идеологией, для повышения оперативности анализа рисков следует перейти к описанию объекта управления через ключевые переменные, оставив в списке ценностей под риском только те из них, которым в конкретных условиях действительно угрожает опасность.

Как уже отмечалось при формализации задачи управления предприятием, на следующем шаге необходимо составить полное описание интерфейса взаимодействия внешней и внутренней среды организации и механизмов их взаимодействия. Применительно к постановке задачи управления рисками это требование трансформируется в необходимость полного описания источников внешних и внутренних угроз и механизмов их воздействия на соответствующие ценности предприятия. В со-

¹ Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю. Рисковый спектр коммерческих организаций. М.: Экономика, 2003.

ответствии с этим необходимо *кодифицировать источники угроз* перечисленным выше ценностям предприятия и *смоделировать механизмы их воздействия* на эти ценности. (В западной терминологии эта процедура носит название картографирования рисков — *risks mapping*¹). В самом общем подходе источники угроз разделяются на внутренние и внешние по отношению к организации. Внутренние источники ущерба ценностям предприятия делятся на следующие группы²: (1) операционно-технологические, (2) административно-управленческие, (3) инженерно-научные, (4) инфраструктурные (несовершенства и сбои во *внутренней* инфраструктуре организации), (5) ресурсные, (6) мотивационные, (7) криминальные (преступные посягательства персонала).

Внешние риски подразделяются на следующие группы: (1) природные (землетрясения, наводнения, засухи и т.п.), (2) техногенные (аварии на промышленных, энергетических, транспортных и других объектах), (3) экономические (порождаемые несовершенством рыночной инфраструктуры, неравномерностью экономического развития отраслей, стран и регионов, конкуренцией, изменением спроса и т.д.), (4) политико-правовые (обусловленные изменениями в правовой и политической среде бизнеса), (5) научно-технические (вызываемые изменениями в науке, технике, технологии), (6) социально-политические, вызываемые негативными изменениями в социально-политическом климате в обществе, (7) социо-культурные риски, связанные с изменением ценностных ориентаций в обществе, (8) демографические, (9) экологические, (10) криминальные (преступные посягательства на ценности организации извне), (11) непознанные и непредвиденные риски.

Конкретное наполнение перечисленных групп существенно зависит от отраслевой специфики предприятия, а также конкретных условий его внешней и внутренней среды. Например, коммерческий банк³ и инновационное предприятие, действующее в сфере быстро развивающихся высоких технологий⁴, подвергаются угрозам с раз-

¹ См. материалы Risk and Insurance Management Society, которые постепенно становятся стандартом в этой сфере.

² Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю. Рисковый спектр коммерческих организаций. М.: Экономика, 2003.

³ Базовые принципы эффективного надзора за банковской деятельностью: Консультативное письмо Базельского комитета по банковскому регулированию Базель, сентябрь 1997.

⁴ Кучерявый А.В., Шеметов В.В. Инновационная политика промышленного предприятия. Материалы научной конференции. М.: МГИМО, 2003.

ными рисковыми спектрами. Очевидно также, что списки актуальных угроз для процветающего предприятия и предприятия, испытывающего экономические затруднения, будут разными.

В связи с большой размерностью списка внешних и внутренних угроз необходимо перейти к описанию через ключевые переменные, оставив в списке угроз только те, которые реально угрожают ценностям предприятия, т.е. сопровождаются заметными ожидаемыми ущербами. Для этого риски необходимо ранжировать по величине ожидаемых ущербов, отдельно выделив группу фатальных рисков, способных за один раз опрокинуть предприятие и лишит его способности к продолжению бизнеса. Вслед за группой фатальных рисков выделяется группа существенных рисков, ранжированная по мере убывания потенциальных ущербов. За границей выделенных групп остаются только допустимые риски. Без ранжирования рисков анализ угроз окажется затрудненным большими объемами релевантной, но малочленной информации, что затормозит реакцию предприятия на реальные угрозы. Кроме того, средства организации, выделяемые на защиту от рисков, окажутся распыленными между большим числом маловероятных угроз. Таким образом, управление риском должно осуществляться на основе ситуационного и сценарного подходов.

Следующим этапом является построение уравнения, связывающего ценности предприятия с неблагоприятными процессами во внешней среде, несущие ущерб этим ценностям, и величиной ожидаемого ущерба. Как было показано ранее, риск появляется в результате случайного, непредсказуемого возникновения и развития неблагоприятных процессов во внешней и внутренней среде предприятия, характеризующихся моментом возникновения, своей интенсивностью и длительностью во времени. Поэтому его следует характеризовать двумя вероятностями – вероятностью p_1 возникновения неблагоприятного процесса как такового и вероятностью p_2 нанесения действующим процессом ущерба U_i :

$$\begin{aligned} U &= p_1 \times U_1 + U_2 \\ U &= p_1 \times p_2 \times E + U_2(\xi), \end{aligned} \quad (1)$$

здесь E – экспозиция, т.е. объект (ценность), который может быть частично или полностью утрачен в результате случайного неблагоприятного процесса, $U_2(x)$ – ущерб, наносимый *непредвиденным неблагоприятным событием* x . В начальный момент вероятности p_1 и p_2 имеют некоторые значения p_1^0 и p_2^0 , которые доставляют ущерб U неприемлемое для предприятия ожидаемое начальное значение U_0 :

$$\begin{aligned} E(t=0) &= E_0, \\ p_1(t=0) &= p_1^0, \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} p_2(t=0) &= p_2^0, \\ U(t=0) &= U_0 = p_1^0 \times p_2^0 \times E_0. \end{aligned}$$

Вероятность p_1 характеризует наступление возможных случайных ситуаций (по каждой из групп факторов риска, перечисленным выше), которые могут стать причиной ущерба ценностям предприятия и сорвать планы организации по достижению ее целей в задаче управления предприятием. Вероятность p_2 характеризует интенсивность и продолжительность реализованного неблагоприятного процесса, определяющего собственно величину ущерба ценностям предприятия. Цель управления риском – воздействовать на внешнюю и внутреннюю среду организации таким образом, чтобы довести значения вероятных ущербов до приемлемого уровня. Важно подчеркнуть, что речь не идет о полном предотвращении возможного ущерба ($U(t=T) = 0$), потому что это невозможно; речь идет о достижении такого уровня ожидаемого ущерба U_k , который не мешал бы предприятию устойчиво выполнять свои функции (приемлемый уровень риска):

$$\begin{aligned} E(t=T_p) &= E_k, \\ p_1(t=T_p) &= p_1^a, \\ p_2(t=T_p) &= p_2^a, \\ U(t=T_p) &= p_1^a \times p_2^a \times E_k \leq U_k. \end{aligned} \quad (3)$$

Здесь U_k – приемлемый уровень риска, T_p – интервал времени, на котором должна быть решена задача управления рисками. Следует отметить, что T_p не совпадает с горизонтом решения задачи управления T . Концепция приемлемого риска в хозяйственной деятельности, основывается на признании того факта, что невозможно полностью устранить причины, способные вызвать нежелательное развитие событий.

Для оценки вероятностей p_1 возникновения неблагоприятных процессов, а также оценки их интенсивности и продолжительности, эффект которых объединен в вероятности наносимого ими ущерба p_2 , строят таблицы, носящие название рискового спектра. Пример такого спектра можно найти в книги В. Вяткина и др.¹, в которой показан систематический подход к интегрирующей оценке воздей-

¹ Вяткин В.Н. и др. Риск-менеджмент. Учебник. М., 2003, с. 91.

ствия внешних и внутренних факторов, генерирующих риски, на ценности организации, находящиеся под угрозой (экспозиции риска). Для получения конкретных значений оценок каждая из обобщенных причин должна анализироваться по своим составляющим.

Таким образом, можно говорить заблаговременном, реализуемом еще на стадии подготовки хозяйственного решения, планирования и реализации мер $u(t, E, p_1, p_2, \xi)$ по снижению риска до приемлемого уровня. В процессе достижения приемлемого уровня риска предприятие необходимо расходует различные ресурсы, главными из которых являются время и деньги. Оба этих ресурса, как всегда, ограничены:

$$R_t \leq R_t^{\max}, \quad R_M \leq R_M^{\max} \quad (4)$$

поэтому поиск допустимого уровня риска осуществляется при *ресурсных ограничениях* (4). Временные ограничения обусловлены тем, что предприятию приходится синхронизировать свои действия с событиями во внешней среде, чтобы предотвратить наступление неблагоприятного для себя события, или достичь во внешней среде положительного синергетического эффекта, стараясь своими действиями канализировать поток внешних событий в желательное для себя русло. Бюджет задачи управления рисками должен согласовываться с уровнем рисков, который предприятие считает для себя допустимым, поскольку избыточные резервы, не внося существенных изменений в уровень защиты предприятия против рыночных угроз, замораживают ресурсы, которые могли бы быть использованы им для достижения других целей. Другим фактором, влияющим на размер бюджета этой задачи, является соотношение стоимости защиты от риска R_k к размеру ожидаемого ущерба U : если стоимость защиты превосходит предотвращаемый ею ущерб, риск считается приемлемым и защита от него не производится. Наконец, риск может быть признан приемлемым, если на защиту от него у организации уже нет средств (бюджет организации уже исчерпан защитой от других, более существенных рисков). Связь приемлемости риска с величиной бюджета требует специальной процедуры, позволяющей решать, какой именно риск может быть оставлен за пределами бюджета.

Ресурсные ограничения дополняются *фазовыми ограничениями*, которые запрещают управляемой системе заходить в определенные области фазового пространства, т.е. запрещают параметрам системы принимать значения из некоторого заданного множества (например, предприятие не должно иметь непогашенный долг в 100 тыс. руб. в

течение трех месяцев, иначе против него может быть возбуждено дело о банкротстве). После этих предварительных замечаний можно корректно сформулировать задачу управления рисками предприятия.

Задача управления рисками предприятия заключается в поиске управляющей функции $u(t, E, p_1, p_2, \xi)$, обеспечивающей перевод возможных ущербов предприятия из начального состояния (2) в конечное состояние (3) в условиях воздействия внешней среды на ценности предприятия (1) и при ограничениях (4–5).

Управляющая функция представляет собой вектор-функцию: $u(t, E, p_1, p_2, \xi) = \{u_1, u_2, \dots, u_k\}$, k – число контролируемых рисков.

В зависимости от соотношения поставленных целей, сочетания внутренних и внешних угроз и имеющихся ресурсов, сформулированная задача управления может

- (А) не иметь решений (ресурсов недостаточно),
- (Б) иметь одно решение (в отсутствии непредвиденных возмущений при самом оптимальном управлении, наиболее экономно расходующем ресурсы, ресурсов только-только хватает для достижения допустимого уровня рисков),
- (В) иметь несколько решений (существует несколько допустимых управлений для последующей реализации и соответствующих им траекторий перевода ущербов предприятия из начального состояния в конечное, определяемого допустимым уровнем риска).

Для случая (В), как всегда, возникает вопрос о *критериях отбора* единственного управления и соответствующей ему фазовой траектории, соединяющей начальное и конечное состояние возможных ущербов предприятия. Критерии качества управления формулируются менеджментом предприятия, исходя из его понимания задачи и целей управления. Наиболее часто встречающиеся на практике критерии качества для $u(t, E, p_1, p_2, \xi)$ – это устойчивость разработанных планов против непредвиденных событий (обычно это сводится к выделению некоторого финансового резерва) и минимальная стоимость защитных (антирисковых) мероприятий.

Управление рисками предприятия имеет две составляющие – плановую и тактическую, или компенсационную. Плановая составляющая $u_0(t, E, p_1, p_2)$ программы по управлению рисками включает в себя мероприятия по управлению повторяющимися случайными рисками, с известной статистикой и ее зависимостью от переменных внутренней и внешней среды предприятия, что, собственно и делает возможным управление рисками через реализацию различных профилактических антикризисных мер. Тактическая составляющая про-

граммы управления рисками $u_i(t, x, E, \xi)$ (здесь x – состояние предприятия в результате события ξ) представляет собой программу реакции *post factum* на уже случившееся непредвиденное событие ξ .

В каких же формах осуществляется управление риском? В работе В. Гамзы и Ю. Екатеринославского¹ предложен следующий весьма обширный список мер по управлению риском: (1) предотвращение риска, (2) уклонение от риска, (3) воздействие на источник риска, (4) сокращение времени нахождения в опасных зонах, (5) сознательное или не осознанное принятие риска, (6) дублирование операций, объектов, ресурсов, (7) сокращение опасного поведения, (8) сокращение величины потенциальных потерь, (9) сокращение величины фактических потерь, (10) распределение риска по разным агентам, (11) разукрупнение риска, (12) распределение экспозиций в пространстве, (13) разнос экспозиций во времени, (14) изоляция опасных синергетичностью факторов друг от друга, (15) страховой трансферт риска, (16) нестраховой трансферт риска, (17) сокращение вероятности риска, (18) сокращение длительности экспозиции, (19) покупка финансовых инструментов хеджирования рисков, (20) финансовая инженерия.

При системном подходе необходимо убедиться в полноте предложенного списка, однако в цитируемой работе нет никакого ключа, с помощью которого можно было бы проверить его полноту.

Ранее отмечалось, что ущерб предприятию наносится в результате некоторого неблагоприятного события, развивающегося во времени и пространстве (в общем случае, фазовом пространстве) и обладающего некоторой интенсивностью и продолжительностью воздействия на ценности, находящиеся под риском. Поэтому при системном подходе к управлению рисками управление должно воздействовать на все три компонента уравнения для ущерба – экспозицию E , вероятность воздействия неблагоприятного события ξ на экспозицию p_1 , и вероятность нанесения ущерба экспозиции p_2 .

В первой группе мер по снижению рисков воздействие осуществляется на внешние и внутренние причины возникновения неблагоприятных процессов (их источники), на распространение неблагоприятных процессов в пространстве и времени, а также коллективные эффекты в серии появлений одного вида неблагоприятных процес-

сов, либо их разных видов. Во второй группе мер по снижению рисков воздействие оказывается на экспозицию для снижения вероятности ущерба от встречи с неблагоприятными событиями. В третьей группе мер риски принимаются, но ищутся средства по снижению их ущерба для защищаемого объекта.

Первая группа. Меры, воздействующие на неблагоприятные процессы:

Г1.1. Подавить источник неблагоприятных процессов, снизив (а) интенсивность генерируемых им процессов, (в) их частоту, (с) интенсивность и частоту.

Г1.2. Локализовать действие неблагоприятного процесса во внешней/внутренней среде (а) в фазовом пространстве, (в) во времени, (с) в пространстве и времени.

Г1.3. Разделить группу неблагоприятных процессов (а) в пространстве, (в) во времени, (с) в пространстве и времени для предотвращения эффектов отрицательной синергии.

Вторая группа. Меры, воздействующие на экспозицию:

Г2.1. Оптимизация размера экспозиции E (держать под угрозой только то, без чего действительно нельзя обойтись в этих условиях).

Г2.2. Уклонение экспозиции от неблагоприятного процесса (а) в пространстве, (в) во времени.

Г2.3. Преобразование экспозиции с целью снижения ущерба:

3.1. Сжатие экспозиции при прохождении зоны неблагоприятного процесса (а) в пространстве, (в) во времени.

3.2. Разделение экспозиции при прохождении зоны неблагоприятного процесса (а) в пространстве, (в) во времени.

Третья группа. Принятие рисков:

Г3.1. Активное принятие рисков, сопровождающееся мерами по снижению ущерба:

1.1. Сохранение способности к продолжению деятельности через дублирование систем, подвергающихся риску,

1.2. Трансферт риска (а) нестраховой, (в) страховой,

1.3. Защита от рисков с применением специального инструментария,

1.4. Разведка риска – снижение неопределенности с целью подготовки мер защиты от риска в будущем.

1.5. Принятие риска после оценки его допустимости.

Г3.2. Пассивное принятие рисков:

2.1. Продолжать свое дело, как ни в чем не бывало (авось пронесет!).

¹ Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю. Рисковый спектр коммерческих организаций. М.: Экономика, 2003, с. 43–47.

Очевидно, что последняя тактика в отношении рисков ущербна, и потому обсуждаться не будет. Обо все остальных следует сказать несколько слов и показать, как они реализуются на практике.

Меры, воздействующие на неблагоприятные процессы

Г1.1. *Подавить источник неблагоприятных процессов, снизив (а) интенсивность (амплитуду) генерируемых им процессов, (в) их частоту, (с) интенсивность и частоту, тем самым уменьшив потенциальный ущерб, который они могут нанести экспозиции.*

Изучив статистику и механизмы генерации неблагоприятных процессов каждым конкретным источником, угрожающим деятельности предприятия, сопоставив необходимые затраты на воздействие на источник с имеющимися ресурсами, а также ожидаемым ущербом, воздействуют на источник с целью снижения амплитуды (разрушительной силы) будущего неблагоприятного процесса, либо снизить частоту их генерации. При этом воздействие на амплитуду неблагоприятного процесса в уравнении (1) проявляется в снижении вероятности нанесения ущерба экспозиции p_2 , а воздействие на частоту неблагоприятного процесса — в снижении вероятности возникновения неблагоприятного процесса на интересующем нас интервале времени p_1 . Примером воздействия на амплитуду неблагоприятного процесса может служить обстрел снежных вершин в горах, чтобы вызвать управляемую лавину меньшей разрушительной силы, чем это может быть при самопроизвольном развитии событий. Примером воздействия на частоту генерации неблагоприятных процессов является реализация комплекса противопожарных мер на охраняемом объекте с целью снижения потерь от огня.

В цитируемой работе В. Гамзы и Ю. Екатеринославского мероприятия Г1.1.а называется *воздействием на источник риска* и заключается «в комплексе мероприятий, цель которых — изменить поведение источника, снизив исходящий от него риск. Если поставщик сырья работает ненадежно или неточно, то выяснение причин этого и своевременная помощь поставщику, могут снизить ваши собственные риски от трансакций с ним». Мероприятие Г1.1.в называется *предотвращением рисков* и формулируется так: «для каждого конкретного вида рисков заранее предотвратить развитие событий в опасном направлении, например, реализовав комплекс противопожарных мероприятий для снижения потерь от огня». Разумеется, здесь речь идет только о снижении частоты появления неблагоприятных событий, поскольку никакие меры защиты от пожара не являются абсолютно надежными.

Г1.2. *Локализовать действие неблагоприятного процесса во внешней/внутренней среде (а) в фазовом пространстве, (в) во времени, (с) в пространстве и времени.*

Изучив пространственную и временную статистику и механизмы генерации неблагоприятных процессов каждым конкретным источником, угрожающим деятельности предприятия, сопоставив необходимые затраты на воздействие на источник с имеющимися ресурсами, а также ожидаемым ущербом, необходимо попытаться локализовать пространственную область и временной интервал действия неблагоприятных процессов. Оба способа воздействия на неблагоприятные процессы ведут к снижению вероятности возникновения неблагоприятного процесса на интересующем нас интервале времени p_1 .

В цитируемом источнике мероприятия Г1.2 называются *сокращением опасного поведения и уклонением от рисков*. *Сокращение опасного поведения* «состоит в ограждении опасных зон, дополнителем обучения и инструктировании персонала, работающего в этих зонах, установление взаимного контроля за поведением сотрудников, дополнительное обучение и инструктирование персонала, установление штрафов и повышенных ставок страхования для субъектов, допускающих повторные аварии, перерасход средств и прочие потери».

Уклонение от риска заключается в том, «чтобы не заходить в зоны или не заниматься деятельностью, где этот риск действует в масштабах, которые существенно угрожают благосостоянию предприятия. Примером может быть поведение американских коммерческих банков, отказывающихся от операций на вторичном рынке закладных, передавая выпуск дериватов на основе закладных специальным финансовым организациям».

Г1.3. *Разделить группу неблагоприятных процессов (а) в пространстве, (в) во времени, (с) в пространстве и времени для предотвращения эффектов отрицательной синергии.*

Изучив пространственную и временную статистику и механизмы генерации неблагоприятных процессов каждым конкретным источником в некоторой группе, угрожающей деятельности предприятия, сопоставив необходимые затраты на воздействие на источники с имеющимися ресурсами, а также ожидаемым ущербом, необходимо попытаться разделить зоны действия неблагоприятных процессов в пространстве и/или времени для снижения вероятности появления эффектов отрицательной синергии при воздействии на экспозицию. Оба способа воздействия на группу или серию неблагоприятных про-

цессов ведут к снижению вероятности нанесения большого ущерба этой группой или серией p_2 .

В цитируемом источнике мероприятия Г1.3 называются *изоляцией опасных синергетических факторов друг от друга* и иллюстрируется следующим примером: «Снижение (деловой) репутации предприятия может привести к снижению доходов и ухудшению сервиса, что, в свою очередь, еще больше ухудшит репутацию. При разработке программ управления рисками следует закладывать возможности для разрыва таких кругов в случае аварийных обстоятельств, и изоляции взаимоусиливающихся процессов как в пространстве, так и во времени, а также по другим организационным параметрам». «Другие организационные параметры» означает, что авторы также имеют в виду фазовое пространство организации.

Меры, воздействующие на экспозицию

Г2.1. *Оптимизация размера экспозиции E (держат под угрозой только то, без чего действительно нельзя обойтись в этих условиях).*

Механизм воздействия этой меры очевиден. В цитируемом источнике мероприятия Г2.1. называются *разукрупнением риска* и иллюстрируется следующим таким примером, как сокращение количества опасных материалов, хранящихся на складе организации. Второй механизм — *сокращение величины потенциальных потерь*, который состоит в том, «чтобы устанавливать абсолютные лимиты на активы под риском, стремясь сокращать эти лимиты до минимально достаточных для бесперебойной эффективной работы. Система согласований и разрешений в процессе принятия решений направлена, в частности, на то, чтобы каждый профессионал оценил риск со своей точки зрения и сообразно с лимитами финансовой ответственности».

Г2.2. *Маневр экспозицией с целью уклонения от неблагоприятного процесса (а) в пространстве и/или (в) во времени.*

Изучив пространственную и временную статистику неблагоприятных процессов, следует попытаться обойти зоны действия неблагоприятных процессов в пространстве или разминуться с ними во времени (во всяком случае, с той пространственной зоной или тем интервалом времени, где и когда неблагоприятный процесс имеет максимальную интенсивность, т.е. большие значения p_2) для снижения потенциального ущерба. Наиболее древнее упоминание о маневре экспозицией содержится в «Одиссее» Гомера, рассказывающая о выборе Одиссея между Сциллой и Харибдой, — выбрав Сциллу, Одиссей пожертвовал шестью спутниками, но спас от гибели весь корабль.

В цитируемом источнике мероприятия Г2.2.а называются *уклонением от риска*, которое состоит в том, «чтобы не посещать зоны или не заниматься деятельностью, где этот вид действует в таких масштабах, в которых данная коммерческая организация не способна эффективно справляться». Мероприятия Г2.2.в называются *сокращением времени нахождения в опасных зонах* и «состоит в изменении маршрутов и технологий, установлении ограничений, контроле доступа, ускорении сделок и т.п.».

Г2.3.1. *Преобразование экспозиции с целью снижения ущерба путем сжатия экспозиции при прохождении зоны неблагоприятного процесса (а) в пространстве, (в) во времени.*

Изучив пространственную и временную статистику неблагоприятных процессов, и не имея возможности обойти зоны действия неблагоприятных процессов в пространстве или разминуться с ними по времени, следует преобразовать экспозицию. Если траектория экспозиции проходит через зоны низкой интенсивности неблагоприятного процесса (малые значения p_2), для снижения потенциального ущерба следует сжать экспозицию (в пространстве, либо во времени), чтобы вся она прошла через зону малого потенциального ущерба.

В цитируемой работе рассматривается только случай временного уплотнения экспозиции, *сокращение времени нахождения в опасных зонах*.

Г2.3.2. *Преобразование экспозиции с целью снижения ущерба путем разделения экспозиции при прохождении зоны неблагоприятного процесса (а) в пространстве, (в) во времени.*

Изучив пространственную и временную статистику неблагоприятных процессов, и не имея возможности обойти зоны действия неблагоприятных процессов в пространстве или разминуться с ними по времени, следует преобразовать экспозицию. Если траектория экспозиции проходит через зоны высокой интенсивности неблагоприятного процесса (высокие значения p_2), для снижения потенциального ущерба следует разделить экспозицию (в пространстве, либо во времени), чтобы часть ее прошла через зону малого потенциального ущерба.

В цитируемой работе разделение экспозиции в фазовом пространстве рассматривается как *распределение риска по разным агентам*, под которым понимается «процедурное разбиение опасной работы по разным исполнителям, каждый из которых имеет свои рисковые характеристики. В результате некоторые из агентов смогут уклониться от

своей доли риска, сократив общие потери». Другой вариант – *распределение экспозиций в пространстве* – «взрыв на складе горюче-смазочных материалов может привести к пожару в цехе, где начинают гранаты взрывчаткой, если они расположены рядом».

Активное принятие рисков, сопровождающееся мерами по снижению ущерба

ГЗ.1.1. *Сохранение способности к продолжению деятельности через дублирование систем, подвергающихся риску.*

Содержание этой меры очевидно, единственный вопрос – степень дублирования, исходя из соображений надежности системы и ее стоимостью.

ГЗ.1.2. *Страховой и нестраховой трансферт риска.*

Страховой трансферт риска состоит в возмездном перенесении риска по договору страхования на профессионального страховщика. В *нестраховом трансферте риска* в качестве преемника риска выступает не профессиональный страховщик, а коммерческий партнер. Условия компенсации за передаваемый риск определяются соответствующими пунктами коммерческого контракта. При трансферте риска общая величина вероятного ущерба U не меняется, однако ущерб делится в оговоренном отношении между страхователем и страховщиком в случае страхового трансферта риска.

ГЗ.1.3. *Защита от рисков с применением специального инструментария.*

Одним из таких способов является хеджирование коммерческих рисков с помощью соответствующих финансовых инструментов (фьючерсных контрактов), смысл которого заключается в покупке ценных бумаг изменяющих свою цену на интервале хеджирования в противоположных направлениях. В развитой экономике этот метод защиты от финансовых рисков весьма распространен. В последние два десятилетия на Западе энергично развиваются как теоретически, так и практически еще более развернутая система финансовых механизмов и способов их применения, позволяющих снижать риски при финансовых операциях¹.

ГЗ.1.4. *Разведка риска – снижение неопределенности с целью подготовки мер защиты от риска в будущем.*

Организация после оценки принимает решение принять риск без попыток как-либо влиять на него (держит, тем не менее, наготове сред-

ства защиты) с целью изучения статистики и механизмов воздействия неблагоприятных событий на экспозицию. Как правило, размер экспозиции в этих случаях весьма ограничен. Эта ситуация типична при испытаниях новой техники, когда устанавливаются предельные режимы ее работы.

