



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской Академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных
ВАК Минобразования России

Москва
2008

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
У 68

Рецензент

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Н. И. Аристер

Редакционный совет:

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

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. — 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

© Коллектив авторов, 2008

© Российская Академия предпринимательства, 2008

ISBN 978-5-902722-25-0

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. В. Балабанова

Дискуссионные вопросы современной теории
и практики экономического роста 6

Ф. М. Сафин

Экономическая устойчивость
хозяйствующего субъекта: сущность, понятие 19

Часть II. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

И. Барабин

Банковская гарантия в международных расчетах 30

Р. В. Глазов

Корпорация в современных условиях
глобализации мировой экономики 38

Часть III. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

С. В. Абляев

Методические подходы к оценке
кредитоспособности физических лиц 44

В. Л. Андрушко

Роль