ГЗ.1.5. *Принятие риска после оценки его допустимости.*

Убедившись, что данный риск может быть отнесен к разряду допустимых по одной из трех названных выше причин (абсолютная незначительность ущерба, незначительность ущерба по сравнению со стоимостью защиты, отсутствие средств в бюджете на защиту от этого риска), организация принимает на себя ущерб, связанные с этим риском. Под такие риски в бюджет организации закладываются нормальные резервы на потери.

Выше были перечислены в системном подходе возможные меры (приемы) по защите от рисков. Разумеется, при защите от реальных рисков организации следует применять системные комплексы мер по защите, строя комплекс исходя из соображений достаточности защиты от потенциального ущерба и величины бюджета на проведение антирисковых мероприятий.

Важно иметь в виду, что риск не достигнуть поставленной цели остается всегда, даже приняв самое осмотнительное, продуманное решение. Какие бы тщательные и обоснованные расчеты не производились, какие бы убедительные совпадения результатов, показывающих надежность защиты планов предприятия против возможных рисков, не получались, риск остается всегда. Тогда в чем же смысл мероприятий по снижению рисков? Во-первых, система подуманных мероприятий обязательно работает в условиях повторяющихся случайных рисков, снизив на достаточном большом интервале времени средний уровень ущерба до приемлемого, потому что вероятностный характер защиты проявляется в статистических повторениях. Во-вторых, анализ рисков и их источников, а также механизмов их воздействия на ценности предприятия сокращает группу непредвиденных событий, переводя часть из них в группу случайных событий с недостаточной статистикой. Это ориентирует менеджмент предприятия на реализацию соответствующего мониторинга, снижение уровня неопределенности этих событий и постепенного перевода их в группу случайных событий с хорошей статистикой. В-третьих, повышенная устойчивость предприятия к повторяющимся случайным

¹ Маршалл Д., Бансал В. Финансовая инженерия. М.: ИНФРА-М, 1998.

рискам создает ему определенный запас устойчивости, и предприятие сможет перенести ущерб от непредвиденного события, не теряя устойчивости. В-четвертых, для устойчивости положения предприятия на отраслевом рынке важны не столько абсолютные изменения, сколько изменения положения предприятия относительно его конкурентов. При прочих равных условиях предприятие, качественно управляющее своими рисками, имеет относительное преимущество над тем, которое не имеет системной антирисковой политики, и в достаточной продолжительной перспективе обязательно одержит верх в конкурентной борьбе.

Литература

1. Базовые принципы эффективного надзора за банковской деятельностью: Консультативное письмо Базельского комитета по банковскому регулированию Базель, сентябрь 1997.
2. Вяткин В.Н., Вяткин И.В., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж.Дж. Риск-менеджмент. Учебник. М., 2003.
3. Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю. Рисковый спектр коммерческих организаций. М.: Экономика, 2003.
4. Кучерявый А.В., Шеметов В.В. Инновационная политика промышленного предприятия. Материалы научной конференции. М.: МГИМО, 2003.
5. Маршалл Д., Бансал В. Финансовая инженерия. М.: ИНФРА-М, 1998.
6. Value at Risk. Harvard Business School, Boston, Class Case 9-297-069, 1997.

В.В. Киселев

Оценка кредитоспособности предприятий

Исследования экономистов последних лет показали, что при равномерном, ритмичном функционировании процесса производства и реализации товаров величина оборотных средств каждого предприятия на протяжении месяца колеблется изо дня в день. Одновременно меняется и масса кредита, необходимого предприятиям для продолжения и ускорения процесса производства.

Размер кредита, предоставляемого предприятиям во временное пользование на условиях возвратности, изменяется в зависимости от конкретных условий — объема фактических остатков материальных ценностей, наличия у предприятия собственных средств и иных финансовых источников — плановых и внеплановых и, наконец, кредитных ресурсов у банка.

Ограниченность кредитных ресурсов сужает возможности банка в развитии активных операций, в том числе и кредитования. Нельзя забывать, что банки развивают и другие виды оказываемых услуг. Их развитие (учредительская деятельность, валютные и фондовые операции, факторинг, лизинг) является альтернативой кредитованию, предъявляет повышенные требования к минимизации риска. Именно поэтому появление среди клиентуры банков новых коммерческих организаций и отсутствие соответствующей информации о них сказываются на развитии кредитования.

В условиях рынка оценка кредитоспособности ссудозаемщика имеет особое значение. Организация кредитных отношений на основе оценки кредитоспособности ссудозаемщика уменьшает риск

потерь, связанных с возможностью возникновения финансовых прорывов у клиентов и вызывающих задержку погашения ссуды.

Оценка кредитоспособности не менее важна для учетной и финансовой службы самого предприятия, поскольку предполагает определение платежеспособности и долговременной финансовой устойчивости на основе имеющейся на предприятии информации. Такая оценка необходима для выяснения возможностей предприятия на кредитном рынке, выработки тактических и стратегических решений по обеспечению финансовыми ресурсами его дальнейшего развития, снижает риск. Известно, что, получая ссуду в условиях инфляции, заемщик рискует в силу обесценения денег потерять возможность эффективно их использовать на нужды производства и обращения. По этой причине предпринимательская прибыль от операций, для осуществления которых предназначалась ссуда, может оказаться меньше, чем выплачиваемые проценты за ссуду и за страхование ее своевременного погашения. Следовательно, ссуду надо сразу направлять на оплату счетов за сырье и другие товарно-материальные ценности, стоимость которых возрастает по мере инфляции.

Кроме того, на заемные средства распространяется и общий риск предпринимательства: приостановка производства из-за превышения суммы затрат на изготовление и реализацию продукции над ценами, по которым ее можно продать; простой ввиду отсутствия сырья и энергоносителей либо из-за забастовок работников предприятия.

Повышенный риск неэффективного использования ссуды в период перехода к рынку стал причиной резкого падения спроса на кредит, о чем свидетельствует сокращение удельного веса ссуд в составе источников средств предприятия.

Наиболее распространенным видом риска считается риск неплатежа, т.е. когда банк может не получить ту плату, на которую он рассчитывал. Этот риск проявляется на уровне ссудозаемщика и возникает преимущественно по вине его покупателей и других дебиторов. Причина появления такого риска — неплатежеспособность дебиторов ссудозаемщика, экономические кризисы и плохая конъюнктура.

Во взаимоотношениях банка с клиентом могут возникать и другие риски, в том числе риск невозмещения, неликвидности, инкассирования и нерентабельности.

Риск невозмещения отличается от риска неплатежа тем, что он зависит от самого ссудозаемщика. Причинами такого риска считаются необоснованное определение ссудодателем потребности кли-

ента в оборотных средствах, низкая рентабельность работы, непредвиденные потери по разным причинам, вследствие чего ссудозаемщик становится неплатежеспособным.

Риск неликвидности самого банка выражается в том, что банк не может выполнить свои обязательства по выдаче ссуды из-за нехватки кредитных ресурсов. Этот риск характерен для всех видов кредита.

Риск инкассирования выражается в реализации банковской гарантии, когда банк фактически платит за клиента в связи с несоблюдением последним своих обязательств.

Риск нерентабельности (или потерь от кредита) возникает, когда сам кредит стоит больше, чем приносимый в результате его использования доход. В подавляющем большинстве случаев причина появления такого риска состоит в недостаточно дифференцированном подходе к заемщикам, установлении процентной ставки за кредит, превышающей возможный уровень рентабельности производства.

Банк непрерывно ведет работу по уменьшению риска, применяя различные способы его минимизации. Так, одним из способов сокращения риска является оценка ликвидности имущества клиента, подтверждающая возможность погашения выданной ему ссуды за счет продажи этого имущества.

Вторым способом сокращения риска является оценка предполагаемой рентабельности работы клиента с точки зрения того, гарантирует ли она погашение ссуды за счет оставляемой прибыли.

Имеются и другие способы уменьшения риска, такие, как получение залога в натуре либо страховых полисов от страховых компаний. В мировой практике в качестве залога принимают золото, серебро, драгоценные металлы в виде слитков, оборудование, материалы, а также акции и облигации, лицензии, право аренды и т.п.

Однако залоговое право у нас в стране еще недостаточно развито. Оно разработано только в отношении залога ценностей физического лица при получении ссуды в ломбардах. В отношении юридических лиц — ссудозаемщиков банка до настоящего времени не приняты законодательные акты и нет достаточной ясности в механизме, с помощью которого банки могли бы реализовать свои права на продажу заложенных ценностей для возмещения выданных и невозвращенных ссуд.

Значительно чаще, особенно при выдаче краткосрочных банковских и долгосрочных ссуд, практикуется получение гарантий в виде страховых полисов. При этой форме обеспечения происходит разделение риска между банком и страховым обществом, одновременно

уменьшается привлекательность кредита для ссудозаемщика, ибо ему приходится выплачивать проценты в банк и страховые взносы в страховую компанию.

Нетрудно заметить, что все перечисленные нами возможности существенного уменьшения банковского риска так или иначе связаны с квалифицированным анализом кредитоспособности ссудозаемщика.

Оценка кредитоспособности ссудозаемщика — необходимая предпосылка правильного прогноза степени риска, связанного с несвоевременным или неполным возвратом кредита. Такой прогноз учитывает не только устойчивость финансового положения заемщика к моменту выдачи ссуды, но и другие обстоятельства, например изменения в структуре потребительского спроса, изменение техники и технологии производства, цен, конкурентоспособности выпускаемой заемщиком продукции, отраслевой риск.

Понятию «кредитоспособность» возвратилось в нашу экономическую литературу недавно, хотя в банковской практике этот термин широко использовался как в царской России, так и в СССР в 20-е годы.

К сожалению, практика организации кредитных отношений на основе оценки кредитоспособности ссудозаемщиков продолжалась только до конца 20-х годов. В ходе кредитной реформы 1930—1932 гг. коммерческий кредит был ликвидирован. Причинами этого явились: переход к жесткой централизованной системе управления экономическими процессами; ограничение самостоятельности предприятий и банков в маневрировании собственными ресурсами; резкое расширение сферы применения прямого банковского кредитования без предварительной проверки кредитоспособности предприятия; введение фондированной торговли средствами производства, приведшей в последующем к монополии поставщика и ослабившей его заинтересованность в конечном результате работы предприятия-покупателя.

Устранение коммерческого кредита привело к жесткому прикреплению клиентов к банкам, лишению банков оперативной самостоятельности, ликвидации конкуренции между банками. В практике работы банки перешли от оценки кредитоспособности к проверке обеспечения кредита материальными ценностями, в результате чего до перехода к рынку ослабился контроль над своевременным возвратом ссуд.

Исчезновение понятия «кредитоспособность» в 30-е годы было вызвано еще и тем, что слишком ускоренные темпы индустриализации привели к потере большинством предприятий кредитоспособности, поэтому использовать этот показатель на практике не представлялось

возможным. Тем не менее это не означает, что методология анализа кредитоспособности лимитов банка не была предметом обсуждения.

Б.И. Миневрин, внесший вклад в определение кредитоспособности, отмечал, что «под кредитоспособностью учреждения понимается способность его правильно усвоить предоставленные ему для оборота средства». В этом определении не подчеркивалась обязательность возврата кредита в установленный срок.

С. Якубов считал, что под кредитоспособностью следует понимать такое хозяйственно-финансовое состояние предприятия, которое дает уверенность в том, что ссудный капитал своевременно и целесообразно будет воспроизведен. Понятие кредитоспособности в данном определении связано с возвратностью ссуды в установленный срок. Позднее М.О. Сахарова определила это понятие как способность к участию в кредитной сделке.

В одном из документов бывшего Промстройбанка СССР отмечалось, что кредитоспособность — это качественная оценка заемщика, которая дается банком до решения вопроса о возможности и условиях кредитования и позволяет предвидеть вероятность своевременного возврата ссуд и их эффективное использование. Здесь, как и в определении М.О. Сахаровой, основное внимание уделено получению информации, подтверждающей уверенность в возврате кредита в установленный срок и уменьшение степени риска кредиторов при выдаче ссуд, что особенно важно для банков.

При всей важности данных характеристик кредитоспособности остаются, однако, неясными ее отличия от понятий: финансовая устойчивость, финансовое состояние и платежеспособность.

Финансовое состояние предприятия — это наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, выраженные в определенной совокупности показателей, исчисленных на конкретную дату.

Платежеспособность — способность государства, юридического либо физического лица своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства.

Финансовая устойчивость — возможность своевременно погашать свои долговые обязательства и эффективно использовать финансовые ресурсы в течение продолжительного времени.

На наш взгляд, кредитоспособность — понятие более широкое, чем платежеспособность и финансовая устойчивость, поскольку для оценки кредитоспособности необходимо проанализировать производственно-финансовое состояние ссудополучателя не только за истекший пе-

риод, но и прогнозировать его в перспективе. Целесообразность выдачи кредита и способность его вернуть вместе с процентами определяются показателями, характеризующими аккуратность ссудо-заемщика при расчетах по ранее полученным кредитам, его финансовое состояние на момент предоставления кредита и перспективы рентабельной работы, позволяющей своевременно погашать полученные ссуды.

По нашему мнению, под кредитоспособностью следует понимать способность предприятия своевременно возвращать полученные ссуды и уплачивать по ним проценты в соответствии с условиями кредитного договора.

Оценка кредитоспособности необходима не только банку и самому предприятию. В информации о кредитоспособности предприятия нуждаются различные пользователи — инвесторы, поставщики и другие кредиторы. Инвесторам, к примеру, интересно знать, получают ли они дивиденды и когда им следует покупать, держать и продавать акции.

Однако дать оценку кредитоспособности можно только с помощью системы показателей.

Большинство экономистов при рассмотрении вопроса о кредитоспособности заемщика главным показателем считали доход. Не случайно, например, И.Е. Адагуров определял кредитоспособность как возможность восстанавливать поглощаемый заемщиком в производственной деятельности капитал с помощью получаемого от его применения дохода. Он подчеркивал также необходимость выяснения личных качеств руководителей предприятий: «Первым и важнейшим условием кредита является необходимость, чтобы личность, ищущая у нас возможность кредитоваться, по своим нравственным качествам внушала нам доверие к тому, что врученная ей ценность возвратится в обусловленное время и в обусловленной сумме». Б.И. Миневрин считал, что гарантия возврата кредита — прежде всего в том, что он должен базироваться на доходе от труда, от производительной деятельности членов трудового коллектива.

Обращаясь к зарубежному опыту, следует отметить, что в индустриально развитых странах для оценки кредитоспособности используются показатели, объединяемые в четыре группы (хотя внутри групп имеются некоторые расхождения).

1. Показатели ликвидности.
2. Показатели оборачиваемости.
3. Показатели прибыльности.
4. Показатели долгосрочной платежеспособности и репутации фирмы.

Показатели ликвидности позволяют определить способность предприятия в определенный день оплатить свои краткосрочные обязательства. Обычно в практике зарубежных стран применяются следующие показатели: коэффициент покрытия и коэффициент ликвидности (США, Германия и Япония). Однако нельзя не отметить, что при общей схожести критериев оценки этих показателей неодинаков в разных странах. Так, если в Западной Европе и в США хозяйственной практикой установлен оптимальный коэффициент покрытия в интервале 1–2, то в Японии данный показатель редко достигает нижнего предела. Это обусловлено особенностями структуры капитала японских компаний, где доля собственного капитала в среднем равна 20%, а также с послевоенными реформами, проведенными США в период оккупации Японии.

Показатели оборачиваемости всех средств позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свое имущество. Эти показатели имеют большое значение для оценки кредитоспособности компании, так как скорость оборота средств, т.е. скорость превращения их в денежную форму, непосредственно влияет на платежеспособность предприятия. В мировой практике применяются различные показатели оборачиваемости: оборачиваемость основного, оборотного и всего капитала, оборачиваемость запасов, дебиторской задолженности и т.п. Показатели оборачиваемости достаточно широко разработаны как в зарубежной, так и в прежней советской экономической литературе (существенные отличия в оценке этих показателей во всех странах фактически отсутствуют).

Зарубежные банки при оценке кредитоспособности клиентов большое внимание уделяют показателям прибыльности компаний, и это не случайно, ибо возможность получения достаточно высокой прибыли позитивно отражается на дальнейшем развитии фирм и компаний, снижает банковский риск. Анализ перспектив прибыльной работы предприятия имеет целью выявить способность заемщика заработать средства, достаточные для погашения ссуды.

Наряду с основным источником погашения ссуды — прибылью — банки принимают во внимание также возможность предприятий погасить задолженность за счет других источников, в том числе дохода от продажи активов, акций и получения ссуды у прочих кредиторов. Среди перечисленных источников предпочтение отдается первому, а остальные характеризуются как дорогостоящие, отнимающие много времени для реализации, либо как неустойчивые.

При выборе партнера банки устанавливают влияние на размер получаемого фирмой дохода таких факторов, как объем продаж, цены, затраты на производство и издержки обращения, прочие расходы за счет прибыли, качество товаров и качество управления. Важнейшим фактором стабильного получения фирмой прибыли считается качество управления.

Показатели долгосрочной платежеспособности и репутации фирм характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в компанию. С помощью этих показателей на более длительный период можно предвидеть грозящее предприятию банкротство.

В практической работе зарубежных коммерческих банков по изучению кредитоспособности заемщиков большое значение придается анализу деловой репутации клиента, под которой понимается не просто готовность вернуть долг, но также внутренняя заинтересованность клиента в полном и своевременном выполнении своих платежных обязательств. Хорошая репутация предполагает такие качества, как честность, прилежание, порядочность.

Что же здесь, тем не менее, принимается за основу? Какая система оценки кредитоспособности компаний и фирм считается наиболее целесообразной?

Одна из систем показателей оценки кредитоспособности компании, которая используется в США, предложена Э. Ридом, Р. Коттером, Э. Гиллом и Р. Смитом. Она показана в табл. 1.

Система перечисленных в таблице показателей и коэффициентов позволяет прогнозировать своевременность совершения будущих платежей, ликвидность и реальность оборотных активов, а также оценить общее финансовое состояние фирмы и его устойчивость. Кроме того, вышперечисленные показатели позволяют определить границы снижения прибыли, в которых все же обеспечивается погашение ряда фиксированных платежей.

Анализируя данные приведенной таблицы, нельзя не заметить, что показатели и коэффициенты, характеризующие финансовое положение заемщика, делятся на 4 группы.

К первой группе относятся показатели ликвидности, которые включают коэффициент покрытия краткосрочных обязательств и коэффициент ликвидности. Для расчета этих показателей прежде всего исчисляется объем краткосрочных обязательств, подлежащих погашению (кредиторская задолженность, векселя к оплате и прочие краткосрочные обязательства).

Таблица 1

Система показателей оценки кредитоспособности клиентов

Показатели	Числитель	Знаменатель
1	2	3
1. Показатели, характеризующие ликвидность		
1.1. Коэффициент покрытия	Оборотный капитал	Краткосрочные обязательства
1.2. Коэффициент ликвидности	Оборотный капитал за минусом запасов	Краткосрочные обязательства
2. Показатели, характеризующие оборачиваемость		
2.1. Оборачиваемость всех активов	Чистые продажи	Общая сумма активов
2.2. Оборачиваемость основного капитала	Чистые продажи	Чистый основной капитал
2.3. Период инкассирования долгов	Дебиторские счета	Объем среднесуточных продаж в кредит
2.4. Оборачиваемость дебиторских счетов	Продажи в кредит	Дебиторские счета
2.5. Оборачиваемость запасов	Себестоимость реализуемой продукции	Запасы
3. Показатели, характеризующие привлечение средств		
3.1. Отношение задолженности к активам	Общая сумма задолженности	Общая сумма активов
3.2. Отношение задолженности к собственному капиталу	Общая сумма задолженности	Основной капитал
3.3. Степень покрытия фиксированных платежей	Доходы до фиксированных платежей и налогов	Фиксированные платежи
4. Показатели, характеризующие прибыльность		
4.1. Операционная норма доходности	Доходы до вычета процентов и налогов	Сумма материальных активов
4.2. Норма прибыли на объем продукции	Чистая прибыль	Чистая сумма продаж
4.3. Норма прибыли на активы	Чистая прибыль	Общая сумма активов
4.4. Норма прибыли на обыкновенную акцию	Чистая прибыль минус дивиденды по привилегированным акциям	Количество обыкновенных акций

Источником погашения этих денежных обязательств служит оборотный капитал, включающий денежную наличность, дебиторскую задолженность и материальные запасы.

Коэффициент покрытия определяется как отношение оборотного капитала к краткосрочным обязательствам. Чем выше коэффициент покрытия, тем больше уверенность в платежеспособности фирмы.

Коэффициент ликвидности конкретизирует первый показатель с учетом структуры оборотных активов.

Основными источниками погашения ссудной задолженности считаются денежная наличность и дебиторская задолженность, которая наиболее приближена к наличным деньгам. Однако окончательного вывода о ликвидности фирмы по двум первым показателям не делается, поскольку оба коэффициента не отражают качества оборотных активов.

Для оценки качества оборотных активов используются показатели оборачиваемости. При этом рассчитываются 4 показателя оборачиваемости: оборачиваемость всех активов, оборачиваемость основного капитала, оборачиваемость дебиторских счетов, оборачиваемость запасов. Последний показатель определяется по отношению к себестоимости продукции. Обычно показатель ликвидности и оборачиваемости исчисляются и сопоставляются по двум фирмам одной отрасли и по одной фирме за ряд лет, что служит основанием для выявления слабых мест и возможных затруднений у фирмы-ссудозаемщика, причины которых тщательно анализируются.

Третья группа финансовых коэффициентов характеризует общую сумму привлечения данной фирмой средств, что позволяет сделать вывод о зависимости ее от заемного капитала. При расчете этих показателей общая сумма задолженности включает краткосрочные обязательства, отсроченные налоговые платежи и долгосрочные обязательства. Общая сумма активов, наряду с оборотным капиталом, охватывает также основной капитал и прочие активы. Степень покрытия фиксированных платежей определяют как отношение прибыли к сумме фиксированных платежей. К фиксированным платежам относятся: уплата процентов, арендная плата и погашение основного долга. Показатель степени покрытия фиксированных платежей позволяет выяснить, до какой границы может снижаться прибыль, обеспечивая покрытие фиксированных платежей.

Последняя группа коэффициентов характеризует прибыльность фирм. При оценке кредитоспособности коэффициенты этой группы анализируются вместе с показателями степени покрытия фиксированных платежей.

В практике зарубежных банков используется еще более интересная система показателей оценки кредитоспособности клиентов, предложенная другой группой американских ученых — Б.И. Нидлзом, Г.Ф. Андерсоном, Д.К. Колдвелом. Эта система отражена в табл. 2.

Таблица 2

Коэффициент	Алгоритм расчета	Примечание (назначение)
1	2	3
1. Коэффициенты, характеризующие ликвидность		
1.1. «Текущий» коэффициент	Текущие активы	Показатель краткосрочной платежеспособности
	Текущие обязательства	
1.2. «Критический» коэффициент	Наличность + краткосрочные инвестиции + счета дебиторов	Показатель краткосрочной ликвидности
	Текущие обязательства	
1.3. Покупательская задолженность, оборачиваемость счетов дебиторов	Объем продаж	Показатель относительного размера средств на счетах дебиторов и эффективность кредитной политики
	Средний объем счетов дебиторов	
1.4. Среднее число дней инкассирования платежей за покупки	Число дней в году	Показатель времени, которое в среднем занимает инкассирование средств по счету дебитора
	Средняя покупательская задолженность в днях	
1.5. Оборачиваемость запасов	Стоимость проданных товаров	Показатель относительного объема товарно-материальных запасов
	Средний уровень запасов	
2. Коэффициенты, характеризующие прибыльность		
2.1. Коэффициент прибыльности	Чистый доход	Доход, полученный на каждый вырученный от продаж доллар
	Объем продаж	
2.2. Оборачиваемость активов	Объем продаж	Показатель эффективности использования активов для продаж
	Средняя суммарная величина активов	
2.3. Прибыль на активы	Чистый доход	Общий показатель доходности или прибыльности всех активов компании
	Средняя суммарная величина активов	
2.4. Прибыль на собственный капитал	Чистый доход	Прибыльность средств, инвестированных собственниками компании
	Средний объем собственного капитала	
2.5. Доходы в расчете на одну акцию	Чистый доход	Средство подведения общей основы под доходы в целях сравнения
	Сумма акций, выпущенных в обращение	
3. Коэффициенты, характеризующие долгосрочную платежеспособность		
3.1. Отношение долга к собственному капиталу	Сумма обязательств	Показатель соотношения между заемными средствами, представленными акционерами
	Собственный капитал акционеров	
3.2. Покрытие процента	Чистый доход до вычета налогов + расходы на выплату процентов	Показатель защищенности кредиторов от неуплаты процентов
	Расходы на выплату процентов	

Продолжение таблицы 2

1	2	3
4. Коэффициенты, основанные на рыночных критериях		
4.1. Отношение цены акции к доходам	Рыночный курс акции	Показатель суммы, которую на рынке могут выплатить за один доллар доходов
	Доходы на акцию	
4.2. Размер дивидендов	Дивиденды на акцию	Показатель текущего дохода акционера-инвестора
	Рыночный курс акции	
4.3. Рыночный риск	Конкретное изменение рыночного курса	Показатель изменчивости рыночного курса данных акций относительно изменчивости других акций
	Среднее изменение рыночного курса	

Предлагаемая этими авторами система показателей оценки кредитоспособности заемщиков более подробно характеризует их финансовое состояние. Следует отметить, что в основном эти показатели сходятся с показателями табл. 2, в связи с чем необходимо остановиться лишь на показателях, которые не рассматривались предыдущими авторами. Это показатели долгосрочной платежеспособности, с помощью которых можно прогнозировать надежность своевременного совершения будущих платежей. Одним из таких показателей является коэффициент — отношение долга к собственному капиталу, показывающий соотношение между активами компании, предоставленными кредиторами, и суммой средств, предоставленных акционерами. Он измеряет степень воздействия на компанию кредитных рычагов. Чем выше отношение долга к собственному капиталу, тем больше у компании риск невыполнения обязательств, что может привести к ее банкротству.

Одним из показателей степени защищенности кредиторов от неуплаты процентов является коэффициент покрытия процента, предупреждающий риск того, что компания не получит прибыль на активы, равную процентным затратам на их формирование.

Особый интерес представляют коэффициенты, основанные на рыночных критериях. Эти показатели широко используются в практике зарубежных банков при изучении кредитоспособности клиентов. Одним из этих показателей является отношение цены акции к доходам.

С помощью этого коэффициента измеряется отношение текущего биржевого курса акций к доходам в расчете на одну акцию. Рост этого показателя по сравнению с другими фирмами означает, что

доходы этой компании будут возрастать более быстрыми темпами, чем доходы других компаний.

Размер дивидендов служит показателем текущей прибыли владельца акций компании. Доход, получаемый от дивидендов, представляет собой лишь часть общей выручки от инвестиций в компанию. Инвестор должен прибавить к размеру дивидендов или вычесть из этой величины процентное изменение (повышение или понижение) рыночной стоимости акций.

Наряду с оценкой потенциальной прибыли на инвестиции инвестор также должен учитывать риск, связанный с помещением его средств в данные акции, который отражает показатель — рыночный риск. Он характеризует изменчивость (сдвиги в сторону повышения или понижения) курса данных акций относительно изменчивости курсов других акций. Расчет рыночного риска сложен и поэтому требует применения ЭВМ и специальных статистических методов.

Система вышеперечисленных финансовых показателей используется как для оценки текущей кредитоспособности и ликвидности клиентов, так и для предвидения возможной неплатежеспособности фирм в дальнейшем.

Изложенный опыт зарубежных коммерческих банков определения кредитоспособности и ликвидности клиентов приемлем для нас. Однако при переходе к рынку необходима такая система показателей, которая учитывала бы особенности развития экономики стран СНГ.

В советской экономической литературе, как отмечалось ранее, вопросы оценки кредитоспособности предприятий с 30-х до 80-х годов не рассматривались. Впервые после этого перерыва вопрос о необходимости организации кредитования с учетом изучения кредитоспособности клиентов был рассмотрен отечественными экономистами М.Л.Дьяконовой и В.С.Захаровым. Охарактеризовав содержание показателей кредитоспособности предприятий применительно к современной практике хозяйствования, авторы более детально определили группы показателей, на основе которых, с одной стороны, защищаются коммерческие интересы банков, а с другой — определяется способность предприятий к своевременному возврату ссуды.

Основным показателем, рекомендуемым инструкцией Промстройбанка СССР «Об определении кредитоспособности предприятий» для оценки кредитоспособности предприятий, является ликвидность бухгалтерского баланса (оперативная и общая).

Согласно инструкции предприятия должны распределяться по классам кредитоспособности в зависимости от величины коэффициента покрытия. Предприятия с коэффициентом покрытия менее 2,0 относятся к третьему классу кредитоспособности, от 2,0 до 3,0 — ко второму классу, свыше 3,0 — к первому классу. С учетом коэффициента покрытия делается общее заключение о степени кредитоспособности хозоргана и устанавливается соответствующий режим кредитования. Первокласным клиентам кредит предоставляется на льготных условиях: используется ссудно-расчетный (контокоррентный) счет, устанавливается льготный процент за кредит. Заемщикам второго класса кредит предоставляется на общих основаниях, а отнесенным к третьему классу кредитоспособности предприятиям банк может предоставить кредиты только на особых условиях (взимание повышенного процента за кредит, под гарантию вышестоящей организации), поскольку такой коэффициент свидетельствует о некредитоспособности хозяйства.

Вторым коэффициентом, характеризующим платежеспособность предприятия, считается коэффициент ликвидности. В отличие от коэффициента покрытия здесь ликвидные средства включают только денежные средства и легкорезализуемые требования. Необходимость исчисления данного показателя объясняется концентрацией внимания на первокласных ликвидных средствах. Особенно важен расчет этого коэффициента на предприятиях, имеющих огромные материальные запасы, так как он характеризует более строгую меру ликвидности, поскольку в его числителе запасы не фигурируют.

Коэффициент ликвидности, как и коэффициент покрытия, считается критерием распределения предприятий по классам кредитоспособности. Если коэффициент ликвидности составляет менее 1,0, то предприятие относится к третьему классу; от 1,0 до 1,5 — ко второму классу и более 1,5 — к первому классу кредитоспособности. От правильного определения класса кредитоспособности и перспектив кредитования на стадии заключения кредитного договора, порядка предоставления кредита, величины процента и т.д. зависит создание заемщику благоприятных условий для получения и эффективного использования ссуд, а также для своевременного возврата кредита ссудодателю.

Кроме основных показателей кредитоспособности рассчитываются и дополнительные показатели кредитоспособности, к которым относятся: оборачиваемость оборотных средств, обеспеченность заемщика собственными источниками.

Оценка кредитоспособности заемщика должна основываться также на показателях, отражающих качественные стороны развития предприятий: сопоставление темпов роста реализации продукции и прибыли, запасов ТМЦ и собственных источников формирования оборотных средств, товарной продукции и запасов; степень обновления ассортимента выпускаемой продукции и уровень ее качества, объем экспортной продукции и валютной выручки; изношенность основных фондов. Кроме названных показателей при оценке кредитоспособности следует учитывать соблюдение договорных обязательств; состояние платежной дисциплины; перспективы развития предприятия; состояние учета и отчетности; деловые качества руководителей предприятий (знание дела, организаторские способности, инициативность).

Анализ показателей кредитоспособности производится на основе изучения соответствующих информационных материалов. Первым источником информации для оценки кредитоспособности хозяйственных организаций должен служить их баланс с приложениями и объяснительной запиской к нему. Анализ баланса позволяет банку определить, какими средствами располагают предприятия и какой по величине кредит эти средства обеспечивают. Однако для обоснованного и всестороннего заключения о кредитоспособности клиентов банка балансовых данных недостаточно. Это вытекает из состава показателей. Анализ баланса дает лишь общее суждение о кредитоспособности, в то время как для выводов о степени кредитоспособности необходимо рассчитать и качественные показатели, оценивающие перспективы развития хозорганов, их жизнеспособность. Поэтому в качестве источников сведений, необходимых для расчета показателей кредитоспособности, следует использовать: данные оперативного учета клиентов и банка; сведения, накапливаемые в ВЦ банков; сведения статистических органов; анкетные данные клиентов; информацию поставщиков и др.

А.В. Балабанова

Налоговый механизм стимулирования экономического роста и его совершенствование

Налоговый механизм — это организационно-правовая форма реализации налоговых отношений, являющихся структурообразующим элементом макроэкономических финансовых отношений и основополагающих функций налогов: фискальной, регулирующей, распределительной, социальной, стимулирующей и контрольной. Все эти функции связаны и взаимообусловлены. Между ними существуют прямые и обратные связи, которые координируют, структурируют налоги и образуют тем самым налоговую систему. При этом каждый налог имеет свою внутреннюю структуру и особый механизм администрирования, что, в конечном счете, характеризует его значимость в экономике и жизни людей.

Последовательная реализация функций налоговой системы, их гибкое и рациональное взаимодействие и определяет эффективность ее механизма, которая в конечном счете оценивается основными макроэкономическими показателями — темпами и качеством экономического роста и жизни людей. В связи с этим стратегическая цель налоговой системы — максимально стимулировать ускорение социально-экономического развития, увеличение масштабов и улучшение структуры ВВП и национального дохода. Налоговое стимулирование — наиболее эффективный метод воздействия на поведение хозяйствующих субъектов, оптимизации частных и национальных интересов.

Коль скоро рыночная экономика представляет собой механизм взаимодействия совокупного предложения и совокупного спроса, то налоги должны стимулировать как рост предложения (производства), так и платежеспособного спроса (потребления). Перекос в ту или иную сторону неизбежно ведет к нарушению их равновесия, макроэкономической нестабильности, ухудшению инвестиционного и предпринимательского климата и экономика лишается главного импульса своего развития.

Правда, тысячелетняя историческая налоговая практика показывает, что создать налоговую систему, оптимизирующую стимулирование как инвестиционного, так и потребительского спроса, чрезвычайно сложно, если вообще возможно. Во-первых, экономика весьма и весьма динамична, особенно современная, а потому макроэкономическое равновесие моментально превращается в неравновесие, для устранения которого необходимо вносить в налоговый механизм какие-либо коррективы. Во-вторых, налог, представляя собой строго обязательное, безвозмездное изъятие денежных средств производителей и потребителей в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований, неизбежно вызывает конфликт интересов, который порой приобретает довольно острый и болезненный характер. В-третьих, налоги — важный инструмент конкуренции. Между налогами и экономическим ростом существует сильная корреляция. Капитал идет туда, где низкие налоги. Наличие благоприятного налогового режима — главное конкурентное преимущество оффшоров.

Таким образом, налоги, с одной стороны, очень мощный финансовый инструмент влияния на экономику и уровень жизни, а, с другой — весьма тонкий, чувствительный рычаг, затрагивающий коренные интересы государства, производителей и потребителей. Так что, чтобы умело, эффективно его использовать, требуется большое искусство со стороны государственных органов. Налоги в руках госчиновников — тоже самое, что скальпель в руках хирурга. Они могут сохранить экономическую жизнь и даже стимулировать ее процветание, но велика вероятность и того, что несовершенство налоговой системы в состоянии привести экономику к стагнации, а то и к смерти.

Налоговая система, оказывая мощное либо положительное, либо отрицательное воздействие на экономику, сама находится в теснейшей зависимости от уровня и динамики ее развития. И это вполне закономерно, так как основными источниками большинства налогов

служат цены и финансовые результаты хозяйствующих субъектов (доходы, прибыль, заработная плата, выручка от реализации и т.д.)

Исключительно важное значение налогового механизма состоит в том, что, являясь инструментом централизации доходов в целях создания единого денежного фонда страны, он определяет соотношение государства и рынка. Считается, что чем больше налогов поступает в бюджетную систему страны, тем больше государственные расходы, а, следовательно, меньше рынка. Вопрос о соотношении государства и рынка и их механизме взаимодействия дискутируется уже более двух столетий. Ответ на него служит критерием определения модели экономики. Если макропропорции устанавливаются на основе стихийного действия рыночного механизма, то она считается либеральной. Если же в механизме регулирования экономики значительную роль играет государство, то такая модель экономики называется госкапиталистической или госмонополистической.

Объективно в мире существуют самые различные модели экономики и пока еще никто не доказал абсолютного преимущества той или иной модели. Это вполне естественно, так как у каждой экономической организации имеются свои сильные и слабые стороны. Более того, между ними нет китайской стены, их разделяют весьма тонкие и подвижные грани, что позволяет более менее безболезненно переходить от одной модели к другой.

Исторические факты свидетельствуют, что практически все высокоразвитые страны в зависимости от конкретной ситуации то усиливают, то уменьшают размер вмешательства государства в экономику. Так, согласно докладу Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в странах входящих в нее, в течение 2000–2003 гг. происходило снижение налогов, в результате чего налоговая нагрузка на экономику упала с 36,6% до 35,8% ВВП. Но в 2005 г. в 17 из 24 развитых стран повышение темпов их развития привело к ее росту.

При этом в странах ОЭСР очень сильная дифференциация налоговой нагрузки. Наиболее низкая доля налогов в ВВП в Мексике (19%), а самая высокая в Швеции — 51,1%. В США и Японии (26%), Великобритании (36%), в Норвегии — 45%, в Финляндии — 44,5%, Франции — 44,3%, Италии — 41%¹. При этом высокие налоги в ведущих европейских странах нисколько не мешают им интенсивно развиваться и повышать уровень жизни. Эти факты говорят о том, что в этих стра-

¹ Ведомости, 18 октября 2006 г.

нах налоговые доходы используются с большой отдачей. Налогоплательщики взамен изъятых денежных средств получают высококачественные общественные блага (образование, здравоохранение, социальное страхование и т.д.). В этом случае ни о каком тяжелом налоговом бремени не может быть и речи. Следовательно, категорические утверждения радикальных либералов о том, что высокая централизация доходов посредством налоговой системы по определению контрпродуктивна, не выдерживают критики. Все зависит от того, как государство использует свои доходы, как и что оно возвращает налогоплательщикам. Теоретически и практически концентрация любых ресурсов ведет к эффекту масштаба, если она осуществляется эффективными собственниками и высококачественным менеджментом. В противном случае положительный эффект масштаба превращается в свою противоположность: отдача от роста централизации и концентрации падает. В связи с этим доля госрасходов в ВВП сама по себе мало, что значит. Главное, насколько рационально и эффективно они используются, каковы масштабы и качество государственных услуг.

Коль скоро важнейшим условием успешного развития постиндустриального общества служит интенсивная социализация экономики, повышение качества жизни, усиление социального равенства, роль государства как носителя общенациональных интересов объективно возрастает. Конкретное же соотношение рынка и государства в той или иной стране определяется условиями и целями ее развития.

В любой стране налоговая стратегия — ключевой элемент макроэкономической политики. Ее разработка, реализация находятся в центре внимания не только государства, но и политических партий и населения. В России создание рациональной, эффективной налоговой системы — это, пожалуй, самая главная, самая острая и самая сложная проблема. Нашей стране предстоит заново создать качественно новую модель налоговой системы, адекватную принципам социально-рыночной экономики.

При социалистической хозяйственной системе в государственном секторе налогов в классическом их понимании не было. В ней существовал плановый централизованный механизм распределения и перераспределения национального дохода. Фундаментальной же основой современной экономики служит частная собственность, которая ведет к обособлению финансово-хозяйственной деятельности и доходов экономических агентов. В этих условиях возникают принципиально новые налогово-финансовые отношения между структурными звеньями экономики и общества.

В соответствии с налоговой теорией, подтвержденной длительной исторической практикой, классическими принципами социально-рыночной модели налоговой системы являются: справедливость (равенство) налогообложения; строгая определенность размера налога; удобство сроков и способов уплаты; экономичность налогов, т.е. затраты на их администрирование должны быть минимальными. Последовательная реализация этих принципов — это и есть реальный путь повышения эффективности налогового режима.

Коль скоро в России формирование социально-рыночной модели налоговой системы происходит в условиях трансформационного перехода от социализма к капитализму, то этому процессу присущи специфические черты и особые подходы. Начало ее формированию положили принятые в конце 1991 г. законы «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», «О налоге на прибыль предприятий и организаций», «О налоге на добавленную стоимость» и «О подоходном налоге с физических лиц». В течение всех 90-х годов российская налоговая система подверглась множеству изменений, уточнений и модификаций. Неопределенность, непредсказуемость, хаотичность, коррумпированность — главные черты налоговых отношений начального этапа рыночных реформ. Парад суверенитетов субъектов Российской Федерации привел к уничтожению единого экономического пространства и единой налоговой системы. Регионы и муниципальные образования практически вышли из-под контроля Федерального центра. Они стали вводить свои собственные налоги. Большая часть экономики ушла в тень. Собираемость налогов находилась на крайне низком уровне. Дефициты всех видов бюджетов достигали астрономических цифр. Государство не в состоянии было выполнять свои основополагающие функции, что существенно усиливало разруху, криминал, коррупцию.

Вступление в действие первой части Налогового Кодекса РФ с 1 января 1999 г. и второй части с 1 января 2001 г. положило начало новому этапу реформирования налоговой системы и хотя отдельные разделы, статьи Кодекса продолжают постоянно уточняться и изменяться, тем не менее российская налоговая система в виде НК имеет достаточно определенную законодательную базу. Во-первых, до вступления в силу Налогового Кодекса все обязательные элементы налогообложения — сроки уплаты, объекты налогообложения, способ и порядок уплаты налогов, налоговый период и др. регулировались инструкциями Госналогслужбы, что существенно подрывало стабильность налоговых отношений, усиливало их непредсказуемость и коррумпированность. Теперь же в ст. 17 части первой Кодекса говорится, то налог считается установленным, лишь

когда определены налогоплательщики и обязательные элементы налогообложения; во-вторых, Кодекс структурировал налоги, сократив их количество с 50 до 28. Были отменены оборотные налоги, налог на пользователей автомобильных дорог, налог на содержание социальной сферы, налог с продаж; в-третьих, были снижены ставки бюджетобразующих налогов (НДС, налог на прибыль, ЕСН), уменьшена госпошлина, увеличена базовая доходность по единому налогу на вмененный доход.

Очевидно, что это качественно новая законодательная база налоговых отношений. Очень важно, что переход к новой налоговой системе весьма удачно совпал с улучшением рыночной конъюнктуры на мировых сырьевых рынках, что способствовало оживлению и подъему экономики. В результате российская налоговая система не только организационно, но и по своим количественным и качественным показателям поднялась на новую ступень. Прежде всего, как показывает таблица 1, существенно изменилась динамика налоговых доходов.

Данные статистики убедительно демонстрируют фундаментальную роль налоговых доходов в формировании финансовых ресурсов бюджетной системы российского государства. На их долю приходится свыше 90% всех доходов консолидированного бюджета. Начиная с 1999 г. сложилась устойчивая динамика их роста. Наиболее высокими темпами налоги росли в 1999–2000 гг. — 78,4% и 69,3%, соответственно. Затем темпы их роста снизились, но продолжают оставаться достаточно высокими.

Увеличение налоговых поступлений положительно сказалось на состоянии государственных финансов. Начиная с 2000 г. государственный бюджет из deficitного превратился в профицитный. При этом сумма профицита, за исключением 2002 г., постоянно растет. В 2004 г. профицит консолидированного бюджета РФ составил 760,2 млрд. руб. (4,4% ВВП). В 2005–2006 гг. профицит бюджета возрос до 7,5%. Таким образом, у государства появился огромный финансовый ресурс, который может быть использован для придания дополнительного импульса экономическому росту.

Высокий профицит бюджета свидетельствует о том, что правительство проводит сдерживающую финансовую политику, направленную на финансовую стабилизацию путем снижения уровня инфляции. Финансовый избыток госбюджета — это изъятие части доходов из экономики, снижение ее покупательной способности. Словом, ограничивая совокупный спрос, правительство сдерживает рост цен.

В противоположность профициту deficitное финансирование экономики означает, что правительство проводит стимулирующую

Таблица 1
Динамика доходов консолидированного бюджета РФ¹

	1997 г.		1998 г.		1999 г.		2000 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г.		2004 г.	
	к 1996 г. итогу	к 1997 г. итогу	к 1997 г. итогу	к 1998 г. итогу	к 1998 г. итогу	к 1999 г. итогу	к 2000 г. итогу	к 2000 г. итогу	к 2001 г. итогу	к 2001 г. итогу	к 2002 г. итогу	к 2002 г. итогу	к 2003 г. итогу	к 2003 г. итогу	к 2004 г. итогу	к 2004 г. итогу
Доходы, в том числе:	127,3	100	96,5	100	176,7	100	172,8	100	127,9	100	131,1	100	117,6	100	131,2	100
налоговые	125,0	83,4	95,0	86,4	178,4	83,0	169,3	81,4	137,3	87,4	133,8	89,1	119,1	90,2	132,3	91,0
неналоговые	112,3	9,0	104,0	9,7	126,9	7,3	158,8	6,4	147,4	0,7	203,0	7,6	125,7	8,0	127,6	7,8

¹Рассчитано: по Российскому статистическому ежегоднику. М., 2006 г., с. 606.

фискальную политику. Госрасходы растут быстрее доходов, что ускоряет рост. Стоит заметить, что современная экономическая теория считает, что, если механизм покрытия дефицита госбюджета не вытесняет частные инвестиции и не ведет к росту внешнего долга, то он оказывает положительное влияние на экономику.

Принципиально важное значение для повышения стимулирующей функции налогового механизма имеет совершенствование структуры налогов. Она может рассматриваться под различными углами зрения. Во-первых, как соотношение налогов по видам налогоплательщиков, в качестве которых выступают юридические и физические лица, что позволяет судить об уровне развития экономики. Как показывает мировой опыт, в высокоразвитых странах более высокую долю в структуре налоговых поступлений занимают налоги с физических лиц. Доля же изъятия части дохода юридических лиц является незначительной. Такая налоговая структура способствует развитию экономики и минимальному уклонению налогоплательщиков от уплаты налогов. Во-вторых, различают прямые и косвенные налоги по характеру налогового изъятия. Более высокий удельный вес в налоговых поступлениях прямых налогов по сравнению с косвенными позволяет усилить регулируемую функцию налогового механизма, а косвенных — фискальную. Кроме того значительная доля косвенных налогов, создает определенные спросовые ограничения, поскольку они служат формой дополнительного изъятия части дохода у конечного потребителя. В-третьих, существенным элементом структуры налоговой системы служит соотношение налогов по уровням бюджетной системы, которое в значительной мере определяет степень сбалансированности интересов всех субъектов межбюджетных отношений, уровень их бюджетной обеспеченности, возможности формировать доходную часть бюджета из собственных налогов и отчислений от налогов, поступающих из вышестоящего бюджета (регулирующих налогов).

В России с ее огромной территорией и сильной социально-экономической дифференциацией между регионами реализация налоговых полномочий между бюджетами играет ключевую роль в механизме перераспределения финансовых ресурсов страны. Несмотря на то, что Налоговый кодекс более менее стабилизировал налоговые взаимоотношения между центром и субъектами Федерации, по мнению многих экспертов, они все еще остаются глубоко деформированными. Сегодня существует явный перекос в сторону федеральных налогов. В соответствии с НК из 28 налогов и сборов 16 являются федеральными, 7 — региональными и 5 — местными. Если в 90-х годах большая часть централи-

зованных доходов доставалась бюджетам субъектов РФ, то с 2001 г. центр стал забирать около 60% доходов консолидированного бюджета. Такая сильная централизация налоговых доходов неизбежно подрывает финансовую базу развития территориальных образований, делает их экономически зависимыми от центра. Из 87 регионов только 10–12 являются донорами, остальные существуют за счет финансовой помощи государства, которая с каждым годом увеличивается. Если в 2001 г. на эти цели расходовалось 9% федерального бюджета, то в 2002–2003 гг. – 15%, а в 2004–2005 гг. – 17%. В 2006 г. размер финансовой помощи регионам составил 585 млрд. руб., что в 1,2 раза больше, чем в 2005 г. Но в силу того, что отсутствуют строгие объективные критерии ее распределения, она практически не способствует преодолению межрегиональных различий в развитии экономики, уровне и качестве жизни, которые достигли критического значения.

Сложившийся механизм распределения налоговых полномочий дестимулирует развитие как регионов-доноров, так и регионов-реципиентов. Первые не заинтересованы в увеличении своих доходов, так как, чем выше их рост, тем большую их часть забирает центр. Вторые, надеясь на финансовую помощь государства, теряют стимул к изысканию и мобилизации внутренних резервов своего развития. В связи с этим особую актуальность приобретает оптимизация налоговой нагрузки на региональную экономику, которая, как показывают расчеты, колеблется в пределах от 4% до 23% по отношению к ВРП. По некоторым оценкам, более 60% поступлений в федеральный бюджет приходится на 8–10 регионов и около 40% – на остальные субъекты Российской Федерации¹.

Основными причинами столь существенной дифференциации регионов по показателю налоговой нагрузки являются: значительные различия в отраслевой структуре региональных экономик и уровне доходов населения, а также наличие большого числа экономически необоснованных налоговых льгот. Являясь скрытой формой бюджетного финансирования, они приводят к углублению противоречий в межбюджетных отношениях, к необоснованному перераспределению налоговой нагрузки между регионами. Еще одним важным направлением совершенствования налогового механизма с целью усиления его стимулирующей функции служит оптимизация структуры источников налоговых поступлений. Динамика ее изменения представлена в таблице 2.

¹ См. Саакян Р.А., Ананьева Г.И. О некоторых аспектах налоговой нагрузки экономики и прогнозе поступления налогов в 2000 году // Налоговый вестник, 2000. апрель, с. 6

Таблица 2
Динамика структуры источников налоговых доходов консолидированного бюджета РФ¹

	1998 г.		1999 г.		2000 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г.		2004 г.	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Налоговые доходы, из них:	564,6	100	1007,5	100	1707,6	100	2345,0	100	3136,8	100	3735,3	100	4542,7	100
- налог на прибыль организаций	99,3	17,4	221,0	20,9	398,8	23,4	513,8	21,9	463,3	14,8	526,5	14,1	867,5	17,6
- налог на доходы физических лиц	71,5	12,7	117,3	11,6	174,8	10,2	255,8	10,9	358,1	11,4	455,7	12,2	574,5	12,7
- налог на добавленную стоимость	170,3	30,0	288,2	28,5	457,3	26,8	639,0	27,2	752,7	24,0	882,1	23,6	1069,7	23,6
- акцизы	72,2	12,4	109,1	10,8	166,4	9,6	243,3	10,4	264,1	8,4	347,8	9,3	246,9	5,4
- налог на имущество	47,7	8,8	53,2	5,2	64,8	3,8	89,6	3,8	120,5	3,6	137,8	3,7	146,8	3,2
- платежи за пользование природными ресурсами	22,7	4,0	45,3	4,4	77,6	4,6	135,7	5,8	330,8	10,6	395,8	10,6	581,0	12,8
- налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	34,4	6,0	86,2	8,5	229,2	13,4	331,3	14,1	323,4	10,3	452,8	12,2	859,7	18,2

¹ Расчет на основе данных Российского статистического ежегодника, М., 2006 г., с. 606.

Как видно из таблицы, за годы реформирования налоговой системы произошли серьезные изменения в структуре источников налоговых доходов консолидированного бюджета РФ. НДС и налог на прибыль, хотя и сохранили свои доминирующие позиции, но их удельный вес в общей сумме налоговых доходов падает. Так, доля НДС уменьшилась с 30% в 1998 г. до 23,6%, а доля налога на прибыль до 2001 г. росла, а в 2002–2003 гг. резко снизилась. По итогам 2004 г. ее удельный вес немного подрос и составил 17,6%, столько же, сколько и в 1998 г. Качественно изменилась динамика платежей за пользование природными ресурсами и налогов на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции. В 2004 г. на долю первых приходилось 12,8% вместо 4% в 1998 г., а на долю вторых 18,2% вместо 6%. Роль акцизов, налога на имущество заметно снизилась. Их доля составляет всего 5,4% и 3,2% в общей сумме налоговых доходов, в то время как в 1998 г. — 12,4% и 8,8% соответственно.

Приведенные данные показывают тесную корреляцию динамики структуры налоговых доходов с экономической динамикой. Сложившаяся в России экспортно-сырьевая модель экономики превратила сырьевые отрасли и прежде всего нефтяную и газовую в существенный источник налоговых доходов. В 2005 г. поступления из нефтегазового сектора обеспечили около 38% доходов консолидированного бюджета и 50% доходов федерального бюджета¹. Похожая ситуация и с налогом на внешнюю торговлю. В 2004 г. его сумма достигла почти 860 млрд. руб. вместо 34 млрд. руб. — в 1998 г.

Доминирующая роль в платежах за использование природными ресурсами принадлежит налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ). В 2002 г. на его долю приходилось более 83%. НДПИ — это практически новый налог. Он был введен в действие с принятием гл. 26 Налогового Кодекса РФ с 1 января 2002 г. вместо ранее действующих отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы и некоторых платежей за пользование недрами. При этом принятая единая для всех месторождений ставка налога была поставлена в прямую зависимость от мировой цены на нефть. До 2005 г. НДПИ полностью оставался в распоряжении нефте- и газодобывающих регионов. С 2005 г. в связи с новым порядком разграничения доходов и расходов между центром и регионами этот налог на 95% стал федеральным и на 5% — региональным, что позволяет государству заби-

рать большую часть рентных доходов. Тем не менее многие специалисты и политики считают, что государство существенно не добывает рентные доходы от экспорта нефти и газа. С другой стороны, в печати уже появились высказывания о том, что повышение налогов на нефть стало одной из основных причин падения ее добычи в 2005–2007 гг. Данное обстоятельство служит хорошим аргументом для тех, кто выступает за снижение налога на добычу углеводородного сырья. Первый шаг в этом направлении уже сделан. Правительство приняло решение с 1 января 2007 г. дифференцировать НДПИ в зависимости от условий месторождений. В отношении выработанных месторождений приняты понижающие коэффициенты налога, а в отношении новых сложных месторождений — налоговые каникулы. Ставится вопрос и об изменении пропорции распределения НДПИ между центром и регионами.

Однако, несмотря на бурный рост налогов, связанных с интенсивным развитием сырьевых отраслей, ключевая роль в наполнении доходами бюджетной системы по-прежнему принадлежит НДС.

НДС, как и любой косвенный налог, включается в цену реализуемого товара или услуги. При этом продавец платит в бюджет не весь налог, полученный от покупателя, а только разность между суммой налога, полученной им от покупателя товара и суммой налога, перечисленной ранее поставщикам.

НДС был введен в российскую налоговую систему в 1992 г. На протяжении 1992–2000 гг. порядок исчисления и уплаты этого налога регулировался законом «О налоге на добавленную стоимость» от 6 декабря 1991 г. А с 1 января 2001 г. его администрирование определяется Налоговым кодексом. В 2004 г. базовая ставка НДС была снижена с 20% до 18% при сохранении льготной 10% ставки на социально значимые товары. Для экспортируемых товаров установлена нулевая ставка налога.

Исключительно важная роль НДС состоит не только в том, что он служит основным источником финансирования бюджетной системы РФ, но и как и любой косвенный налог, он играет немаловажную социальную роль, сокращая доходы конечных потребителей, НДС существенно влияет на величину и структуру платежеспособного спроса, а, следовательно, на экономическую динамику и уровень жизни.

По итогам 2004 г. НДС составил свыше 1 трлн. руб., 6,4% ВВП, в то время как налог на прибыль — всего 1% ВВП. НДС дает почти чет-

¹ Коммерсант-Власть, 21 мая, 2007 г.

верть налоговых доходов¹. Происходящее снижение его относительной доли — это результат того, что НДС растет более низкими темпами, чем вся совокупность налоговых доходов. За период с 1998 г. по 2004 г. общая сумма налоговых доходов выросла в 8 раз, а НДС — только в 6 раз, а потому его доля снизилась с 30% до 23,6%. Снижающаяся динамика НДС сохранилась и в последующие годы. Так, в 2006 г. по Закону «О бюджете», НДС должен был составить 1124 трлн. руб., но фактически было собрано 958 млрд. руб.

Снижение НДС эксперты объясняют его реформированием, в частности, переходом на метод уплаты налога по отгрузке и к ускоренному порядку зачета налога при капитальном строительстве, а также отмены обложения авансов по экспортным операциям.

Немалую роль сыграл и рост объема экспорта, в результате чего существенно выросла сумма возмещения НДС. В 2006 г. экспортерам возместили 708,3 млрд. руб., в 1,3 раза больше, чем в 2005 г. Расчеты показывают, что отношение возвращенного налога к полученному достигло критического максимума (около 90%), что ставит под сомнение экономическую целесообразность существования этого налога.

Между тем правительственный прогноз по поводу НДС довольно оптимистичен. Согласно трехлетнего финансового плана (2008–2010 гг.) отрицательная динамика НДС сменится на положительную. В реальном выражении НДС будет расти каждый год примерно на 10%. И за 3 года его доля в доходах бюджета поднимется с 25% до 41%.

Что касается налога на прибыль, то абсолютная его величина в 2004 г. по сравнению с 1998 г. выросла почти в 9 раз и приблизилась к 900 млрд. руб. Снижение абсолютного и относительного размера налога на прибыль в 2002–2003 гг. стало результатом уменьшения налоговой ставки с 35% до 24% в 2002 г. и падения мировых цен на основные российские экспортные товары, что негативно сказалось на темпах роста ВВП и основных финансовых показателей. По данным Росстата, в 2001–2003 гг. темпы роста ВВП по сравнению с 2000 г. упали в два раза. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки) в 2001 г. уменьшился на 4%, а в 2002 г. — на 20%. Начиная с 2003 г. мировая рыночная конъюнктура основных сырьевых рынков стала заметно улучшаться, что благотворно сказалось на российской экономике и государственном бюджете. К этому времени

начало сказываться и стимулирующее воздействие снижения налоговой ставки на прибыль. По итогам 2004 г. налог на прибыль вырос по сравнению с 2002 г. почти в два раза, а его доля в общей сумме налоговых доходов поднялась с 14,8% до 17,6%. Основная масса налога на прибыль в размере 17% поступает в доход бюджетов субъектов РФ, 5% идет в федеральный бюджет и 2% — в доход местного бюджета. При этом с 2004 г. инвестиционная льгота на региональную часть налога уменьшена с 13% до 4%, а федеральная отменена.

В 2006 г. были приняты существенные поправки в Налоговый кодекс, направленные на активизацию роли прибыли в инвестиционный процесс. Во-первых, введена амортизационная премия, суть которой состоит в том, что предприятия, осуществляющие капитальные вложения, могут сразу же списывать на себестоимость 10% первоначальной стоимости основных средств. Остальные 90% будут амортизироваться постепенно; во-вторых, установлен новый порядок возврата НДС по капитальному строительству. Теперь налог можно возвращать в режиме реального времени, а не после ввода в эксплуатацию; в-третьих, отменено ограничение по отнесению на расходы затрат на НИОКР. До этого налогоплательщик мог списать не более 70% таких расходов. При этом учитывать расходы на НИОКР, в том числе и не давшие положительные результаты, в течение 1 года вместо 2 лет прежде. И, наконец, изменился порядок переноса убытков на будущее. Если раньше налогоплательщик, понесший за год убытки, мог уменьшить прибыль будущего года на 30% суммы прошлогодних убытков, то с 1 января 2006 г. размер убытков, разрешенных к переносу на будущее, увеличивается до 50%.

В 2005–2006 гг. были приняты также серьезные налоговые стимулы для развития инновационной экономики, среди которых особый интерес представляют: обнуление импортных пошлин на более чем 600 наименований технологического оборудования, ускоренный возврат НДС экспортерам, установление льготного налогового и таможенного режима для резидентов технико-внедренческих особых экономических зон, создание банка развития и венчурной государственной компании и др.

Сегодня довольно значимым налогом является налог на доходы физических лиц. В 2004 г. на его долю приходилось почти 12% всех налоговых доходов. Налоговый кодекс, заменив прогрессивную шкалу на плоскую, радикально изменил механизм начисления этого налога. Теперь основная масса налогоплательщиков, независимо от ве-

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г., М., 2006, с. 609.

личины своих доходов, платит налоги по единой ставке равной 13%. При этом, согласно ст. 217 НК РФ, некоторые виды доходов населения освобождаются от уплаты налогом. Кроме того современное налоговое законодательство предусматривает стандартные, социальные, имущественные и профессиональные вычеты. Важная особенность этого налога состоит в том, что, являясь федеральным налогом, тем не менее с 2002 г. он поступает только в консолидированные бюджеты субъектов РФ, которые, в свою очередь, распределяют по установленным нормативам между местными бюджетами. В 2004 г. его доля в совокупных доходах бюджетов субъектов РФ составила почти 24%, а в налоговых доходах — 32%.

Основная масса физических лиц платит этот налог по месту работы, в то время как большую часть социальных услуг они получают по месту жительства. Поэтому многие считают, что необходимо устранить это несоответствие. Серьезной критике подвергается и плоская шкала этого закона. Единая ставка налога усиливает социальное неравенство между низко и высокодоходными группами населения, которое уже подошло к критической грани. Кроме того плоская шкала подоходного налога приводит к тому, что он практически не является встроенным стабилизатором налоговой системы, в силу чего она теряет гибкость и адаптивность к реальной ситуации. Но Госдума и Минфин РФ категорически против перехода на прогрессивную шкалу подоходного налога.

К закону, имеющему фундаментальное значение для экономики и государственных финансов, относится и единый социальный налог (ЕСН), который был введен в 2001 г. вместо страховых платежей в пенсионный фонд, фонды социального страхования и медицинского страхования. Так что его динамика и размер оказывают самое непосредственное влияние на уровень и качество жизни огромной массы населения. ЕСН — это единственный налог, в отношении которого принята регрессивная шкала налогообложения: по мере роста облагаемой базы (фонда заработной платы) ставка налога уменьшается. Первоначально базовая ставка ЕСН была определена в размере 35,6%, которая в 2005 г. была снижена до 26%. Ожидалось, что более низкая ставка налога станет стимулом для легализации расходов на заработную плату. Но этого не произошло. Сбор налога резко уменьшился, а доля скрытой оплаты труда все еще достаточно высокая. По данным Минфина РФ, примерно треть доходов населения находится в тени. Введение ЕСН предполагало также упрощение процедур исчисления

и уплаты обязательных социальных платежей. На самом же деле механизм администрирования этого налога оказался весьма и весьма сложным и запутанным. Поэтому немало тех, кто предлагает вернуться к старой схеме социальных платежей или установить единую ставку, отказавшись от регрессивной шкалы. Тем более, что, как показывает практика, многие работодатели, независимо от фонда заработной платы, платят налог по базовой ставке.

Несмотря на это снижение ЕСН Минфин РФ считает недопустимым, так как это приведет к дальнейшему росту дефицита пенсионного фонда. В целях улучшения сбора налога налоговики ужесточили борьбу с «серыми» зарплатными схемами.

Налоговая реформа и экономический рост позволили снизить ежегодную номинальную налоговую нагрузку на 1% ВВП. В результате в 2006 г., по данным Минфина РФ фискальное бремя составило 27% ВВП вместо 32% в 2001 г. и 50% — в 90-х годах. На сегодняшний день отношение объема налоговых доходов к ВВП в России примерно соответствует аналогичному показателю в большинстве экономически развитых странах. Более того, по сравнению с США и основными европейскими странами, у нас самые низкие ставки налога на прибыль, НДС и подоходный налог.

Таблица 3

Налоговые ставки в России и ведущих странах мира ¹

Страны	Налог на прибыль	НДС	Подоходный налог
Россия	24	10–18	13*
США	35	—	max 35
Германия	38–40	16	max 42**
Великобритания	30	17,5	max 40**
Франция	33,3	19,6	max 48**
Италия	33	20	max 43**
Нидерланды	31,5	19	max 52**
Израиль	34	25	max 50**
Финляндия	26	22	max 60**
Норвегия	28	24	max 55,3**

*плоская шкала, **прогрессивная шкала

¹ Налоги и экономический рост. Вестник-Форум, октябрь 2005 г.

Однако, следует отметить, что есть страны с достаточно высокими темпами роста, в которых налоговые ставки по основным налогам ниже, чем в России. В частности, к этим странам относятся: Казахстан, Вьетнам, Китай.

В любой политике важны не только содержание, но и формы и методы ее реализации. Сейчас в российской налоговой политике налицо явный дисбаланс между первым и вторым. Если в ее содержании есть хоть какие-то положительные подвижки, то налоговое администрирование находится в удручающем состоянии. Между тем качество администрирования определяет налоговый климат, степень цивилизованности налоговых отношений, то есть все то, что прямо и непосредственно влияет на уровень собираемости налогов и на затраты, связанные с их администрированием.

Главная цель администрирования — это высокая собираемость налогов, если не ликвидация, то хотя бы уменьшение масштабов теневой экономики и бегства капитала из страны. Но в условиях жесткого противостояния между налогоплательщиками и налогоплательщиками российский бизнес боится выводить свои финансовые потоки из тени. Доля теневой экономики, по разным оценкам, составляет от 40–50 и более процентов ВВП. Считается, что мелкий бизнес практически весь находится в тени. Все еще значительная часть экспортных доходов остается за рубежом. Объявленная налоговая амнистия пока сколько-нибудь существенных результатов не дала.

Ключевым элементом механизма эффективной реализации налогового законодательства служит налоговый контроль за соблюдением налоговой дисциплины. Нынешняя система налогового контроля нацелена не на помощь налогоплательщику, а на его преследование. В 2006 г. налоговики провели более 216 000 камеральных и 5000 выездных проверок, доначислили 59,7 млрд. руб., отказали в возмещении от бюджета 78 млрд. руб. НДС¹.

Усиление налогового контроля, ужесточение методов взыскания налогов, пеней и штрафов, дело «ЮКОСа» способствовали улучшению собираемости налогов. В 2004 г. было собрано федеральных налогов на 3,4% больше, чем предусматривалось законом «О бюджете». При этом сбор налога на прибыль увеличился почти на 10%, а НДС — на 4,5%. Задолженность по налогам и сборам сохранилась на уровне 2003 г. Тем не менее проблема полной и своевременной уплаты нало-

гов остается достаточно острой. В 2005 г. произошло резкое увеличение налоговой задолженности, которая составила почти 900 млрд. руб., что в 1,7 раза больше, чем в 2004 г.¹

Особенно плохо собирается налог на добавленную стоимость. На его долю приходится половина, а то и более 50% всей недоимки. Основные механизмы ухода от НДС хорошо известны. Это фирмы-однодневки, ложный экспорт, трансфертное ценообразование, а также слишком сложный и несовершенный механизм его возврата.

При этом политика борьбы с преступлениями в налоговой сфере очень сильно политизирована. Повсеместно существующий произвол в налоговой сфере В.В. Путин назвал «налоговым террором». Свыше 90% НДС возвращается через суд. ФНС РФ сформулировала 36 признаков, свидетельствующих о неблагонадежности экспортеров. Проблема со сбором НДС усиливает аргументы сторонников его замены налогом с продаж.

Высокий уровень недоимки отмечается по НДС. Так, в 2005 г. по сравнению с 2004 г. недоимка по этому налогу увеличилась на 27 млрд. руб., или в 2,2 раза, а в 2006 г. по сравнению с 2005 г. — в 5,8 раза. Немалая налоговая задолженность и по налогу на прибыль. В 2005 г. она составила почти 218 млрд. руб., что в 3 раза больше, чем в 2004 г.² Плохо собираются налоги и в текущем году. По данным Росстата, налоговая недоимка только за январь 2007 г. возросла на 9,3% до 268 млрд. руб. При этом недоимка НДС увеличилась в 1,8 раз, по НДС — на 10,9%, налогу на прибыль — на 6,7%³. М. Фрадков считает, что налогоплательщики платят лишь 65–70% того, что должны по закону.

Уклонение от уплаты налогов, так же как и спекуляция, органически присущи природе капиталистической экономики. И то, и другое — важные источники увеличения прибыли, которая служит главной целью частно-предпринимательской деятельности.

Мировая практика показывает, что масштабы и характер налоговых преступлений находятся в прямой зависимости от качества налогового законодательства, от четкости и прозрачности его положений, стиля работы налоговых органов, принципов и форм обще-

¹ Ведомости, 23 мая, 2007 г.

¹ Расчет по данным Росстата.

² Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г., М., 2006 г., с. 612.

³ Ведомости, 4 апреля 2007 г.

ственной морали и нравственности. Сегодня у нас уход от налогов, или, так называемая оптимизация налоговых платежей, является нормой жизни. При этом приемы ухода от них становятся все изощренней. Имеется огромная специальная литература, в которой даются рекомендации, схемы ухода от налогов. Налоговая служба, в свою очередь, издает методические указания для своих работников, помогающие им раскрывать налоговые преступления.

После острейшей почти двухлетней дискуссии наконец-то принят закон № 137-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования», который вносит существенные изменения в права и обязанности как налоговых органов, так и налогоплательщиков, механизм зачета или возврата излишне уплаченных и излишне взысканных налогов, порядок возмещения НДС, осуществления налогового контроля и регулирования налоговых правонарушений. Несмотря на то, что многие пожелания бизнес-сообщества в этом законе не были учтены, тем не менее это серьезный шаг к улучшению налогового администрирования.

Особая роль в механизме повышения качества налогового администрирования принадлежит характеру отношений гражданского общества и государства, и прежде всего степени доверия, уважения населения к госаппарату, чиновникам. Для России это большой, животрепещущий вопрос. Согласно многочисленным социологическим исследованиям, основная масса россиян считает современное российское государство коррумпированным, бюрократизированным, клановым, защищающим интересы крупного капитала. Статистика показывает, что значительная часть налоговых доходов идет на содержание госаппарата. За период с 1998 г. по 2004 г. затраты на государственное управление и местное самоуправление выросли более чем в 7 раз и составили свыше 200 млрд. руб., что почти в 2 раза больше расходов на транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатику и в 2,8 раза больше, чем на сельское хозяйство. На управленческие расходы приходится 4,5% налоговых доходов, а на такие жизненно важные отрасли как транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатику — только 2,7%, а на сельское хозяйство — всего лишь 1,6%¹.

¹ Рассчитано по Российскому статистическому ежегоднику, М., 2006 г.

Итак, за период с 2000 по 2006 гг. были осуществлены, по истине, радикальные меры по реформированию российской налоговой системы, которые существенно улучшили налоговый режим, а, следовательно, и предпринимательский климат. Однако, совершенно очевидно, что Налоговый кодекс не решил, да и не мог решить всю совокупность накопившихся в налоговой сфере острейших и сложнейших проблем. Поэтому введение в действие Налогового кодекса — это не завершение процесса становления социально-рыночной модели налоговой системы, а только его начало. Предстоит еще большая, кропотливая и творческая работа по дальнейшему совершенствованию налогового механизма. Так что определенная коррекция и обоснованные изменения налогового законодательства — это вполне естественный, нормальный процесс.

Антагонизм между налогоплательщиками и налоговиками, низкое качество администрирования, острая необходимость стимулирования модернизации и диверсификации экономики вызвали новый этап дискуссии о путях дальнейшего развития российской налоговой системы, в ходе которой высказываются довольно много интересных и полезных предложений. Главными из них являются: снижение ставки НДС до 13–15% и отмена льготной 10% ставки, либо замена НДС налогом с продаж, освобождение от налога на прибыль в течение 5 лет для инновационных и научных организаций, введение прогрессивной шкалы по налогу на доходы физических лиц и переход к уплате его по месту жительства, снижение ставок по единому социальному налогу и отказ от регрессивной шкалы, а также переход на уплату налога единым платежным поручением, восстановление инвестиционной льготы, введение налоговых каникул для вновь создаваемых обрабатывающих предприятий и ускоренной амортизации для инновационного оборудования, введение налога на роскошь, улучшение координации бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики, упорядочение налоговых льгот и др.

Справедливости ради, следует заметить, что по всем этим налоговым инициативам нет единства мнений даже среди министерств экономического блока, не говоря уже о тех, кто лоббирует отраслевые интересы. Но, несмотря на значительный разброс позиций и взглядов, все-таки можно и нужно было бы добиться компромисса, хотя бы по наиболее острым проблемам реформирования налоговой системы. Но такое развитие событий пока маловероятно, так как

между двумя основными целями нынешней финансовой политики предпочтение отдается борьбе с инфляцией, а не стимулированию экономического роста. Минфин РФ категорически против увеличения госрасходов даже в условиях огромного бюджетного профицита. Что касается ближайшей перспективы, то налоговая политика на 2008–2020 гг. не предполагает радикальных налоговых преобразований. Своей главной целью правительство считает улучшение налогового администрирования. В частности, введение консолидированного налогообложения холдингов, регулирование трансфертного ценообразования, сокращение срока возврата НДС экспортерам и т.д. Одним словом, улучшение налогового администрирования рассматривается как альтернатива снижению налоговых ставок. В этом виде налоговая политика выступает лишь как инструмент для решения текущих проблем. Единственным реальным ее приоритетом является увеличение налоговых доходов. Такая осторожная налоговая политика в определенной мере оправдана, так как Россия вступила в этап глубоких политических и социально-экономических перемен. Что будет с экономикой и финансами после выборов в Госдуму и Президента никто не знает.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что, несмотря на масштабное реформирование налоговой системы, создание благоприятного налогового климата — по-прежнему острейшая и актуальнейшая проблема. В свете этой стратегической задачи существующая налоговая политика, сосредоточенная, главным образом, на фискальных целях, нуждается в серьезной корректировке. Представляется, что с этой точки зрения приоритетными направлениями развития российской налоговой системы являются:

- улучшение налогового администрирования в целях повышения уровня собираемости налогов и сборов, а также минимизации затрат, связанных с реализацией налогового законодательства;
- неуклонное соблюдение принципа стабильности налоговой системы, строгой определенности в объемах налоговых платежей на длительный период, а также обеспечение прямого действия законодательства о налогах и сборах;
- совершенствование нынешних механизмов исчисления и уплаты НДС, НДС, ЕСН, налога на прибыль путем устранения пробелов и противоречий в законодательстве;

- переход от профицита, изъятия денег из экономики к сбалансированному и даже дефицитному бюджету, который, согласно мировой экономической науке и хозяйственной практике, служит мощным инструментом стимулирования экономического роста;
- усиление координации налоговой, денежно-кредитной политики и другими институциональными и структурными преобразованиями;
- стимулирование перехода от криминальных методов налоговой экономии, главная цель которых уход от налогов, к налоговой оптимизации на основе рациональной организации всех звеньев экономики, позволяющей минимизировать затраты на налоговый учет и уплату налогов.

Реализация этих направлений позволит создать цивилизованную конкурентоспособную налоговую систему, которая является одним из ключевых условий достижения устойчивых высоких показателей роста российской экономики и качественного обновления ее структуры.

Н.В. Лясников

Оценка эффективности управленческого труда

Исследования в области повышения эффективности управленческого труда относятся к «вечно актуальным». Основным побудительным мотивом к совершенствованию управления предприятием являются изменения во внешней среде — ее экономических, политико-правовых, социальных, технологических и конкурентных факторов. С другой стороны, непрерывно совершенствуются методы управления. Накопление научных знаний и практического опыта стимулирует их активное освоение и применение в практике управления, положительно влияет на качество решения типовых задач менеджмента, снижает вероятность ошибочных решений для новых, оригинальных задач. Следует подчеркнуть, что в условиях переходной экономики, характеризующейся нестабильностью правовой среды, а также многих экономических и социальных параметров, и, как следствие, высокими рисками для предпринимательства, умение менеджмента организации решать новые экономические и управленческие задачи является жизненно необходимым. Мощным резервом повышения эффективности управленческого труда является непрерывное совершенствование и внедрение на все уровни управления современных информационных технологий, а также новых систем поддержки управленческих решений, построенных на экономико-математических методах.

В соответствии с функциональными уровнями выделяются три класса методов управления:

- при *постановке целей и разработке стратегических и оперативных планов* используются методы экономического и тех-

нологического анализа, моделирования, алгоритмизации решения организационных проблем, специальные методы подготовки и принятия управленческих решений;

- на этапе *достижения целей* применяются различные методы воздействия на субъектов производственных отношений на всех структурных уровнях и стадиях производства и распределения с учетом интересов названных субъектов;
- при проведении *управленческой деятельности* разрабатываются и применяются различные методы повышения качества управленческого труда.

Управление фирмой осуществляется в двух взаимосвязанных, но все же существенно различающихся аспектах: управление собственностью (управление капиталом) и управление производством. Управление собственностью реализуется через отношения между собственниками и менеджерами предприятия. При управлении собственностью на первый план выходят вопросы стратегии фирмы, управления ее активами, маркетинговой и технологической (инновационной) политики и т.д. Как уже отмечалось, в ходе решения задач по управлению собственностью часто возникает проблема согласования интересов акционеров и менеджмента корпорации. Суть этой проблемы в том, что по мере роста корпорации, с увеличением числа источников привлекаемых ею средств, все больше ослабляется контроль за деятельностью корпорации со стороны ее собственников, и проявляется тенденция к прогрессирующему расхождению интересов акционеров и менеджеров корпорации, угрожающая ее стратегической устойчивости. Управление производством охватывает главным образом отношения, связывающие менеджмент и персонал предприятия. При управлении производством внимание менеджмента сосредотачивается на проблемах технического, технологического и организационного характера, а также социальных проблемах предприятия.

Количественная оценка вклада управления в эффективность производства и маркетинга компании представляет собой весьма трудную задачу, поскольку для корректного определения такого вклада необходимо сравнить результаты экономической деятельности компании в условиях оцениваемой управленческой политики и без нее. Очевидно, что полная реализация такого подхода невозможна, поэтому для получения количественной оценки влияния управления на экономическую эффективность предприятия приходится использовать различные косвенные подходы. Среди таких подходов выделяют группу количественных оценок, группу качественных (описательных) оценок и

группу комбинированных оценок. К количественным методам относят балльный метод, метод коэффициентов, метод рангового порядка, метод парных сравнений, метод графического профиля и др. Качественные методы включают метод письменных характеристик, метод эталона, матричный и биографический методы, а также метод групповой дискуссии. Примерами комбинированных методов являются метод стимулирующих оценок, тестирование и др.

Типовая схема оценки эффективности отдельного менеджера включает следующие оценки¹: (1) оценку потенциалов менеджера — его квалификации, знаний, навыков, умений, психологические черты; (2) оценку труда менеджера — типовую сложность его заданий, время, затрачиваемое на выполнение типовых задач; (3) оценку результатов труда менеджера во всех ракурсах: его индивидуального труда, вклада в показатели аппарата функционального управления, а также вклада в результаты деятельности подведомственного объекта управления.

Первая оценка — *потенций менеджера* — используется преимущественно при подборе и расстановке кадров; правильность этой оценки устанавливается путем мониторинга деятельности нового менеджера. Вторая оценка характеризует интенсивность труда менеджера, объем затрат умственной, нервной и физической энергии, обусловленных сложностью решаемых задач, а также затрат рабочего времени на их решение. Она устанавливается на квалификационных испытаниях менеджера для присвоения ему соответствующей квалификации, а также в ходе его постоянной деятельности по результатам за отчетный временной интервал, и используется при определении размеров его стимулирования, либо наложения взыскания. Третья оценка — оценка результатов труда менеджера — объединяет результаты индивидуального труда менеджера, его вклад в результаты труда команды менеджеров предприятия, а главное, в результаты деятельности управляемого объекта.

Оценка *результативности труда менеджера* устанавливается в зависимости от категорий управленческого персонала. Для руководителей функциональных подразделений такой оценкой может служить оценка результативности возглавляемого ими органа управления, а для высшего менеджмента такой оценкой, естественно, должна быть оценка результативности системы управления компанией в целом.

¹ Бурков В.Н., Ириков В.А. Модели и методы управления организационными системами. М., 1994.

Оценка *функциональных подразделений системы управления* компанией проводится по следующим четырем позициям. Во-первых, оценка квалификации персонала подразделения. Эта оценка представляет собой усредненную оценку уровня квалификации менеджеров и специалистов, входящих в состав функционального органа управления. При усреднении следует учитывать веса менеджеров, связанные с занимаемой ими позициями в организационной структуре и значимостью решаемых задач: вес конкретного менеджера тем больше, чем больше влияния он оказывает на функционирование своего подразделения. Во-вторых, оценка организации управленческого труда в подразделении. Здесь оцениваются формы и методы взаимодействия менеджеров подразделения с объектом управления и между собой. В рамках этой процедуры оценивается целесообразность штатного расписания, распределения служебных обязанностей в подразделении, его документооборот (релевантность, полнота и точность информации, качество и разнообразие стандартов документов, уровень ошибок и механизмы их обнаружения и устранения, скорость обработки документов и их доведения до исполнителей и т.п.). В-третьих, оценка технологии управления. Рассматриваются современность и эффективность применяемых в управлении методик, использование технических средств и компьютерных технологий в процессе управления. Наконец, общая оценка результативности управленческой деятельности. Эта оценка производится с учетом конкретных задач, стоящих перед данным функциональным подразделением. Например, при оценке службы снабжения показателями оценки эффективности может служить величина и частота отклонений материально-технических запасов на фирме от их оптимальных объемов, правильность политики при заключении договоров о поставках сырья и материалов (стабильность обеспечения ресурсами и их стоимость по сравнению с рыночной) и т.п.

При оценке *высшего менеджмента* предприятия учитываются как критерии, применяемые при оценке функционального уровня управления, так и специфические критерии, характерные именно для этого уровня. Эти критерии вытекают из главной цели деятельности любого хозяйствующего субъекта — обеспечения стратегической устойчивости предприятия: его конкурентоспособности, прибыльности и финансовой стабильности на продолжительных интервалах его активности. Поэтому именно показатели стратегической устойчивости и, в частности, финансовой стабильности являются главными при оценке высшего менеджмента компании. При этом необходимо учитывать, что

для финансовых показателей особо важную роль играет их соотношение, т.е. *структура* активов и пассивов, отвечающая долговременной устойчивости предприятия. Практика показывает, что в отсутствие специальных мер по поддержанию эффективной финансовой структуры в процессе деловой активности предприятия, даже первоначально оптимальная структура активов и пассивов имеет тенденции к нарушению пропорций, поэтому одной из важнейших задач высшего менеджмента является своевременное их обнаружение и восстановление оптимальной структуры.

При оценке эффективности менеджмента следует придерживаться следующих принципов: (1) все показатели, как абсолютные, так и относительные, должны анализироваться в динамике; (2) полученные показатели необходимо сравнивать со среднеотраслевыми, а также аналогичными показателями своих непосредственных конкурентов; (3) задачу оценки эффективности управления фирмой необходимо рассматривать как многокритериальную, не сводя комплексную оценку к одному показателю; (4) оценка эффективности менеджмента должна проводиться на регулярной основе. Результаты анализа деятельности фирмы за отчетный период подлежат последующей экспертной оценке, формулируемой в виде отчета, раскрывающего причинно-следственные и функциональные связи между показателями состояния фирмы и факторами внешней среды.

Среди показателей, характеризующих финансовую стабильность фирмы, наиболее часто употребляются коэффициенты (показатели) (1) финансовой устойчивости, (2) деловой активности, (3) рентабельности, (4) коэффициенты, отражающие положение предприятия на рынке, (5) коэффициенты, характеризующие эффективность персонала предприятия¹.

В свою очередь, в группе *коэффициентов финансовой стабильности* выделяют коэффициенты, характеризующие ликвидность активов предприятия, и коэффициенты долгосрочной платежеспособности. Коэффициенты ликвидности активов характеризуют способность предприятия оплачивать в предусмотренные законом и контрактом сроки предъявляемые ему счета. Все показатели этой группы связаны с оборотными средствами предприятия или их составной частью, так как краткосрочные заимствования оплачиваются именно из этой

структурной части активов. Наиболее употребляемыми среди них являются коэффициенты покрытия, текущей ликвидности, оборачиваемости по расчетам и оборачиваемости материальных запасов.

Коэффициенты деловой активности показывают степень эффективности использования предприятием его средств. К этой группе относятся различные показатели оборачиваемости, характеризующие скорость превращения средств предприятия в денежную форму, его производственно-технический и маркетинговый потенциал. Наиболее часто используются следующие показатели: коэффициент оборачиваемости активов, коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности и коэффициент оборачиваемости материальных и производственных запасов.

Коэффициенты рентабельности характеризуют прибыльность деятельности предприятия. Наиболее часто в этой группе коэффициентов используются коэффициент рентабельности активов предприятия, коэффициент рентабельности реализации продукции и коэффициент рентабельности собственного капитала. *Коэффициент рентабельности активов предприятия* вычисляется как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости всех активов предприятия и показывает, сколько денежных единиц (независимо от их происхождения) потребовалось предприятию для получения каждой единицы прибыли. Этот коэффициент является наиболее важным индикатором экономической эффективности предприятия, который в значительной мере определяет эффективность управленческого труда команды менеджеров предприятия. Кроме того, коэффициент рентабельности активов предприятия в сравнении со среднеотраслевым значением этого коэффициента непосредственно отражает его текущую конкурентоспособность.

Группа *коэффициентов, отражающих положение предприятия на рынке*, основывается на оценке рыночной стоимости его акций. Рыночная стоимость акции характеризует оценку вкладчиками как потенциальных прибылей предприятия, так и инвестиционных рисков. Более полную информацию о положении компании можно получить, если проанализировать динамику рыночной стоимости ее акций во взаимосвязи с прибылью, приходящуюся на одну акцию, дивидендами, выплачиваемым по акциям, а также ценами на акции других предприятий отрасли. Весьма важным показателем, отражающим отношение собственников к перспективам развития бизнеса, а также отношения между собственниками и менеджментом предприятия, является *коэффициент выплаты дивидендов*. Этот коэффициент

¹ Семенов В.М. (ред.) Экономика предприятия: учебник. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998

рассчитывается как дивиденд на одну акцию, отнесенный к величине чистой прибыли на одну акцию, и показывает, какая часть чистой прибыли направлялась на выплату дивидендов. Выбор оптимального значения этого коэффициента представляет весьма сложную задачу, которую к тому же необходимо решать в динамике, поскольку ее решение зависит от непрерывно меняющихся внешних условий и настроений собственников компании. Поскольку одной из главных целей любой предпринимательской деятельности является извлечение прибыли, направляемой на удовлетворение потребностей собственника, предприятие с низкими дивидендами инвестору экономически неинтересно. С другой стороны, отвлечение прибыли предприятия на потребление означает снижение темпов развития производства вследствие снижения доли реинвестируемых доходов предприятия. Таким образом, вопрос об оптимальном значении коэффициента выплаты дивидендов по существу сводится к вопросу о приоритетах между текущим и будущим потреблением (и, соответственно, темпами развития бизнеса). Этот вопрос может быть грамотно решен лишь во взаимодействии между высокопрофессиональным менеджментом и собственниками предприятия (инвесторами) после глубокого изучения условий, в которых протекает деятельность фирмы и ее перспектив.

Один из наиболее признанных в Северной Америке и Европе методов оценки компании базируется на долгосрочной оценке результатов ее деятельности. В этом подходе акционерная стоимость компании оценивается по прогнозируемым свободным потокам наличности в будущих периодах деятельности компании. Поток свободных денежных средств в прогнозируемый период состоит из валового дохода за вычетом налогов, амортизации, капитальных расходов и средств, направляемых на увеличение чистых текущих активов. Ожидаемые потоки свободной наличности дисконтируются к моменту проведения оценки, что дает их текущую действительную стоимость, что и принимается за общую стоимость компании. Из полученной величины следует вычесть долги компании, и тогда может быть спрогнозирована биржевая стоимость акций. Таким образом, эта оценка представляет собой оценку перспективных поступлений компании – ни настоящие, ни, тем более, прошлые достижения компании не являются главными параметрами этой оценки (как, например, в оценке рентабельности компании). Концепция биржевой стоимости компании ориентирована на оценку долгосрочной хозяйственной политики компании, т.е. ее стратегическую устойчивость.

Наконец, *коэффициенты, характеризующие эффективность персонала предприятия*, служат для сопоставления экономических показателей деятельности предприятия с численностью трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе. Среди этой группы коэффициентов наиболее часто используются производительность труда, капиталовооруженность (фондовооруженность), средняя заработная плата и прибыльность единицы персонала. *Производительность труда* характеризует доходность производства в расчете на одного работника и вычисляется как отношение годового дохода предприятия к среднегодовому числу его работников.

Следует отметить, что перечисленные показатели финансовой стабильности имеют разные временные характеристики, что обусловлено их связью с разными производственными и экономическими процессами. Самым коротким является цикл восстановления равновесия коэффициентов ликвидности. Эти коэффициенты, определяемые через оборотные активы предприятия, тесно связаны с производственным циклом, поэтому, обеспечивая оптимальные значения для этой группы коэффициентов, менеджмент поддерживает оперативную устойчивость активов фирмы. Более продолжительным, сравнимым со временем жизни отрасли, является период изменения рентабельности, а также коэффициентов деловой активности, связанные с изменениями интенсивности превращения активов предприятия в денежную форму и получаемой при этом прибыли. Этот период имеет масштаб нескольких производственных циклов, что по порядку величины совпадает с продолжительностью жизненного цикла отрасли. С позиций стратегической устойчивости, проявляющейся на временах порядка нескольких отраслевых циклов, такой временной масштаб является тактическим. Таким образом, цикл восстановления рентабельности обеспечивает тактическую устойчивость структуры финансовых активов предприятия. Наконец, самым продолжительным является характерное время изменения показателей, описывающих положение предприятия на рынке, что отражает стратегические изменения в положении компании. К числу таких стратегических показателей относятся деловая репутация фирмы (гудвилл), которая проявляется как экономическая категория при покупке оцениваемой фирмы и количественно измеряется разницей между ценой, уплаченной за чистые активы приобретенного предприятия, и суммарной реальной стоимостью этих чистых активов в отдельности. Гудвилл может рассматриваться как объективная долгосрочная оценка эффективнос-

ти высшего менеджмента компании экономическим сообществом (своего рода «гамбургский счет»).

Коэффициенты, отражающие эффективность персонала предприятия, участвуют в двух связанных процессах — колебаниях, порождаемых переводом деятельности предприятия в новые отрасли (эффект кривой обучения), и общем повышении производительности труда, обусловленном технологическим прогрессом. Первый процесс характеризует эффективность адаптации персонала предприятия к условиям производства в новой отрасли, имеет временной масштаб нескольких производственных циклов и потому обеспечивает тактическую устойчивость предприятия, в то время как второй процесс характеризует динамику средней заработной платы и прибыльности единицы персонала. Оба эти показателя имеют характерные времена, равные нескольким отраслевым циклам, и их динамика отражает изменения в стратегическом положении компании.

Сравнение периодов для различных циклов устойчивости предприятия — оперативных, тактических и стратегических — проясняет типовую тактику менеджмента предприятий, попавших в затруднительное положение. Например, широко распространенная практика исправлять положение с некоторой группой показателей за счет ухудшения значений более медленно меняющихся групп показателей. Хотя в тактическом смысле эти шаги могут принести временное облегчение, они наносят ущерб стратегическим ресурсам компании, который будет впоследствии проявляться в увеличении удельной стоимости факторов производства и снижении доходности от реализации продукции компании продолжительное время (крупномасштабные стратегические циклы). В качестве примера можно привести уже обсуждавшуюся ситуацию, в которой повышение рентабельности операций при относительном снижении качества продукции фирмы достигалось за счет агрессивной рекламной политики, что с неизбежностью наносит ущерб репутации фирмы. Правильное решение — своевременные меры по совершенствованию качества продукции, либо переадресация продукции (смещение в другой сегмент рынка, либо уточнение целевой потребительской группы фирмы в том же сегменте — сфокусированная стратегия).

Другую ошибку совершают менеджеры, которые пытаются исправить положение с рентабельностью за счет снижения ликвидности, как это часто бывает у российских предприятий, против которых возбуждаются дела о банкротстве. Хотя рентабельность и ликвидность активов представляют собой взаимно дополняющие показатели, т.е.

при определенных условиях увеличение одного из них влечет за собой снижение другого, рентабельность является более инерционной характеристикой бизнеса: она принадлежит к тактическим циклам устойчивости, в то время как ликвидность принадлежит к оперативным циклам. Поэтому при попытке исправить рентабельность операций за счет снижения ликвидности не может быть даже выигрыша во времени, который возникает в рассмотренном выше случае. Этот путь просто ведет к скорому и неизбежному проигрышу (если продолжение функционирования предприятия действительно является целью его менеджмента), что и подтверждает весь опыт дел о банкротстве. Следует отметить, что как первая, так и вторая рассмотренные ошибки были спровоцированы тем, что менеджмент предприятия упустил время для начала адекватной реакции на изменения во внешней среде в соответствующем цикле — тактическом или стратегическом, — в тщетных попытках реагировать на качественно новые явления и процессы традиционными методами (и потому не уже адекватными им).

В. М. Курило
В. В. Курило

Особенности развития малых предприятий в России и зарубежных странах

Повышение эффективности функционирования российской экономики в значительной мере зависит от равномерного развития всех ее сегментов и неразрывно связано со становлением и развитием малых и средних предприятий.

Изучение проблем этой сферы показывает, что малый и средний бизнес играет все более заметную социально-экономическую роль в обществе. По экспертным оценкам, сейчас в этой сфере занято до 19% трудоспособного населения, а доля малого бизнеса в валовом внутреннем продукте приближается к 15%. Этому, способствовали организационные, законодательные и иные меры, принятые на федеральном и региональном уровнях.

Вместе с тем, возможности для более динамичного развития этого вида экономической деятельности используются далеко не в полной мере. Главной задачей функционирования и развития малого бизнеса является значительное увеличение удельного веса малого бизнеса в валом внутреннем продукте государства, обеспечение занятости населения, создание среднего класса, призванного обеспечивать устойчивость экономики.

В хозяйственной практике широко используются традиционные схемы деления экономики на составные элементы, позволяющие глубже изучить закономерности и направления развития народного хозяйства, своевременно выделить проблемы и принять меры по их решению. Это — деление экономики по отраслевому признаку, по территориальному, по формам собственности и т.д.

Существовало деление предприятий по критерию их размера в зависимости от численности работающих, стоимости основных и оборотных фондов, объема производства продукции и других показателей. Такое деление использовалось для определения категории предприятий, что является базой для формирования оплаты труда. Реформа оплаты труда, казалось бы, сделала ненужными определения «категорийности» предприятия. Однако жизнь подтвердила необходимость деления предприятий на крупные, средние и малые. Функциональное назначение предприятий, их роль в экономике в значительной мере меняются в зависимости от размера предприятия. Крупное и мелкое производства, даже в рамках одной отрасли или территории, как правило, не являются взаимозаменяемыми. Отсутствие одного из них — это незаполненный сегмент экономики, имеющий своим следствием общее снижение эффективности производства. Крупные, средние и малые предприятия дополняют друг друга, создают целостный организм экономики, ее сбалансированность.

Российская Федерация, встав на путь экономических рыночных преобразований, сознавая роль малого бизнеса в рыночной экономике, разработало и реализовало ряд законодательных инициатив и мероприятий по развитию малых и средних предприятий, повышению экономической активности населения, созданию новых рабочих мест, что привело к быстрому увеличению количества малых предприятий, росту доли экономической активности населения, увеличению рабочих мест.

Малый бизнес России занял существенное место в экономике государства. Однако процесс развития малых предприятий за последние семнадцать лет перестройки экономики России продвинулся незначительно, а в отдельные годы даже замедлился. Так, если за период 1992—1996 гг. было создано 564,7 тыс. малых предприятий, то за 1997—2005 гг. их число увеличилось на 137,7 тыс., а численность работающих на малых предприятиях даже сократилась с 8 479 тыс. человек в 1994 г. до 8 045 тыс. в 2005 г. На 1 января 2006 г. было зарегистрировано 979 тыс. юридических лиц — субъектов малого предпринимательства. Из 2,2 млн. зарегистрированных юридических лиц малые предприятия составляют 44%, что более чем в два раза меньше показателей развитых стран.

За период с 1999 по 2005 гг. количество малых предприятий увеличилось на 100 тыс. единиц или 11,2%. Однако с 1999 по 2001 г. наблюдалась отрицательная динамика: количество малых предприятий ежегодно сокращалось на 3% (ликвидировалось ежегодно 25 тыс. компаний).

Тенденция постепенного роста наметилась лишь к 2002 году, и только в 2003 году удалось вернуться к количеству предприятий, действовавших в 1999 году.

Прирост малых предприятий в России за год составляет 25 тыс. фирм, что в абсолютном выражении явно недостаточно. В Польше ежегодно возникает около 80 тыс. компаний, во Франции — 220 тыс., в США — 500 тыс. фирм. Для российской экономики, на наш взгляд, оптимальным является создание 70–100 тыс. новых компаний.

В 2005–2007 гг. количество малых предприятий постоянно увеличивается — так, на начало 2007 г. число зарегистрированных МП достигло 1 млн. (1032,8 тыс.), увеличившись за год на 5,5%. В среднем по России в расчете на 100 тыс. населения зафиксировано 719,9 организации, в Северо-Западном федеральном округе — 1183 предприятия на 100 тыс. человек, Центральном — 940, Дальневосточном — 679. Средние показатели у Приволжского и Сибирского ФО, меньше всего МП зарегистрировано в Южном федеральном округе — 490. В 2006 г. число работников в малом бизнесе достигло 8,58 млн. человек, увеличившись за год на 6,7%. В это число не входят 2,9 млн. ПБОЮЛ.

В 2006 г. объемы оборота МП выросли на 15% по сравнению с 2005 г., он зафиксирован во всех федеральных округах, наиболее значительное увеличение продаж малых предприятий отмечено в Сибирском и Северо-Западном федеральных округах. По основным показателям развития малых предприятий: количество малых предприятий на 1000 жителей России приходится не более 9, тогда как в странах-членах ЕС и США от 30 до 50 малых предприятий. И только по Москве и Санкт-Петербургу плотность развития малых предприятий приближается к уровню стран ЕС.

По территории Российской Федерации малые предприятия распределены крайне неравномерно. В Москве сосредоточено 25% малых предприятий (203 тыс. предпринимательских структур, в которых занято 1,5 млн. человек), а в Центральном районе страны — одна треть. Занятость на предприятиях малого предпринимательства по территории РФ столь же неравномерна, как и число малых предприятий. Несмотря на определенные успехи, российский сектор малого предпринимательства находится в положении неустойчивого равновесия, характеризующегося высокой степенью неопределенности с точки зрения ближайших перспектив развития. Эта неустойчивость объясняется противоречивостью сложившейся ситуации: с одной стороны, российский малый бизнес накопил достаточный опыт, который позволяет ему сделать решительный рывок вперед, а с другой

стороны, он на каждом шагу сталкивается с препятствиями, которые сдерживают положительные внутренние импульсы к росту. Развитие малого бизнеса стимулирует формирование и рост среднего класса. В странах, где развивается малый бизнес, меньше бедности и ниже показатели смертности. Такое заявление сделал Президент РФ Владимир Путин, выступая в апреле т.г. с ежегодным посланием к Федеральному собранию России. Нужно в ближайшее время принять специальный закон о развитии малого бизнеса, сказал В. Путин. «Там, где он хорошо развивается, люди живут лучше, нет иждивенческих настроений», — отметил президент. По его словам, при дальнейшем развитии малого бизнеса будет меняться структура общества. В частности, развитие бизнеса провоцирует рост среднего класса, будет развиваться инициативность. Кроме того, по мнению Президента РФ В. Путина, граждане будут брать ответственность за результат своего труда на себя.

Безусловно, оценивать роль малого бизнеса в экономической жизни страны необходимо не только по количеству действующих компаний, но и по объему производимой продукции и рентабельности.

За период 2001–2004 гг. прирост объема продукции составил 230%, что в 7 раз больше прироста числа занятых на предприятиях. Эти показатели свидетельствуют об опережающем росте производительности труда на малых предприятиях.

По данным опроса Российского независимого института социальных и национальных проблем (РНИСиП), проведенного в 2003 г., около 10,5% граждан были готовы открыть свое дело.

Если учесть, что к взрослому населению страны относится 76,5 млн. человек, потенциал развития малого предпринимательства составляет 7 млн. единиц хозяйствующих субъектов (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), что в 2,5 раза выше общего числа действующих малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Реализация этого потенциала может изменить лицо российской экономики.

В настоящее время по оценкам МЭРТ доля малых предприятий в валовом внутреннем продукте России достигла 15–17% ВВП. В то же время в странах Евросоюза и США на долю малого бизнеса, малых предприятий, приходится от 52 до 62% внутреннего валового продукта.

Это свидетельствует о том, что производственный и творческий потенциал малых предприятий в Российской Федерации используется пока неэффективно. Значительный ущерб развитию малых пред-

приятый нанесен дефолтом в августе 1998 г., в результате которого от 25 до 35% малых предприятий прекратило свою деятельность. Безусловно, что дефолт 1998 г. отрицательно сказался на развитии малого бизнеса, все меньше граждан России стремится открыть свое дело, свой бизнес. Основные причины этого связаны с тем, что Правительство и региональные органы еще не создали благоприятной среды, которая необходима для развития малого бизнеса. В 2005–2006 гг. произошло увеличение количества зарегистрированных малых предприятий, что сопровождалось как ростом объемов производства, так и увеличением числа занятых. Аналогичная тенденция сравнялась и в 2006 г.

На 1 апреля 2006 г. в России было зарегистрировано 1 млн. 33 тыс. юридических лиц, которые относятся к субъектам малого бизнеса и 2 млн. 600 тыс. индивидуальных предпринимателей.

На 1 апреля 2007 г. число малых предприятий увеличилось на 4,5%, рост составил почти 55 тыс. малых компаний.

По итогам I квартала 2006 г. общая численность занятых в малых предприятиях по стране выросла на 5,1% и составила 8 млн. человек.

По сравнению с аналогичным периодом 2005 г. численность занятых в малом бизнесе возросла почти на 400 тыс. человек. Очевидно, что малый бизнес является крупнейшим поставщиком новых рабочих мест. Растет и удельный вес малых предприятий среди компаний по общему объему занятых, сейчас их доля составляет 16,6%. К этому следует прибавить 6 млн. 800 тыс. человек, работающих по договорам найма у индивидуальных предпринимателей.

Таким образом, в малом бизнесе в настоящее время занято 16,7 млн. человек или 25% всего экономически активного населения страны. По данным МЭРТ малые предприятия дают значительный темп прироста производимой ими продукции. Так, оборот российских малых предприятий в первом квартале 2006 года вырос на 5,6%, и составил около 10 трлн. руб. В течение 2001–2005 гг. в секторе малого бизнеса отмечается опережающий рост производительности труда по отношению к оплате труда, прирост объема налоговых поступлений. Так, в I квартале 2006 г. по сравнению с I кварталом 2005 г. на 32% увеличилось поступление единого налога, взимаемого по упрощенной системе налогообложения, общая сумма поступлений этого налога за указанный период составила 10 млрд. руб. За этот период увеличились также поступления от ЕНВД на 37%, которые в денежном выражении составили 11 млрд. руб. Рост налоговых поступлений является основой для регионального развития.

По итогам I полугодия 2006 г. отмечен опережающий прирост всех показателей развития малого бизнеса по сравнению с экономикой России в целом. Значение малого и среднего бизнеса трудно переоценить. Население имеет возможность самостоятельно обеспечивать свою занятость и получение минимальных доходов. Крупный бизнес трудно ориентировать на мелкие задачи. Малый же бизнес более оперативно и гибко реагирует на быстро меняющиеся потребности рынка, а следовательно, он более конкурентоспособен.

Показатели малого бизнеса могли в России быть более весомыми, если бы удалось широко раскрыть предпринимательский потенциал населения. Желание открыть собственное дело во многом зависит от отношения в обществе к предпринимательству, престижу предпринимательской деятельности.

По данным фонда «Общественное мнение», большинство россиян — 58% — относится к предпринимателям положительно.

Общее количество потенциальных предпринимателей в стране оценивается различными экспертами в 7 млн. человек, то есть в настоящее время лишь каждый третий житель страны участвует в малом бизнесе. Более того, последние социологические опросы показывают, что удельный вес желающих заняться малым бизнесом среди молодежи снижается. Это достаточно тревожный фактор, он свидетельствует на то, что в стране еще не создана необходимая привлекательная среда для развития и поддержки малого бизнеса.

Анализ мировой практики функционирования малого бизнеса показывает, что не может быть эффективного социально-ориентированного хозяйствования, сбалансированного экономически развитого общества без хорошо развитого малого и среднего бизнеса.

Огромные рынки услуг населению, большинство новых, прогрессивных идей появляются и реализуются на практике именно в малых предприятиях, которые в силу своей специфики оперативно реагируют на колебания рыночной конъюнктуры, гибко и быстро перестраивают свою хозяйственную деятельность.

Основными критериями, на основе которых предприятия различных организационно-правовых форм относятся к малым предприятиям, является, средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии, и объем оборота (прибыли, доходов).

Наиболее общими часто применяемыми критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу являются:

- численность персонала;
- размер уставного капитала;

- величина активов;
- объем оборота (прибыли, дохода).

По данным Мирового банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса), превышает 50.

Практически во всех странах определяющим критерием является численность работников за отчетный период и объем оборота.

Рассмотрим, как относят предприятия к малым и средним в Великобритании, Франции, Швеции, Германии, Чехии, США, России, каков мировой опыт малого бизнеса.

Положительный опыт развития и функционирования малых предприятий наблюдается в странах Восточной Европы (Польше, Чехии и др.), в которых малый бизнес успешно развивается, темпы роста, несмотря на трудности трансформационного периода, достаточно высоки и устойчивы.

В Великобритании отнесение предприятий к субъектам малого бизнеса основывается на данных оборота и численности занятых (различных по отраслям экономики). К мельчайшим относят фирмы с числом занятых от 1 до 25 человек, к мелким — от 25 до 99. При этом в обрабатывающей промышленности малыми считаются фирмы с занятостью ниже 200 человек, в то время как в торговле это предприятие с годовым оборотом менее 400 тыс. фунтов стерлингов.

Во Франции очень малыми предприятиями считаются производства с числом занятых до 10 человек, малыми — от 10 до 100, средними от 100 до 500 и крупными свыше 500 человек. Причем в различных отраслях экономики размер фирмы оценивается по-разному. Если в сельском хозяйстве и пищевой промышленности фирмы с занятостью свыше 200 человек считаются крупными, то в отрасли производства оборудования предел численности — 500 человек. Малые и средние предприятия составляют около 99% численности всех предприятий и на них трудится примерно 67% всех занятых.

В Швеции система отнесения предприятий к малым схожа с французской, но там действуют еще и такие показатели, как: стадии роста, отраслевая принадлежность, географическая сфера деятельности, специфические характеристики владельцев и управляющих (женщины-предприниматели, иностранцы), типы проблем, характерные для предприятия.

В Германии определенное понятие о малом бизнесе отсутствует, но в соответствии с классификацией федерального министерства хозяйства к мелким относят фирмы с числом занятых до 49 человек.

Мелкие и средние фирмы, которыми руководят юридически самостоятельные владельцы, непосредственно участвующие в производстве, полностью берущие на себя экономический риск и финансирующие свою деятельность, как правило, без привлечения кредитных средств. В Германии зарегистрировано 2 млн. фирм малого бизнеса, малый бизнес составляет 57% в экономике, и он включает около 20 млн. рабочих мест. По законодательству Чехии к средним отнесены предприятия с численностью занятых до 500 человек (с 1996 г. до 249 человек), к малым — с численностью до 10 человек. В последних нормативных документах 2000 г. дана более полная характеристика малого предприятия: численность работников менее 50 человек. В настоящее время доля малых и средних предприятий во внутреннем валом продукте достигла 50%, в которых занято 56% рабочей силы. Предприятие может считаться малым только в том случае, если в его уставном капитале доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%. Такая норма «независимого предприятия», принятая в Европейском Союзе, действует практически во всех странах Центральной и Восточной Европы. В законе определены конкретные направления деятельности государственных органов по оказанию поддержки малому и среднему бизнесу.

В Японии к категории малых и средних предприятий относятся юридически самостоятельные компании с числом занятых до 300 человек или объемом основного капитала до 100 млн. иен в отраслях обрабатывающей промышленности, строительстве, транспорте, связи, в коммунальном хозяйстве; до 100 человек (или до 30 млн. иен капитала) — в оптовой торговле и до 50 человек (или 10 млн. иен капитала) — в розничной торговле и сфере услуг. Мелкие и средние компании составляют более 99% общего их числа и на них трудится свыше 80% всех занятых.

В Соединенных Штатах Америки федеральным законом о малом бизнесе установлено, что малая фирма — это фирма, имеющая одного или нескольких владельцев, с числом занятых не больше 500 человек, величиной активов не больше \$5.000.000 и годовой прибылью не свыше \$2.000.000. В зависимости от количества нанятых работников все предприятия в США подразделяются на фирмы с количеством работников до 20 человек, от 20 до 100 человек и от 100 до 499 человек. Кроме того, в массиве малых предприятий выделяют те, на которых используется труд наемных работников, и те, где владелец фирмы обходится от привлечения наемного персонала. К крупным относятся

предприятия с количеством работников от 500 до 999 человек, а к крупнейшим — от 1000 и более человек. Малый бизнес в США является важнейшим сегментом экономики. В стране действуют около 7 млн. предприятий малого бизнеса с численностью менее 500 человек, из них на 6 млн. предприятий занято менее 20 человек. Кроме того, действует 18,3 млн. индивидуальных несельскохозяйственных предприятий. Примерно каждая третья американская семья вовлечена в малый бизнес. В США ежегодно регистрируется около 600 тыс. Малых предприятий и ликвидируется около 500 тыс. Однако из этого никто не делает трагедии. Дело в том, что владельцы малых предприятий очень гибко и чутко реагируют на динамику спроса. Поняв, что в другом месте или другой сфере их дела пойдут лучше, они сворачивают свой старый бизнес и открывают новый. По результатам опросов около 90% жителей США позитивно оценивают роль малого бизнеса. США обладают самым большим опытом, по сравнению с Западной Европой и Японией, государственного регулирования и стимулирования деятельности малых предприятий.

Следует отметить что здесь, как и во многих других странах, играет роль и отраслевая структура предприятия. Причем в одних отраслях играет определяющую роль количество занятых (обрабатывающая и добывающая промышленность), а в других — величина оборота (строительство, торговля, услуги). Нормы критериев различны для предприятий, работающих в разных отраслях экономики США. Согласно регламенту SBA малым считается независимый бизнес «менее любого крупного бизнеса в данной отрасли». Фирмы, желающие попасть в эту категорию в целях участия в правительственных программах поддержки, должны отвечать критериям, которые устанавливаются отделом SBA по стандартизации (Office of Size Standards) в соответствии с Северо-американской промышленной квалификационной системой (NAICS) и варьируют по отраслям. Так, в оптовой торговле и промышленном производстве в качестве такого критерия выступает количество наемных работников (соответственно не более 100 и 500 человек, в промышленности в отдельных случаях — до 1,5 тыс. человек); в розничной торговле и сфере обслуживания — оборот за три года или среднегодовая прибыль (в зависимости от типа бизнеса = от 4 до 30 млн. долл.); в строительстве — сумма продаж за три года или среднегодовая прибыль (от 12 до 28,5 млн. долл.).

В странах Евразийского экономического сообщества, куда входят республика Беларусь, Российская Федерация, республика Казахстан, Кыргызская республика и республика Таджикистан, развитие

малого предпринимательства еще не достигло уровня развитых в рыночном отношении стран. Доля населения, занятого в малом бизнесе, еще весьма незначительна и составляет всего от 5% до 15% (Россия).

В России функционирование малого предпринимательства было разрешено в 1988 г. Первый законодательный акт, который конституировал малое предпринимательство установил критерии малых предприятий, которые действуют до настоящего времени, закрепил основы формирования инфраструктуры поддержки малых предприятий на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, дал старт программам поддержки малого бизнеса.

В этот период к числу малых отнесли государственные предприятия, на которых среднее число ежегодно занятых не превышало 100 человек. Впоследствии критерии отнесения предприятий к малому бизнесу неоднократно менялись в соответствии с принятием новых законов о малом предпринимательстве. Такие изменения были в 1990 г., в 1991 г., в 1993 г., в 1995 г., в 1998 г. Последние изменения утверждены законодательно Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

В соответствии с федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), соответствующие условиям, установленным ФЗ, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям.

При исследовании развития малых предприятий необходимо учитывать, что малые предприятия не являются одним из видов предприятий, подобно государственным, арендным, совместным, и т.д. Малые предприятия в этот перечень не могут быть включены. Малые предприятия — это не вид, не организационно-правовая форма, а размер предприятия, которое соответствует определенным условиям, установленным законодательно в той или иной стране. Закон вводит два критерия, по которым будут определяться малые и средние предприятия: средняя численность работников предприятия и размер выручки или балансовая стоимость активов за календарный год.

Основными условиями отнесения субъектов малого и среднего бизнеса (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), являются:

1. Суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов.

2. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;
- б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия. В законе определяется, что в микропредприятиях может работать не более 15 человек, в малом предприятии — от 16 до 100 человек.

Число малых предприятий — один из основных индикаторов качества развития этого сегмента экономики страны.

3. Размер же выручки или балансовую стоимость активов, исходя из которых предприятия будут относить к малым или средним, как и прежде будет определять Правительство РФ.

В настоящее время выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год, как критерий отнесения предприятий к малым, составляет 15 млн. руб.

Численность малых предприятий не должна превышать предельных значений, установленных Правительством РФ для каждой категории субъектов малых предприятий:

- в промышленности — 100 человек;
- в строительстве — 100 человек;
- на транспорте — 100 человек;
- в сельском хозяйстве — 60 человек;
- в научно технической сфере — 60 человек;
- в оптовой торговле — 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Ограничение применения упрощенной системы налогообложения субъектами малого предпринимательства объемом годовой выручки 15 млн. руб., в настоящее время препятствует развитию малого бизнеса.

Малый бизнес в России, осуществляющий несколько видов деятельности (многопрофильные), относится к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли. Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица. В случае если предприятие, представляющее малый бизнес в России, превышает установленную численность, такое предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, для предприятий, представляющих малый бизнес в России на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие три месяца.

Законом установлено, что предприятие, представляющее малый бизнес в России с момента подачи заявления установленного Правительством Российской Федерации образца регистрируется и получает соответствующий статус в органах исполнительной власти, уполномоченных действующим законодательством. Субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления не вправе устанавливать дополнительные условия для регистрации субъектов малого предпринимательства по сравнению с условиями, установленными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Безусловно, мало иметь хороший закон о развитии малого бизнеса, надо сделать так, чтобы закон еще и заработал. Федеральный закон, который получил малый и средний бизнес войдет в действие с 1 января 2008 г. Он нацеливает все органы власти решительно включиться в развитие малого предпринимательства и все органы федеральной власти. Как скажется новый закон на развитии малого бизнеса — покажет время. Но сегодня, мы видим, что перспективы очень хорошие, особенно если к этому процессу активно подключатся отраслевые министерства и субъекты Российской Федерации.

О формах поддержки субъектов малого бизнеса. Об уровне экономической свободы страны можно судить по уровню развития малого бизнеса.

На эффективность развития малых предприятий в России и зарубежных странах важное влияние оказывает поддержка деятельности малых и средних предприятий.

Для стабильного развития финансовой инфраструктуры малому бизнесу нужна активная государственная политика. Более всего она требуется для начинающего бизнеса.

Действующий с 1995 г. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» не обеспечил правового решения проблем, стоящих на пути развития малого бизнеса. Большинство положений действующего федерального закона устарело, вступило в противоречие с Гражданским, Налоговым и Бюджетным кодексами Российской Федерации. При этом многие положения региональных законов о поддержке малого бизнеса, на практике доказавшие свою эффективность, были утрачены, так как они отсутствовали в федеральном законе. Надо укреплять государственную власть, а не бороться с малым бизнесом через отмену положительно действующих региональных нормативных документов.

В настоящее время меры по поддержке малых и средних предприятий определены новым Федеральным законом, которые четко распределяются между органами государственной власти — федеральными, региональными — и муниципальными. В соответствии с новым законом в течение первых четырех лет своего действия не распространяются изменения в законодательстве, ведущие к увеличению совокупной налоговой нагрузки. Предусмотрено, что на малые и средние предприятия будут распространяться специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, упрощенный порядок ведения составления статистической отчетности.

Можно сделать вывод, что динамика развития малого бизнеса положительная. В результате принимаемых мер по поддержке, малый бизнес начал переходить на легальную основу.

Формированию благоприятной институциональной среды служат программы поддержки малого бизнеса. По инициативе Минэкономразвития России в федеральном бюджете на 2005 г. впервые после длительного перерыва были предусмотрены значительные средства на государственную поддержку малого бизнеса — 1,5 млрд. руб. Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 г. № 249 было определено, что средства федерального бюджета, предусмотренные на эти цели, предоставляются субъектам Рос-

сийской Федерации на конкурсной основе при условии софинансирования расходов по их реализации из региональных бюджетов в размере от 30 до 70% в зависимости от уровня экономического развития региона. Был установлен порядок, в соответствии с которым осуществляется финансирование проектов. Минэкономразвития после заключения соглашения с регионом направляет субсидию на счета региона в казначействе. Но реально воспользоваться данной субсидией региональные власти могли только тогда, когда представят подтверждение о финансировании проекта за счет собственных бюджетов. В 2005 г. при софинансировании из федерального бюджета начата реализация 40 проектов создания бизнес-инкубаторов в 33 регионах России. К 2008 г. планируется при федеральной поддержке создать от 150 до 180 бизнес-инкубаторов. В дополнение к программе создания сети региональных бизнес-инкубаторов в настоящее время Минэкономразвития России совместно с Минобрнауки России прорабатывается вопрос создания в 2006–2008 гг. более 20 студенческих инновационных бизнес-инкубаторов при ведущих российских высших учебных заведениях.

В условиях глобализации мировой экономики, вступления России во Всемирную торговую организацию способность российских компаний, в том числе малого и среднего бизнеса, конкурировать не только на внутреннем, но и на внешних рынках становится одним из основных факторов, обеспечивающих устойчивый экономический рост в долгосрочной перспективе.

На это направлена программа поддержки экспортеров - малых компаний, которая стартовала в 2005 г. За счет средств федерального и региональных бюджетов компенсируются затраты малых предприятий на уплату процентов по кредитам предприятий-экспортеров, на получение сертификатов и иных разрешительных документов, на участие в выставке за рубежом.

В программе приняли участие 12 субъектов Федерации. Совокупный объем расходов федерального и региональных бюджетов — 114 млн. руб.

Для развития экспортного потенциала малого предпринимательства при финансовой поддержке Европейского союза в начале 2006 г. стартовал проект на сумму в 3 млн. евро по созданию в пяти субъектах Российской Федерации пилотных центров поддержки экспорта малого инновационного бизнеса, предусматривающий подключение создаваемых центров к европейским сетям обмена маркетинговой информацией.

Целью данной программы является расширение объемов предложения и снижение стоимости кредитов начинающим и быстрорастущим предпринимателям.

19 субъектов Российской Федерации в 2005 г. начали реализацию программы. Совокупный размер средств, предусмотренных на мероприятия программы за счет федерального и региональных бюджетов, составляет 58,3 млн. руб.

Такие средства позволяют компенсировать процентные платежи по кредитам на 950 млн. руб., а следовательно, предоставить поддержку 15 тыс. членам кредитных кооперативов.

Для участия в конкурсе на предоставление средств федерального бюджета для субсидирования стоимости кредитов, привлекаемых микрофинансовыми организациями (кооперативами) в 2006 г. в Минэкономразвития России поступили заявки из 20 регионов на общую сумму 36 млн. руб.

На решение задачи расширения доступа таких предприятий к кредитным ресурсам банков при недостаточности собственной залоговой базы нацелена и другая инициатива Правительства России, реализация которой начата в конце 2005 г. в рамках данного мероприятия.

С целью расширения доступа малых инновационных предприятий, обладающих значительным потенциалом роста на рынке, к источникам собственного (акционерного) капитала и инновационного развития регионов в 2005 г. стартовала программа создания сети частно-государственных региональных венчурных фондов.

Управление фондами будет осуществляться отобранными на конкурсной основе профессиональными управляющими компаниями в течение 5–7 лет. По окончании срока действия фонда государственные средства направляются на формирование следующего частно-государственного венчурного фонда или возвращаются в доход бюджета субъекта Российской Федерации.

Размер каждого фонда – от 120 до 800 млн. руб. Со средствами внебюджетных инвесторов общий объем шести фондов составит не менее 2 240 млн. руб. В течение срока жизни фондов из них будет профинансировано как минимум от 70 до 100 инновационных, коммерчески привлекательных бизнес-проектов.

Для участия в отборе на управление фондами по 5 регионам было представлено 19 заявок от 12 крупнейших российских управляющих компаний, часть из них – в партнерстве с профессиональными иностранными венчурными капиталистами.

Формирование первых пяти фондов будет завершено к сентябрю текущего года, и с этого времени начнется прием и рассмотрение бизнес-планов малых инновационных компаний.

В дополнение к программам, реализуемым в рамках государственной поддержки малого предпринимательства, финансирование проектов в научно-технической сфере, находящихся на начальной стадии развития («посевное» финансирование), осуществляется Фондом содействия развитию малых форм предприятий.

За период деятельности Фондом рассмотрено более 10 000 проектов, свыше половины которых из регионов России. Около 100 компаний достигли оборота 1 млн. долл., оборот десятков компаний превышает 5 млн. долл., 3 компаний – более 30 млн.

Малые предприятия – получатели данного вида поддержки освоили свыше 1000 запатентованных изобретений.

Программа поддержки должна постоянно развиваться, подстраиваться под запросы малого бизнеса и регионов.

Кроме того, дополнительно к федеральным программам предлагается начать софинансирование наиболее эффективных региональных программ поддержки малого бизнеса. Это позволит: значительно (в 2 раза) расширить предложение поддержки малым предприятиям, в первую очередь в регионах, развивающих программы поддержки предпринимательства, но испытывающих недостаток бюджетных средств; создать условия для тиражирования лучших региональных программ (опыта) в российском масштабе. В 2007 г. на поддержку малого бизнеса предусмотрены 7,5 млрд. руб., половину из этих средств выделяет федеральный бюджет, половину средств выделяют бюджеты субъектов Российской Федерации по принципу 50 на 50. В 2008–2010 гг. на поддержку малого бизнеса предусматривается 25 млрд. руб. К этим средствам следует добавить еще и будущие возможности, которые должен предоставить Российский банк развития, который нацелен на взаимодействие с малым бизнесом.

Итогом работы Правительства Российской Федерации, региональной и муниципальной властей по развитию малого бизнеса (по европейским критериям) должно стать обеспечение к 2010 г.: доли малого и среднего бизнеса в ВВП – 40 %; доли малого и среднего бизнеса в занятости – 50%; доли малого и среднего бизнеса в общем количестве действующих субъектов предпринимательства – 90%.

Снижение для малых предприятий входных барьеров для начала бизнеса и повышение выживаемости являются целями создания биз-

нес-инкубаторов, что позволит ликвидировать дефицит свободных площадей это для малого бизнеса.

В соответствии с требованиями, установленными Минэкономразвития России, в бизнес-инкубаторах на срок, не превышающий 3-х лет, на льготных условиях размещаются отобранные на конкурсе начинающие предприниматели (которые действуют менее 1 года).

Размещение стартующих предпринимателей в бизнес-инкубаторе значительно повышает их шансы на выживание — с 15 до 85%. По числу действующих бизнес-инкубаторов Россия заметно отстает от развитых стран. Так, в США действует 981 бизнес-инкубатор, в Чили — 400, в Германии — 380.

Следует отметить, что для поддержки малого бизнеса и в России началось строительство бизнес-инкубаторов, в текущем году ожидается ввод около 130 бизнес-инкубаторов для малого бизнеса. Темпы создания бизнес-инкубаторов дают надежду малому бизнесу России на быстрое сокращение отставания с развитыми странами.

Планируется расширение венчурных фондов для поддержки инновационных малых предприятий, которые внедряют новые идеи и технологии.

Развивается система финансовой поддержки через различного рода субсидии по кредитованию, поддержка микрофинансовых институтов.

Анализ функционирования малых предприятий в зарубежных странах показывает, что их эффективное развитие во многом определяется эффективной системой поддержки малого бизнеса.

В Программе социально-экономического развития на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.) одной из приоритетных задач деятельности Правительства Российской Федерации определено развитие малого предпринимательства как рыночного института, обеспечение формирования конкурентной среды, самозанятость населения и стабильность налоговых поступлений.

Наиболее целеустремленно осуществляют государственную политику регулирования и стимулирования малого бизнеса в США. Экономическая политика США устойчиво ориентирована на поддержку и защиту малого бизнеса. Этот приоритет закреплен законодательно. Малый бизнес является стрессом экономики США. На его долю приходится более половины ВВП, производимого частным сектором экономики.

Политика поддержки малых предприятий осуществляется федеральным министерством — Администрацией по вопросам развития

малого бизнеса (Small Business Administration, SBA) с основным штатом сотрудников около 3 тыс. человек. Администрация по вопросам развития малого бизнеса (SBA) была создана Федеральным законом, принятым в 1953 г. SBA имеет статус федерального агентства правительства США.

Ее руководителя назначает Президент и утверждает Сенат. Взаимодействуя с Министерством торговли и компетентными агентствами (федеральными и штатовскими), SBA обязано помогать малому бизнесу и оказывать ему правительственную поддержку, а также всемерно способствовать свободной рыночной конкуренции и укреплению экономики в целом. В штатах, округах и графствах открыто 90 филиалов и офисов SBA действуют межрегиональные и отраслевые подразделения и около 1 тыс. местных центров (Small Business Development Centrs — SBDCs). Детельность SBA финансирует федеральным правительством.

SBA контролирует финансовую помощь малому бизнесу в размере 17 млрд. долл. в год. Государственные программы содействия развитию малого бизнеса имеют не только индустриально-экономическую, но и социальную направленность. Так, действует ряд программ поддержки малых предприятий, которые отнесены к разряду проблемных. Это относительно слабые малые предприятия; предприятия, размещенные в неблагоприятных в плане бизнеса зонах; предприятия ветеранов и/или инвалидов; предприятия национальных меньшинств, а также малые предприятия, акционерами которых являются преимущественно женщины.

SBA играет роль активного посредника между государством и малым бизнесом, добиваясь увеличения участия последнего в федеральных программах закупок и НИОКР. Так, благодаря SBA утвердилась практика резервирования для проблемных малых предприятий определенного объема федеральных заказов на товары и услуги. SBA предоставляет малому бизнесу гарантии по кредитам. Помимо этого, предлагается широкая гамма способов финансирования — от микрозаймов до кредитов на покрытие крупного долга и возмещение венчурного капитала. Центры развития малого бизнеса оказывают множество видов услуг, связанных с конкретными проектами в различных сферах (от бизнеса на дому до мореходства и международной торговли), а также техническое содействие, помощь в менеджменте и оформлении заявок на получение займов. Группы SCORE, созданные при SBA, объединяют 10,5 тыс. нынешних, а также бывших руководителей и владельцев малых предприятий. Они проводят

прямые и интернет-консультации по маркетингу и бизнес-планированию, разрабатывают тренинги и т.д.: почти в 400 филиалах SCORE можно получить индивидуальные практические советы. В бизнесе, принадлежащем женщинам, в США занято более 9 млн. человек. Их вклад в экономику достигает 1,15 трлн. долл. Темпы роста таких предприятий сегодня превышают общенациональные. SBA создала более 90 центров женщин-предпринимателей (WBCs), консультирующих и обучающих бизнес-вумен, в том числе в сфере управления малым бизнесом. Под эгидой SBA весьма эффективно работает Институт бизнеса в интернете (E-Business Institute). Начинающие предприниматели и студент, готовящиеся открыть собственное дело, могут пройти в нем бесплатную подготовку, воспользоваться информационными ресурсами, получить прямую консультацию и т.д. Совместными усилиями SBA, Министерства торговли США и ЭК-СИМ-банка открыто 19 центров содействия экспорту, осуществляющих предварительный отбор кандидатов на получение капитала для реализации экспортно-ориентированных проектов. Кроме того, они кредитуют внешнеторговые операции малого бизнеса. Веб-сайт SBA еженедельно регистрирует 17 млн. посещений, в ее интернет-библиотеке размещены статистика финансовых заимствований, доклады об ущербе, результаты многочисленных исследований отдела адвокатуры, учебные разработки и многое другое.

Правительство США является крупнейшим в мире потребителем товаров и услуг. Годовая сумма государственных контрактов достигает 200 млрд. долл. Интересно, что в соответствии с законом 23% таких сделок должно реализовываться малыми предприятиями. Соблюдение этого положения контролируется специально созданным отделом SBA по государственному контрактам (реально малый бизнес получает 20% госзаказа). Каждое министерство фиксирует за малыми предприятиями определенную долю госзаказа, и никто другой не может получить ее. Кроме того, все закупки на сумму до 100 тыс. долл. осуществляются только через них. Отдел технологий SBA занимается реализацией федеральных программ по внедрению в малый бизнес сверхсовременных технологий, а также организует соответствующее обучение и переподготовку персонала, способствует обмену технологической информацией. Одним из важных направлений деятельности SBA — правовая защита интересов малого бизнеса. Для этих целей в ее структуре в 1978 г. был создан отдел адвокатуры (Office of Advocacy), глава которого назначается президентом США, утверждается Конгрессом и подотчетен только им (руководителю SBA он не подчиняется). Все

нормы (правила), так или иначе влияющие на положение малых предприятий, должны иметь визу отдела адвокатуры. Адвокатура наделена полномочиями защищать и представлять интересы и права малого бизнеса в законодательных и процедурных инициативах федерального правительства. Иными словами, отдел выступает от лица малых предприятий в суде или Конгрессе с оценкой процедурно-правового давления на них. Office of Advocacy постоянно исследует деятельность малого бизнеса США и среду его обитания. В 1996 г. в SBA образован отдел арбитража, задачи которого определены законом об усилении справедливого регулирования малого бизнеса. В различных регионах страны им проводятся слушания и «круглые столы», нацеленные на повышение эффективности малого бизнеса. Отдел отчитывается перед Конгрессом и выступает в качестве связующего звена между малым бизнесом и федеральными структурами.

В 2003 г. была принята новая президентская программа поддержки малого бизнеса, призванная придать дополнительный импульс развитию этого важного сегмента гражданской и военной экономики. В стране действует около 7 млн. предприятий малого бизнеса, которые производят более половины ВВП страны, генерируют более 50% инноваций и дают наибольший прирост новых рабочих мест.

Программа предусматривает комплекс мер, включая:

- увеличение прямой финансовой помощи и создание крупнейшего в мире фонда правительственных грантов;
- снижение уровня налогов или ликвидацию некоторых из них; снижение бремени не оправдавших себя регулирующих норм и создание, системы гибкого реагирования на появление неэффективных нормативных актов; упрощение расчетов с государством;
- формирование более открытой и доступной для малых предприятий системы получения правительственных контрактов.

Отмечен рост размещения контрактов Министерства внутренней безопасности среди малых предприятий. Сохраняется высокий уровень этого показателя для Министерства обороны. Особое внимание уделяется инновационным малым предприятиям, связанным с большими техническими и коммерческими рисками, и решению в связи с этим ключевой проблемы — привлечения венчурного капитала. В США действует уникальная Правительственная программа взаимодействия государства, инвестиционных компаний и малого бизнеса. При этом налажена система государственного контроля над соблюдением «правил игры» всеми партнерами.

Участвовать в программе могут только малые предприятия, прошедшие сертификацию SBA, и инвестиционные компании, получившие лицензию этого ведомства. Государство в лице SBA выступает в роли кредитора самих инвестиционных компаний или гаранта кредитов, которые они предоставляют малым предприятиям. По оценкам американских экспертов, бюджетные затраты на данную программу окупаются многократно и в настоящее время она обеспечивает уже 65% венчурного финансирования.

В последние годы в США усилилось влияние государства на развитие взаимодействия крупного и малого бизнеса. Эта задача успешно решается в рамках национальной правительственной программы «ментор-протееж», где ментор — это, как правило, крупная компания, а протееж — малое предприятие, получающее от нее помощь. В программе задействованы почти все федеральные ведомства, причем в наибольшей мере — Министерство обороны. Бюджетные средства расходуются на стимулирование участия в программе крупных компаний. Предусмотрены, например, компенсации (со стороны ведомств) затрат компаний-менторов на помощь подопечным малым предприятиям. В свою очередь ведомства, при определенных условиях, могут получить компенсацию со стороны администрации программы «ментор-протееж». Государство таким способом содействует формированию эффективных стратегических альянсов между крупными компаниями (главными подрядчиками) и малыми предприятиями (субподрядчиками).

Американские специалисты высоко оценивают эффективность деятельности SBA, выделяя два важных момента. Во-первых, благодаря этой деятельности ежегодно создается порядка 500 тыс. новых рабочих мест, во-вторых, система мер SBA обеспечила высокую выживаемость проблемных малых предприятий. Около 70% таких предприятий продолжают действовать после 3-х лет с момента получения стартового кредита.

Ряд рассмотренных в статье правительственных и неправительственных программ содействия развитию малого бизнеса в США представляет значительный интерес с точки зрения используемых подходов и механизмов их реализации. Они показали свою эффективность и, по нашему мнению, заслуживают внимания заинтересованных структур.

Правильно ориентированная система поддержки малого бизнеса будет эффективно работать на малый бизнес, на общество, на социальную сферу и в конечном счете на государство в целом.

О некоторых вопросах совершенствования налогового законодательства малого бизнеса. С введением Налогового кодекса Российской Федерации деятельность малого бизнеса, с одной стороны, стала юридически более или менее защищена, с другой стороны, учет и отчетность существенно осложнились. В целом систему налогообложения малого бизнеса можно считать сформированной. Однако дальнейшее развитие малого бизнеса требует и дальнейшего развития действующего налогового законодательства. По статистике, среди проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса, 67% малых предприятий считают наиболее острой несовершенство существующей системы налогового режима. Если в ближайшее время не будет усовершенствована упрощенная система налогообложения, развитие малых предприятий по-прежнему будет стоять на месте. В сфере налогообложения малого бизнеса она еще не вполне адекватна экономическим условиям и задачам и не учитывает мирового опыта малого бизнеса. Большое число малых предприятий считает, что после определенной модернизации Налогового кодекса положение для малого бизнеса не улучшилось, а ухудшилось.

Законодательные налоговые акты часто меняются. Каждый налогоплательщик, обращаясь к налоговым органам, сталкивается с необходимостью защиты своих прав и законных интересов.

Малое предприятие не всегда имеет возможность содержать в штате юриста или аудитора. Что бы быть в курсе всех изменений в налоговом законодательстве, малому предприятию приходится постоянно выискивать нормативные документы, изучать методические рекомендации и указания всех органов власти, на что, зачастую, не хватает ни сил ни времени.

Анализ законодательных актов о финансах выявил целый ряд острых проблем и правовых коллизий, требующих оперативного решения.

В целях устранения противоречий и недоработок налогового законодательства следует обратить внимание на то, что в Налоговом кодексе РФ не раскрывается и не определяется ответственность налоговых и таможенных органов, органов государственных внебюджетных фондов, а самое главное — их должностных лиц. То есть кодексом прямо устанавливается ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах только для одной стороны налогового контроля — налогоплательщика. Здесь возникает неравенство сторон перед Налоговым кодексом, что противоречит ст. 19 Конституции РФ.

Одновременно, при рассмотрении практики привлечения налогоплательщиков к ответственности за неуплату налога, допущенную

в результате грубого нарушения правил учета объектов налогообложения, достаточно часто налоговые органы применяют штрафные санкции как за грубое нарушение правил учета (ст. 120 Налогового кодекса), так и за неуплату налога (ст. 122 Налогового кодекса). То есть за одно нарушение к налогоплательщику применяется двойная ответственность, хотя в кодексе закреплён принцип однократности привлечения лица к ответственности.

Следует четко юридически закрепить понятие «малый бизнес», устранив существенное противоречие в экономическом базисе, который на сегодняшний день существует. При применении налогового законодательства достаточно часто приходится сталкиваться с механическим переносом в нормативные документы экономических терминов, не имеющих четкого правового определения, из-за чего многие правовые нормы трудно трактовать однозначно.

Необходимо обеспечить соблюдение статуса кодекса как основного правоустанавливающего документа в сфере налогообложения. То есть, к примеру, недопустима ситуация при которой, согласно положениям главы 21, налогоплательщик имеет право определять дату возникновения обязанности по уплате НДС по мере отгрузки продукции или по мере получения денежных средств (ст. 167 Налогового кодекса), в то же время, согласно правилам главы 25 налогоплательщик при учете доходов обязан использовать метод начисления, и лишь налогоплательщики, имеющие в среднем за предыдущие 4 квартала сумму выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС и налога с продаж, не превышающей 1 млн. руб. за каждый квартал (п. 1 ст. 273 Налогового кодекса), имеют право использовать кассовый метод при налоговом учете доходов.

Особое внимание необходимо уделить нормам законодательства о налогах и сборах, регулирующим деятельность малых предприятий. 24 июля 2002 г. принят ФЗ № 104-ФЗ, который дополнил часть вторую Налогового Кодекса РФ главами 26.2 «Упрощенная система налогообложения» и 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности», вступивших в действие с 1 января 2003 г.

Данный ФЗ не обеспечивает создания для субъектов малого бизнеса единой полноценной системы налогообложения, учета и отчетности. Малое предприятие, переведенное на уплату единого налога, вмененный доход по какому-либо виду деятельности, уже не вправе применять упрощенную систему. При этом для других видов деятельности он вынужден или применять традиционную систему налого-

обложения (с соответствующим налоговым и бухгалтерским учетом), или вообще отказаться от многопрофильности своего бизнеса.

Упрощенная система налогообложения — несомненный шаг навстречу малым предприятиям, но ограничение годового оборота цифрой в 15 млн. заставляет многих предпринимателей либо вообще отказываться от этой системы, либо одновременно вести двойную бухгалтерию: и по упрощенной системе, и по обычной системе — на всякий случай, если вдруг выйдешь за рамки, то тогда можно будет вернуться к общей системе налогообложения. Кроме того, можно ограничивать «малый бизнес» численностью работающих, но ограничивать годовым оборотом в 15 млн. руб. совершенно экономически нерасчетливо. Этот предел нужно увеличить до 50 млн. руб., а для венчурных и инновационных предприятий, занимающихся продвижением новейших разработок и освоением новых технологий, вообще отменить.

Кроме того, вводятся дополнительные ограничения, которых раньше не было — по стоимости амортизируемого имущества (100 млн. руб.) и структуре уставного (складочного) капитала (фонда), не полностью соответствующие определению субъекта малого бизнеса, содержащемуся в Федеральном законе о господдержке малого предпринимательства в РФ.

Для малого бизнеса существует упрощенная система налогообложения, в которой налога на добавленную стоимость вообще нет, в то же время НДС на развитие малого бизнеса влияет в значительной степени. Во-первых, УСНО не для малого бизнеса, а для микробизнеса, а во-вторых, «большой» бизнес не хочет иметь дела с малыми предприятиями из за того, что последние не являются плательщиками НДС, то есть, нет входного НДС.

Этим ФЗ предусмотрена замена единым налогом не всех видов налоговых платежей, а только уплаты налога на прибыль, НДС, налога с продаж, налога на имущество, единого социального налога (за исключением страховых взносов в Пенсионный фонд). В последующем это может привести к усилению налоговой нагрузки за счет введения иных налогов, предусмотренных Налоговым кодексом РФ. Кроме того, ФЗ не решает проблему уплаты НДС, возникающей у покупателей продукции малых предприятий, применяющих упрощенную систему. С малыми предприятиями по-прежнему будет невыгодно иметь дело потенциальным партнерам, так как использование результатов их труда приводит к увеличению конечной цены товара.

Для решения вышеуказанных проблем целесообразно внести изменения и дополнения в соответствующие положения Налогового кодекса о следующем:

- о нераспространение на субъектов малого бизнеса, применяющих упрощенную систему, действия других систем налогообложения, в том числе, действующих в рамках специальных налоговых режимов;
- установить размера годового дохода в сумме 50 млн. руб., размер годового оборота в сумме 15 млн. руб. сохранить для микропредприятий численность не более 15 человек;
- предоставление субъектам РФ права замены для индивидуальных предпринимателей уплаты единого налога оплатой стоимости патента на осуществление определенного вида деятельности;
- замену единым налогом всех видов налогов и сборов за исключением отдельных видов налоговых платежей, имеющих специфику исчисления и уплаты;
- решение проблемы уплаты НДС, возникающей у покупателя продукции малых предприятий, применяющих упрощенную систему:
 - ввести для микропредприятий с численностью единый потолок налога от валового дохода в размере 15%;
 - ввести для малых предприятий с численностью от 16 до 100 человек единый потолок налога с валового дохода 25%.

В ходе анализа функционирования малого и среднего бизнеса вырисовались некоторые приоритеты, предложения и направления развития и поддержки малого бизнеса.

Первый — это поддержка молодежного предпринимательства, начинающих предпринимателей.

Второй приоритет — инновационный бизнес, который позволит привлечь молодых людей, которые учатся в институтах или недавно их закончили, продолжить свою работу в инновационном бизнесе, и будут создавать инновационную продукцию, которая выведет экономику страны на более высокий уровень.

Третий приоритет — поддержка любой производственной деятельности, в перерабатывающей промышленности, в строительстве.

Четвертый приоритет — поддержка малого бизнеса, работающего в сфере ЖКХ.

Пятый приоритет — это ремесленничество, производство народных художественных промыслов и бытовые услуги.

Очень важное направление — социальная сфера, внешкольная работа с детьми, с молодежью, спорт и другие.

В связи с часто меняющейся ситуацией на рынке следует предложить малым предприятиям возможности быстро и легально уйти с рынка, для чего целесообразно ввести упрощенную систему ликвидации малых предприятий на основе декларации об отсутствии задолженности с одновременным повышением ответственности физических лиц (руководителей малых предприятий) за предоставление недостоверных сведений при ликвидации организации.

В настоящее время все чаще возникают коллизии, когда предприятие зарегистрировано в одном регионе, а деятельность осуществляется в другом регионе, или пользуется льготами экономических зон, а налоги выплачивает по месту регистрации предприятия.

К примеру, Калмыкия рядом с Волгоградской областью. У них свободная экономическая зона установлена правительством Калмыкии. В результате 450 предприятий малого и среднего бизнеса из Волгоградской области зарегистрировались в Калмыкии, а деятельность ведут в Волгограде, пользуются социальными объектами Волгограда, а налоги выплачивают в Калмыкии.

В последнее время некоторые специалисты и экономисты, особенно чиновники различных уровней, традиционно заявляют или рапортуют в малом бизнесе «делано немало, но еще недостаточно».

На наш взгляд, несмотря на положительную динамику в целом развитие малого бизнеса за последние 15 лет можно характеризовать как «бег на месте». За эти 15 лет не удалось найти ответ на главный вопрос, кто больше нуждается в развитии малого бизнеса: государство в малом бизнесе или малый бизнес в государственной поддержке. Хотя очевидно, что только при органическом сочетании интересов государства и малого бизнеса возможен серьезный экономический прорыв и эффективное развитие малого бизнеса в России.

Сегодня следует со всей ответственностью поддержать высказывания экономистов о том, что поддержку малому и среднему бизнесу необходимо объявить национальным проектом.

Предложение ТПП РФ о перераспределении налогов от малого бизнеса в пользу региональных и местных органов власти весьма актуальное. Это позволит заинтересованность местные органы власти в развитии малого предпринимательства, тем более, что в муници-

пальных образованиях решаются многие жизненно важные задачи предпринимательства: арендное приобретение производственных помещений, земельных участков и т.д.

Однако следует отметить, что ни на федеральном, ни на региональном уровне нет четкой системы регулирования развитием малого и среднего бизнеса.

Для осуществления координальных, как отметил недавно Председатель ТПП России г-н Примаков Е.В., «революционных сдвигов» мер, по быстрому и эффективному развитию малого бизнеса необходима перестройка системы регулирования малым бизнесом, включая, совершенствование налогообложения, государственной поддержки, кредитования, ориентирования малого бизнеса на производство и освоение новейших технологий.

На наш взгляд целесообразно создать Федеральное агентство по малому и среднему бизнесу для выработки единой федеральной политики развития этого важнейшего сегмента экономики страны, которое должно финансироваться за счет федерального бюджета, а в регионах создать Центры по малому и среднему бизнесу (для конкретной поддержки малого бизнеса в регионе), которые должны финансироваться за счет региональных и местных бюджетов.

Одновременно упорядочить систему распределения налоговых поступлений от малого бизнеса, применяющих как общий, так и специальные налоговые режимы: по 20% — в федеральный бюджет и бюджеты регионов, и 60% — в местные бюджеты, вместо 45% в настоящее время.

При этом, на развитие инфраструктуры и развитие малого бизнеса на региональном и муниципальном уровне следует законодательно закрепить 10–15% поступлений от субъектов малого предпринимательства. Эти средства пойдут не только на создание бизнес-инкубаторов, технопарков и других элементов инфраструктуры, но и через муниципальные и региональные фонды будут направлены для компенсации процентных ставок банковских кредитов либо в качестве залоговых сумм для частичного обеспечения этих кредитов.

Назрела необходимость внесения изменений в трудовое законодательство и ряд других законодательных актов, направленных на обеспечение деятельности субъектов малого бизнеса:

- упрощение норм законодательства о труде для малых предприятий;
- определение перечня различных норм трудового законодательства, от которых владельцы малых предприятий и наемные работники могут отказаться в добровольном порядке;

- законодательное определение минимума вопросов, регулируемых трудовым договором, и вопросов, которые не могут быть предметом трудового договора;
- расширение возможности применения срочных трудовых договоров (расширение возможности расторжения трудового договора по инициативе работодателя, возможности приостановки действия трудового договора, а также уточнение оснований и процедуры его аннулирования).

Государственная регистрация юридических лиц в настоящее время полностью возложена на территориальные налоговые инспекции, т.е. на федеральные органы. Данный порядок государственной регистрации не привел к ожидаемому упрощению ее процедуры. Более того, изменение порядка регистрации привело к возникновению новых проблем. Налоговые органы не успевают вовремя обрабатывать поступившие заявления о регистрации юридических лиц, зачастую затягивают процесс регистрации. В то же время региональные органы власти лишены возможности как-либо влиять на процесс государственной регистрации юридических лиц, предоставлять субъектам малого бизнеса адреса местонахождения, консультации в подготовке и оформлении документов.

Литература

1. Федеральный закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства» от 24.07.2007 г.
2. Материалы ТПП России.
3. Материалы МЭРТ РФ.
4. Труды НИИ России.

Е.Е. Ермакова

Конфликтогенность образования как фактор трансформации современного российского общества

Одной из самых актуальных проблем обществознания стал в настоящее время социальный конфликт во всех своих разновидностях, измерениях и аспектах. Колоссальный эмпирический материал о его причинах, развитии и путях разрешения непрерывно пополняется. Поскольку социальные конфликты, как и собственно общественные отношения, чрезвычайно многообразны, их изучение оказывается задачей всей совокупности общественных наук, то есть междисциплинарной.

Представление о конфликте как противоборстве, противостоянии (*conflictus* от латинского — столкновение) появляется на ранних стадиях развития речи-языка, отображая, наряду с категориями «мы» и «они», повседневные факты столкновений между людьми и племенами. Перенос этого понятия на мир и соотношение сил в нем характерен для самых первых философских учений. Так, у Эмпедокла силы дружбы и силы вражды непрерывно как бы «перетягивают» друг друга, определяя тем самым круговращение состояний Вселенной. В древней китайской философии частицы инь и янь, будучи средоточием женского и мужского начал, обуславливают течение всех мировых процессов. Гераклиту принадлежит в общей форме идея единства и борьбы противоположностей, причем речь идет не только о борьбе, столкновении, но и о единстве, гармонии.

В последующем одни школы и направления делали упор на борьбу, конкуренцию, другие — на согласие, гармонию. Попытки сочетания противоположностей с акцентом на ту или иную из указанных сторон

приняли более конкретную форму в социологии второй половины XIX в., когда она стала отделяться от социальной философии. (Социал-дарвинисты и Спенсер с одной стороны, Э. Дюркгейм — с другой).

До середины нынешнего века конфликт в социологии хотя и исследовался, например, Г. Зиммелем, однако особого направления, в котором он оказался бы в центре внимания, не было. Возникло оно в 50-е годы в США и Западной Европе и быстро приобрело значительный вес в социологической теории. В США это направление явилось реакцией на господство структурного функционализма Т. Парсонса. Социальная система с определенной структурой в принципе обладает стабильностью, которая обеспечивается действием социальных институтов и норм поведения индивидов. Конфликты между ними, а также группами, рассматриваются с этой точки зрения как частные функциональные расстройства, «дисфункции», преодолеваемые благодаря действию стабилизирующих институтов. Конфликту отводится, таким образом, негативная роль. В трудах Л. Козера¹ и ряда других социологов, положивших начало конфликтологии, подобная узкая трактовка подверглась критике. По их мнению, конфликт — не «болезненное явление», а неизбежный спутник общественной жизни, выполняющий позитивную роль в качестве рычага, который способствует исправлению недостатков и утверждению прогрессивных изменений.

В Европе наиболее видным представителем теории конфликта оказался Р. Дарендорф, которую он противопоставляет как марксистской теории классов, так и концепциям социального согласия. Социальный конфликт он считает результатом сопротивления существующим во всяком обществе отношениям господства и подчинения. Подавление конфликта, по Дарендорфу, ведет к его обострению, «рациональная регуляция» — к «контролируемой эволюции». Хотя причины конфликтов неустранимы, «либеральное» общество может улаживать их на уровне конкуренции между индивидами, группами и классами².

Выявляя суть конфликтогенности образования, необходимо выяснить — существует ли связь конфликта как социологической категории с противоречием как категорией философской, отображающей не только общественную жизнь, но также природу и наше собственное мышление. Наиболее адекватно, на наш взгляд, связь конфликта

¹ Coser L.A. The Functions of Social Conflict. N.Y.: The Free Press, 1954

² Dahrendorf R. Class and Class Conflict in Industrial Society. N.Y. Univ. Press, 1959.

с противоречием выражена в известной формуле Гегеля-Маркса о единстве и борьбе противоположностей. Конфликт здесь напрямую связан с «борьбой» противоположных сил и тенденций развития, с противоречием между ними. Но противоположности не являются внешними силами. Они принадлежат определенному целому, единству. Речь при этом идет не только о противоположности, но и о единстве интересов, что создает объективную основу для разрешения конфликта.

На наш взгляд, имеет смысл трактовать конфликтогенный потенциал как накопление и обострение объективно существующих противоречий в интересах, их осознание и превращение сознания в стимул действия. Внутренние противоречия могут в течение известного времени не осознаваться, задача — выявить эти противоречия, показать деструктивную и конструктивную характеристики конфликтогенности образования в функциональном отношении, а также определить позитивные и негативные последствия данного явления для развития современного российского общества.

Рассматривая конфликтогенность какого-либо социального явления или процесса в современную эпоху, необходимо учитывать, что:

1. Конфликтогенность 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. (В частности, этот импульс дают общетеоретические установки по отношению к проблемам структуризации и открытости систем, в частности, исследования И. Пригожина о неравновесных системах, а также столь популярный синергетический подход). Следовательно, конфликтогенность и не воспринимается трагично, все большее внимание обращается на содержащиеся в конфликте возможности совершенствования и развития.

2. Выявление конфликтогенных факторов не связано лишь с положениями теорий конфликтов как принципов объяснения социальной реальности.

3. Происходит осознание социальной обусловленности знания как такового, примата социальности над «гносеологическим индивидуализмом» и одновременно возрастание роли субъекта, личностного знания в общественных процессах.

Образование имеет внутренний, генетический, конфликтогенный потенциал, проявляющийся и в функционировании образования как

ценности и социального института, и в установлении взаимодействия между различными акторами образовательного процесса.

Противоречие, которое может перерасти в конфликт, содержится уже в природе образования как репродуктивной, трансформирующей, и в то же время нацеленной на инновацию, креативность деятельности.

Соответственно, образование должно не только служить воспроизводству общества, вплетаясь в механизмы стабилизации социальной жизни, но и обеспечивать возможности социальной мобильности для личности. (Взаимодействие образования и социальной структуры¹, их именно взаимное воздействие, определяемое положением образования как относительно самостоятельного социального института и формируемыми в образовательном процессе качествами субъекта, прежде всего его ценностными ориентациями как базовыми элементами структуры личности).

Предназначение образования как социокультурного феномена, состоит в следующем:

- воспроизводство поколений через осуществление направленной социализации;
- формирование механизмов освоения социокультурных ценностей посредством участия в различных формах деятельности;
- воспитание навыков адекватного приспособления к существующим социальным условиям, что наиболее актуально в период трансформаций, поскольку возрастает значение системного влияния действий отдельных акторов (в этом суть всего социокультурного подхода к анализу общества и особенно его институтов);
- развитие общества на основе всестороннего развития субъекта, способного самостоятельно усваивать и преобразовывать социокультурные формы и ценности, повышать его способности адаптироваться к изменениям, развивать творческое мышление и навыки деятельности в нестандартных ситуациях, переходить от адаптационных стратегий личностного развития к развивающим.

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

¹ См., напр.: Филиппов Ф.Р. Социология образования. М., 1980. С. 53.

возможности общества. Это связано с реализацией образованием социальных функций селекции и социального контроля. Поэтому решающим может оказываться не сам по себе факт получения того или иного образования, а такие факторы, как имущественное положение людей, ситуация на рынке труда, влияние открытых или замаскированных форм социально-группового отбора как внутри самой системы образования, так и за ее пределами. В частности, в советской литературе проводилось сравнение, точнее, противопоставление ситуации с образованием в капиталистическом и в социалистическом обществе. Не вдаваясь в широкую дискуссию о том, как шли реальные процессы, и как проводился анализ, необходимо отметить следующее. Образование и профессионализация являются:

1. Факторами социально-групповой дифференциации, при этом существенное значение имеют внешние по отношению к образованию социальные условия, порождающие, воспроизводящие, закрепляющие или сглаживающие социальное неравенство.

2. Наиболее массовыми каналами социальных перемещений молодежи.

3. Механизмами реализации государственной политики, в том числе отражающими противоречия между позицией государства и самого общества, его отдельных структур.

Подчеркнем, что интегрирующая и дифференцирующая функции образования по-разному выражены в системе развития общего образования, уровне образованности общества¹ и в системе профессионального образования. Первый вид образования отвечает внутренним социальным потребностям общества и направленным, прежде всего, на интеграцию. Профессиональное образование соответствует актуальным потребностям сложившейся социальной структуры и обеспечивающих ее функционирование институтов и направленное, прежде всего, на дифференциацию. В этом же плане следует рассматривать и концепцию непрерывного образования (обучение на протяжении всей жизни). Последнее хотя и пытается снять означенное противоречие, перевести конфликтогенный потенциал образования в созидательные формы, само обусловлено реализацией всего комплекса социокультурных функций образования.

¹ См., напр.: Жуков В.И. Потенциал человека: индекс социального развития россиян. М., 1995; Новиков П.Н., Зуев В.М. Опережающее профессиональное образование. М., 2001; Субетто А. Неклассическая социология: сущность, основания возникновение и развития // Социология на пороге XXI века. М., 1999. С. 27–28.

Выбор профессии — это не только удовлетворение потребностей высшего уровня, реализация ценностных ориентаций, но одновременно и выбор социального статуса. Образование, таким образом, удовлетворяет потребность людей в принадлежности к той или иной социальной группе, реализует их статусно-престижные притязания¹. Тем самым на первое место выдвигаются проблемы доступности образования (в том числе проблема существования равенства возможностей) и открытости различных социальных слоев и страт для перемещений. Соответственно, требуется изучение направленности уровня перемещений, что дает представление о социальных различиях, в том числе тех, которые можно и нужно преодолеть, не утрачивая их стимулирующего воздействия на профессиональную и трудовую мотивацию. Имеется в виду, пол, возраст, социальное положение, прежде всего стартовые возможности, территориальный фактор, качество образования, профессиональный состав социальной группы. Т.е. все то, что в первую очередь влияет на межпоколенную миграцию, существенно для внутривозрастных социальных перемещений (карьера) и создает условия для социальной мобильности в целом. Однако изменения в системе образования должны соответствовать и трансформациям общественного производства, что может входить в конфликт с личностными жизненными стратегиями.

Можно ли выявить эволюцию образования как социокультурной детерминанты социального развития в условиях перехода российского общества к рыночным отношениям? Идут противоречивые процессы, при этом их регулирующее воздействие на общество амбивалентно.

Так, с одной стороны, отмечается ослабление значения образования как социально-дифференцирующего фактора. Оно не играет также и прежней роли в качестве канала социальных перемещений. Система образования в условиях ее реорганизации в соответствии с новым законодательством теряет свою массовость и доступность в связи с отменой обязательного полного среднего образования, и с

¹ См., напр.: Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М., 1990; Боровик В.С., Ермакова Е.Е., Похвошев В.А. Занятость населения. Р.-на-Д., 2001; Головаха Е.И. Жизненная перспектива и профессиональное самоопределение молодежи. Киев, 1988; Забродин Ю.М. Профессиональное становление: от профессионального образования к профессиональной карьере // Человеческие ресурсы, 1999, 33 1–2; Лисовский В.Т. Духовный мир и ценностные ориентации молодежи России. СПб., 2000; Чупров В.И. Зубок Ю.А., Уильямс К. Молодежь в обществе риска. М., 2001.

появлением большого числа элитарных учебных заведений. Доля выходцев из нижних социальных слоев в составе студентов сократилась более чем вдвое. В то время как среди выпускников вузов — половина выходцев из верхних слоев и из семей, в которых родители, прежде всего, матери, имеют высшее образование¹.

При этом мы знаем о демографическом спаде в группах молодого поколения, и о нехватке работников рабочих профессий и со средним профессиональным образованием (хотя в целом, и в нашей стране усиливается поляризация распределения занятого населения по уровням квалификации: квалификации среднего уровня «вымываются» из профессионально-квалификационной структуры работников), а также о развитии системы негосударственного высшего профессионального образования. Заметим, что в истории российской системы высшего образования негосударственные вузы возникали дважды: в период с 1905 г. по 1917 г. и с 1991 г. по настоящее время, то есть в периоды модификаций социального и экономического строя. Негосударственное высшее образование оценивается как важный фактор включения системы высшего образования в рыночные отношения, создавая конкуренцию внутри образовательной системы и развивая ее в целом. Закрепленная законодательно платность обучения вносит изменения в нормы, правила, стандарты поведения индивидов, социальных групп, участвующих в образовательном процессе.

Система негосударственных вузов выстраивается вокруг определенных общественных потребностей, играющих по отношению к данным вузам роль главного системообразующего фактора. Это социально-психологические и стратификационные особенности потребителей образовательных услуг негосударственного сектора высшего образования, которые используют негосударственные вузы в качестве канала восходящей социальной мобильности. Имеются существенные отличия в социальном составе студентов государственных и негосударственных вузов: в последних представителей молодежи так называемого базового слоя почти в два раза больше. Негосударственные вузы позволяют снизить социальную напряженность, возникающую в результате затрудненности образовательной миграции.

Как отмечал Н.Н. Моисеев, моделью формирования условий устойчивого развития служит знаменитая теорема Фишера, утверждающая зависимость устойчивости популяции от генетического разнообра-

зия фенотипов. Таково системное значение негосударственного сектора системы высшего образования.

Однако здесь встает проблема качества образования. Нетрадиционные провайдеры высшего образования большее внимание уделяют содержательным изменениям, которые касаются спроса на образование в сторону его большей профессионализации. В процессе обучения усиливается акцент на практическую применимость полученных знаний, осуществляется так называемый компетентностный подход к образованию, в частности, происходит постепенное насыщение образовательных программ не только универсальными знаниями («знаниями — что»), но и «знаниями — как». Инновационные высшие учебные заведения ответственны за развитие своих регионов. Квалификация работников не только является средством их защиты от безработицы, но и прямо влияет на инвестиционную привлекательность региона и предприятия.

Как отмечают исследователи, получение хорошего образования все в большей мере становится дорогостоящим удовольствием, при этом отменяется увеличение спроса населения на образовательные услуги. В этой связи даже выделяется так называемая сервисная функция образования¹.

Однако этот спрос является, как правило, выражением стратегий выживания, адаптации («переждать негативные последствия реформ», закрепить имеющийся у родителей социальный опыт, при этом ощущается отторжение ряда ценностей, ценностных ориентаций прошлого молодежью, изменение в их иерархии в сторону инструментальных ценностей, оттянуть во времени выход на рынок труда, получить отсрочку от службы в армии как выражение снижения доверия к государству), а не развития.

Например, американские ученые исследовали влияние неравенства в социальном происхождении на успехи в учебе. В результате было отмечено, что дети из малообеспеченных семей обычно плохо успевают в школе, имеют в среднем более низкие показатели коэффициента интеллектуальности, рано бросают учебу, пополняя собой ряды безработных подростков, не имеют специальности. Отсюда делается вывод о том, что многое из того, что мы называем «умственными способнос-

¹ Константиновский Д.Л., Хохлушкина Ф.А. Формирование социального поведения молодежи в сфере образования // Социологический журнал, 1998, № 3—4. С. 27.

¹ Добрынин В.В., Гегель Л.А., Туманян О.В. Сервисная функция высшего образования. В кн.: Образование и молодежная политика в современной России: Материалы Всероссийской научно-практической конференции 26-28 сент. 2002 г. / Отв. ред. А.А. Козлов. СПб., 2002, с. 69.

тями» или «академическими способностями», само приобретает в результате определенных видов социального опыта»¹.

Равенство возможностей, связанное с вопросом социальной справедливости, становится одной из ценностей демократического общества, и, как следствие, оказывающим влияние на принятие государственных решений в области образования. В теории Т. Парсонса это описывается как «ось достижений» в индустриальном обществе. Отсюда понятен интерес к исследованию природы, основ и степени социального неравенства, поскольку «учебные институты действуют как средство перевода социального положения человека при его рождении в приобретенный статус взрослого»².

Этот конфликтный потенциал образования — передавать социальный опыт от поколения к поколению и в то же время изменять его — инициирует исследование системы образования в связи с ее способностью менять социальный статус. Все это актуально для современной России и, собственно, во многом является предметом дискуссий об «образовании, которое мы потеряли» и сути, направленности и социальной значимости общего реформирования в нашей стране. При этом отмечается, что происходящая во многих европейских обществах эволюция в сторону создания систем общеобразовательных средних школ и расширения возможностей получения высшего образования, рассматривается как часть всемирной эволюции в направлении использования образования в качестве средства для осуществления социальной мобильности и для выявления и обучения талантливых и способных детей из всех слоев общества. В то же время, по мнению американского социолога Б. Барбера, высокая степень мобильности затрагивает сравнительно незначительный процент людей, мобильных хоть в какой-то мере: менее 10% всей мобильности, совершаемой и вверх, и вниз внутри групп американских предпринимателей и профессиональной элиты³.

Другой исследователь, Р. Будон, отмечает, что изменения, связанные с повышением качества образования, обеспечением равных возможностей для получения образования, повышением образовательной мобильности, все же существенно не расширяют возможности

профессиональной мобильности и не уменьшают неравенство профессиональных статусов в ситуации, в которой распределение мест определяется внешними по отношению к образованию факторами, к числу которых следует отнести условия хозяйственной деятельности и экономический спрос. Так, «результатом изменений является то, что для достижения определенного профессионального статуса требуется более высокий уровень образования, что противоречит интересам отдельных претендентов на этот статус, хотя не противоречит их заинтересованности максимально повысить свой образовательный уровень, так как это дает им больше шансов получить престижную работу. В следующем поколении этот процесс повторяется в том смысле, что образовательный ценз, дающий детям те же профессиональные шансы, которыми располагали их родители, становится выше»¹, сужая каналы восходящей мобильности. Так в обществе нарастает тенденция к проявлению негативных проявлений амбивалентности профессионализации, выходящей как превращенная форма отношений социального неравенства, в том числе в их антагонистическом виде, что основывается на несовпадении интересов общества и личности, группы. Некоторые исследователи считают возможным даже говорить об эволюции процесса профессионализации в сторону обретения ею качества практик социального исключения, так как все очевиднее проявляются такие факторы, как:

- безработица, особенно длительная;
- дискриминация по социально-демографическим показателям — пол, возраст, этническая принадлежность, предыдущее занятие или квалификация, по признакам социального положения — мигрант, беженец, и по социальной нетипичности — инвалиды;
- маргинализация по социально-культурным параметрам — положение научной интеллигенции, инженерно-технической, прежде всего, профессорско-преподавательского корпуса учреждений профессионального образования, молодежи как особой социальной группы, и как следствие невозможность приобретения определенного уровня квалификации;
- использование стратегий «закрытости» в отношении определенных видов занятий посредством предъявления особых требований к образованию, практическим навыкам, которые

¹ Трой М. Социология образования /Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. М., 1972, с. 134.

² Там же, с. 179.

³ См.: Барбер Б. Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности / Американская социология. Перспективы, проблемы, методы, с. 245.

¹ Блау П.М. Различные точки зрения на социальную структуру и их общий знаменатель. Американская социологическая мысль: Тексты. М., 1994. С.14.

могут быть мало связаны с потребностями профессионального труда (тенденция креденциализма — такого принципа отбора в ячейки социальной структуры, который разрушает меритократический подход — по качеству способностей)¹.

С высказанным можно соотнести позицию известного исследователя П. Бурдые о «символическом насилии», которое проявляет государство, освобождая обладателя диплома от символической войны всех против всех².

И, как важнейший социальный институт современного общества, образование вносит свой вклад в символическое укрепление основополагающих оппозиций, являясь местом «производства наиболее действенных принципов и одновременно самых легитимных классификаций»³.

Согласно известному французскому исследователю М. Крозье, во Франции, в результате специфической организации системы образования и отбора кадров, малочисленные группы лиц получают монопольное право назначения на ведущие посты в государственных учреждениях. Своеобразная система отбора позволяет суперэлите устранить конкуренцию. А малочисленность элитарных групп облегчает установление дружеских контактов между их членами.

В результате образуется сеть мощных неформальных связей на основе личных знакомств. Модель руководства, основанная на элитаризме, превращает французский управленческий аппарат в закрытую систему. Для «раскрытия» системы элит необходимо провести реформу образования. Единственной важной и решающей для всякого общества инвестицией в будущее является инвестиция в знание, конечно, если абстрагироваться от реальных нужд повседневного существования. Высшее образование — ключ к постиндустриальному обществу, поскольку позволит поднять планку среднего уровня людей, открыв им более широкий доступ в область элитарного образования и элитарной культуры для реализации идеалов культуры участия, в свою очередь требующего от человека способности выносить напряжения свободы и ответствен-

ности. Новое общество, как полагает М. Крозье, в котором мы начинаем жить, — это «не общество потребления, а общество причастности, вовлеченности и развития»¹.

В связи с развитием ставится М. Крозье и вопрос о кризисе идентичности, хотя этот термин и теоретические основы разработки проблемы ввел Эрик Эриксон. «Кризис идентичности» — понятие, которое подразумевает утрату прежде существовавших социально-психологических и нравственных ориентиров, потерю психологического равновесия как отдельным человеком, так и социальными группами, и крупными национальными общностями. Это состояние, прежде всего, социально обусловлено, теснейшим образом связано с потрясениями в жизни общества на поворотах истории. Э. Эриксон различает две взаимосвязанные стороны: «персональную идентичность» — стремление индивида к сохранению психологической самоидентичности, и «коммунальную идентичность» — включенность индивидуального бытия в некоторую человеческую общность и разделение с ней господствующих в ней социальных ценностей на определенном этапе социальной истории. Через рефлексию и наблюдение, через процессы сравнения себя с другими и других с собой на основе общезначимых ценностей происходит процесс установления тождественности — самоидентификации и идентификации — как признака полноценного бытия личности. Это означает, что в нормальном состоянии индивид испытывает чувство органической принадлежности к своей исторической эпохе и свойственной этой эпохе типу межличностного взаимодействия, гармонии с присущими ей идеями и поступками, с доминирующим в данную эпоху социально-психологическим образом человека. Словом, имеется принятие социального бытия как «своего». Именно эта проблематика связана с конфликтогенностью функционирования образования как социального института в особенности в переломные исторические эпохи, такие, как переживает современная Россия и снижение роли образования как «социального лифта». Дело в том, что «кризис идентичности» разрешается также через ролевое экспериментирование. Этим фактором и обусловлен интерес к высшему профессиональному образованию у нас в стране, а при сужении каналов социальной мобильности может укрепляться тенденция к «негативной идентичности», поскольку ни личность, ни общество не могут долго находиться в состоянии дезориентированности, они ищут выходы.

¹ Crosier M. L'entreprise à l'ecoute. Apprendre le management postindustriale, p. 1991.

¹ Арутюнов В.Е., Ермакова Е.Е. Профессионализация и практики социального включения. М., ИНИОН РАН, 2002.

² Бурдые П. Социальное пространство и символическая власть / Современная зарубежная социология (70–80-е годы). М., 1993. С. 174.

³ Бурдые П. Университетская докса и творчество: против схоластических делений // Socio-Logos 96. Альманах Российско-французского центра соц. Исследований Института социологии РАН. М., 1996. С.16.

К сходным результатам пришел в первой половине XX века испанский философ Ортега-и-Гассет в своей книге «Восстание масс», изданной в 1930 году.

Образование остро реагирует и на действия механизмов разделения экономического и социального. Особенно это заметно, когда правительство обсуждает кардинальные вопросы управления страной, что свидетельствует о непреодоленном техницистском отношении к организации социальной жизни и требует иных форм социального контроля, чем те, которые основаны на традиционных схемах и принципах фрагментации, стратификации и сохранения коммуникационных барьеров. В современном обществе экономические цели образования особенно важны, потому, что существует напряжение между принципами разделения труда и нормами социального распределения заслуг.

Как подчеркивает ряд исследователей, в российской системе высшего образования фактически действуют скрытые, не оформленные правовым образом имущественный, поселенческий цензы¹. Вузы, вероятно, резко разделятся на элитные и «простонародные», в которые трудно будет попасть на социальные места из-за неравенства учащихся в условиях существования в семьях (накопление тягот и лишений происходит в тех семьях, где есть люди, нуждающиеся в помощи со стороны: дети-иждивенцы, безработные, хронически больные и инвалиды, осужденные, беспомощные престарелые родственники и т.д.) и по месту жительства; для поступления лиц с физическими ограничениями (инвалидов) и воспитанников сиротских учреждений (интернатов, детских домов, приютов и т.д.). Исследования Н.М. Давыдовой и Н.Н. Седовой показывают, что около 80% состоятельных семей не имеют иждивенцев из числа экономически неактивного взрослого населения², а потому могут выделить больше средств для подготовки своих детей к поступлению в вузы, обеспечению учебы в них. Платные образовательные услуги для взрослых (вуз, курсы повышения квалификации или переквалификации, частные уроки) могут позволить себе, судя по опросам, 60% состоятельных семей и только 11% — бедных семей³.

¹ Шпак Л.Л. Реформа образования: взгляд преподавателя // Социс, 2005, № 4.

² Давыдова Н.М. Седова Н.Н. Указ. соч., с. 41–42.

³ Давыдова Н.М. Седова Н.Н. Указ. соч., с. 49.

Таким образом, образование как средство социального контроля изменяется вместе с изменениями экономических условий жизнедеятельности людей. Именно в этом качестве образованию отводится роль в обеспечении социального порядка, что является одной из важнейших задач государственного управления. Французский социолог А. Турен полагает, что сфера образования демонстрирует бессилие в борьбе против социального неравенства, хотя он и отмечает, неравенство в исходном пункте дано только частично и далее развивается внутри школьной системы. Преодолеть эту тенденцию, по его мнению, можно с помощью активного обучения, задача которого — способствовать формированию культурных моделей, управляющих общественной практикой на основе не столько усвоения опыта предшествующих поколений, сколько формированию навыков преобразовательной деятельности.

Объективная потребность в увеличении количества работников умственного труда связана с фиксируемой тенденцией к снижению престижности и влияния положения каждого среднего обладателя высокоинтеллектуальной профессии. Дело в том, что сохраняется налет аристократичности и непрактичности таких профессий и образования (еще Шелер писал об утрате философией и религией их подлинного места в духовной культуре и в рангах интеллектуальных модальностей). Но при этом учителя и преподаватели уже не так верят в «священность» своей миссии, а обучающиеся не так легко как раньше и не столь бесспорно принимают их власть над собой.

Исследователи отмечают усиливающуюся корпоративность гуманитарной интеллигенции¹. Оказалось, что практически по всем позициям оценки старшего поколения гуманитариев приближаются к оценкам молодых гуманитариев и значительно дистанцированы от оценок иных социально-профессиональных групп и слоев российского общества. Согласно такой позиции, стержнем этой корпоративности и относительной социальной замкнутости служит именно профессиональная идентичность — наиболее устойчивое качество, определяющее любые другие (политические, общекультурные, ценностные и пр.) ориентации респондентов. Половина респондентов категорически отказывается от каких-либо изменений своего социально-профессионального статуса, несмотря на незначительную оп-

¹ См.: Левичева В.Ф. Гуманитарная интеллигенция: основания корпоративной идентичности // Социологические исследования, 2001. № 2. С. 58–59.

лату труда. Можно отметить корпоративно замкнутый и локальный характер идентичности гуманитарной интеллигенции, что сопровождается в нашем обществе эмпирически фиксируемыми состояниями неудовлетворенности общественными процессами, общей напряженности, ощущением рассогласованности между внешней востребованностью определенных личностных и профессиональных качеств и внутренней целостностью, осмысленностью, социокультурной позиции интеллектуала.

Выражение высокой значимости высшего образования для обучающихся принимает различные формы.

Само наличие диплома о высшем образовании нередко рассматривается в отрыве от качества полученной профессиональной подготовки, как формальное условие доступа к определенной должности. Сформирована ориентация на престижные профессии, что нередко сочетается с упованием на то, что даже при большой конкуренции внутри будущей профессии им удастся извлечь пользу из получаемого образования и добиться жизненного успеха с его помощью. Такие ожидания складываются на фоне ажиотажа спроса на некоторые виды специальностей, своеобразного бума вузовского образования и бывают во многом иллюзорными. Но именно они лежат в русле интересов тех корпоративных групп в вузовской системе, чье материальное благосостояние, как правило, прямо связано с увеличением контингента студентов.

В отечественных исследованиях отмечается факт развития студенчества как результата реализации корпоративных интересов преподавательского корпуса, что может быть расценено в качестве конфликтогенного фактора образования, реализующегося в организации выбора профессиональных предпочтений.

Важность этих моментов увеличивается постольку, поскольку представители интеллигенции, переживая перемены в обществе как личный кризис идентичности, традиционно усиливают и продуцируют его на общество в целом. Это порождает общее настроение неспособности к проведению реформ, вследствие удаленности от процесса принятия решений.

Социальная рациональность прежде всего связана с познавательной-преобразующей, рефлексивной деятельностью индивидов и социальных целостностей, групп и институтов. Социальная рациональность — это функция активности как отдельного человека, так и общественных образований по отношению к социальной реальности. Здесь важную роль играют степень и способы адекватного вос-

приятия окружающей социальной среды и собственной деятельности субъектов, с учетом условий, целей, средств. Социальная рациональность предполагает и наличие возможностей для действий, то есть некоторого состояния самих субъектов действия. Так, К. Поппер, считая мир и общество в целом нерациональными, пытался найти некоторое медианное состояние между сомнительной возможностью управлять обществом и стремлением им все же управлять: «Задача социального конструктора или инженера состоит в том, чтобы рационализировать его. <...> Прагматический рационализм может, признавая, что мир нерационален, требовать, чтобы мы рассматривали его с помощью разума или подчиняли его разуму в той мере, в какой это возможно»¹.

По мнению Дж. Мида, институциональное функционирование организованного человеческого сообщества возможно лишь постольку, поскольку каждый вовлеченный в них индивид может принять всеобщие установки. (Собственность является священной не из-за своей социальной пользы, а из-за того, что все общество объединяется на его защиту)².

На наш взгляд, наиболее существенным в этом плане является выделение степени сформированности и осознанности групповых интересов, благодаря которым социальные группы принимают правила игры, поведения в рыночных отношениях, адаптируются к ним.

Термин «предпринимательская организация» по отношению к университету является символом перехода к новой парадигме управления развитием университета, обеспечивающей его адаптацию к новым условиям деятельности. Университет как предпринимательская организация означает: 1) организацию, базирующуюся в своей деятельности на целевой инновации, способную работать в условиях рынка и динамичного спроса; 2) экономически эффективную организацию, занимающуюся прибыльной деятельностью и опирающуюся в первую очередь на свои собственные возможности; 3) либеральную организацию с гибким сетевым построением; 4) организацию, в которой ключевыми факторами являются люди, группы и их компетентность, где работа людей основана на балансе выгоды и риска; 5) организацию, у руководства которой на первом месте стоит не планирование и контроль действий работников, а их всемерная поддержка в деятельности в рамках стратегии организации, для чего руководство максимально де-

¹ Поппер К. Открытое общество и его враги. Т. II. М., 1992. С. 427.

² Мид Дж. Аз и Я / Американская социологическая мысль. Тексты. М. 1994, с. 229–248.

легирует права и ответственность исполнителям; б) организацию, которая повернута лицом к потребителю и позволяет гибко и своевременно реагировать на изменение его требований¹.

В «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года», одобренной Правительством РФ 29 декабря 2001 г. распоряжением № 1756-р подчеркивается, что «роль образования на современном этапе развития России определяется задачами ее перехода к демократическому и правовому государству, к рыночной экономике, необходимости 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»².

Среди важнейших аспектов образовательных реформ, осуществленных в зарубежных странах в последние десять–пятнадцать лет, необходимо назвать изменения в управлении образованием и прежде всего перераспределение ответственности за принятие решений между различными уровнями управления, что невозможно без выработки финансово-экономических механизмов применительно к России.

Деятельность по обеспечению платного образовательного процесса принято классифицировать следующим образом:

- учебная деятельность, реализуемая учебными и учебно-производственными подразделениями: кафедрами, мастерскими, лабораториями, предприятиями, хозяйствами, типографиями;
- предоставление услуг библиотек, транспорта, спортивных сооружений, вычислительной техники, оргтехники;
- предоставление информационно-коммуникационных услуг в рамках основной деятельности;
- другие виды деятельности.

Направления и эффективность платных услуг определяются наличием и уровнем развития научного потенциала, внутренней нормативной базы, информационных ресурсов, общей политикой по отношению к оказанию платных образовательных услуг, наличием лицензий, аккредитации и сертификации, регионом расположения, материально-технической базой, методической базой, имиджем вуза и выпускников.

¹ Грудзинский А. О. Университет как предпринимательская организация // Социологические исследования. 2003. № 4. С. 117–118.

² Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года. М., 2002. — www.informika.ru

Ключевым фактором является цена предлагаемых образовательным учреждением услуг, поэтому одним из механизмов управления привлечением внебюджетных средств является разработка и обоснование этой цены в каждом образовательном учреждении.

По конкретным платным образовательным услугам допустимо использование пониженной или повышенной цены, а также применение льгот к ценам по определенному перечню или контингенту обучаемых. Такая дифференциация отражается в нормативных актах (положениях, приказах) образовательного учреждения.

Применение пониженной цены платной образовательной услуги допустимо, если экономический эффект достигается за счет привлечения большего числа учащихся трудно комплектуемых специальностей (одновременно с применением понижающих коэффициентов к усредненной цене). При этом разница в ценах перераспределяется за счет повышения цены на образовательные услуги, пользующиеся повышенным спросом.

Со стороны государства необходимо принимать меры для привлечение частных инвестиций в образование по средством введения налоговых льгот на частные инвестиции в образование по подоходному налогу, освобождение от налогообложения благотворительных пожертвований, предоставление права предприятиям и организациям при исчислении налога на прибыль включать расходы на подготовку и переподготовку кадров в издержки производства и реализации товаров и услуг, а также разрабатывать прогноз потребности общества и личности в образовании, расчет затрат на эти цели¹.

Как достаточно определено пишет Б. Саймон, современные системы образования — это та область, где не только пересекаются, но нередко сталкиваются интересы и цели различных классов, социальных слоев и групп². Столкновение интересов различных социальных групп, их борьба находит отражение в существовании различных подходов к выполнению образования своих социальных функций. С позиций функционалистского подхода образование — разумный способ распределения людей в соответствии с их достоинствами: самые способные получают наиболее высокие и вознаграждаемые должности³. Однако сторонники конфликтологического подхода делают акцент на том, что образование способствует сохранению и углублению социального не-

¹ См.: Балыхин Г.А. Управление образованием.

² Саймон Б. Общество и образование. М., 1989, с. 29–30.

³ Смелзер Н. Социология. М., 1994, с. 428–430.

равенства. Так, американский исследователь Р. Коллинз утверждает, что расширение системы образования в США вызвано не столько потребностью в квалифицированных специалистах, сколько борьбой различных «статусных групп» за овладение богатством, властью и престижем. По его мнению, социализация в различных типах образовательных учреждений происходит по-разному. Массовые школы прививают дисциплинированность, подчинение власти, в то время как элитарные учебные заведения формируют независимость, способность самостоятельно мыслить, умение принимать решения¹.

Именно на основании выбора ценностей, превалирующих в обществе, а значит и сознательно поставленных целей деятельности, система образования, как и всякая социальная подсистема, может быть направлена на сплочение общества или способствовать разъединению людей в кризисном обществе. В современной России, даже в условиях принятого курса реформ, возможна реализация интегративной функции образования, но именно как адаптационного средства для индивидов и групп, или «последней черты», за которой падение уровня и качества жизни не восстановится не только до должного состояния, но и до имевшегося ранее, поскольку оно будет сохранять зависимость состояния системы от траектории предыдущего (т.е. в период реформ) развития («эффект гистерезиса»²). Ценностные ориентации, передаваемые образовательной системой, в силу инерционности образования запаздывают, оторваны от реальности. Все, что должно поддерживать уровень образованности общества, носит, таким образом, идеально-ознакомительный, неактуальный для молодых поколений характер. В то же время инерционность, воспроизводственный характер образования может стать преимуществом в условиях неопределенности и рисков общественного развития.

Характеристики конфликтогенного потенциала образования позволяют определить стратегию управления: при соблюдении в том числе и противоречащих интересов, следует организовывать управление на основе поведения различных субъектов управления по согласованным целям, отвечающим всему комплексу задач и функций образования в России.

¹ Смелзер Н. Указ.соч., с. 433–434.

² Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход? // Общественные науки сегодня. 2004. № 3, с. 6.

У68 Ученые записки: Финансово-хозяйственная система России: результат трансформации и проблемы совершенствования: Сб. науч. трудов. Вып. X / Под ред. В.С. Балабанова. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2007. — 180 с.

ISBN 978-5-902722-37-3

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и ответственных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**Финансово-хозяйственная система России:
результат трансформации
и проблемы совершенствования**

Сборник научных трудов

Выпуск X

Под 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.002375.03.07. от 06.03.2007

Подписано в печать 27.03.2007
Формат бумаги 60x90 $\frac{1}{16}$. Гарнитура «Ньютон7С»
Объем 11,25 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ
Издательство Агентство печати «Наука и образование»



Российская Академия предпринимательства

129272, Москва, ул. Трифоновская, 57
тел. (495) 688-41-62, 318-29-56 E-mail: knigi@rusacad.ru



Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е.
Глоссарий современных экономических терминов.
Русско-английский. — 2-е изд., допол./Российская Академия предпринимательства. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2005. — 297 с.

ISBN 5-902722-23-3

Глоссарий содержит более 1000 терминов по основной международной терминологии в области экономики, финансов, международных отношений, менеджмента и бухгалтерского учета.

Книга ориентирована на руководителей и специалистов компаний, предпринимателей, научных работников, аспирантов и студентов экономических вузов. А также предназначена широкому кругу читателей.



Балабанова А.В.
Деловое общение: Учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и допол. — М.: РАП, 2005. — 135 с.

ISBN 5-902722-18-7

Рекомендовано УМО по образованию в области маркетинга

Учебное пособие дает представление о деловом разговоре с позиций его речевых, логических и психологических основ, с точки зрения использования невербальных средств общения, а также основных форм ведения деловых переговоров. Наряду с теоретическими положениями предложены тестовые вопросы, ситуационные игры и списки специальной литературы по каждой теме.

Книга ориентирована на руководителей и специалистов компаний, предпринимателей, научных работников, аспирантов и студентов экономических вузов. Пособие рекомендуется студентам, изучающим дисциплину «Деловое общение», а также аспирантам и преподавателям, исследующим данную тему.



Российская Академия предпринимательства

129272, Москва, ул. Трифоновская, 57
тел. (495) 688-41-62, 318-29-56 E-mail: knigi@rusacad.ru



Предпринимательство и государство: Сборник научных трудов. — М.: Российская Академия предпринимательства, 2005. — 215 с.

ISBN 5-902722-20-9

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, а главное — анализируется роль государства в этом процессе. В сборнике предлагаются меры по совершенствованию взаимоотношений всей структуры хозяйственных отношений и государства.



Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. IX / Под ред. В.С. Балабанова. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2006. — 372 с.

ISBN 5-902722-29-2

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.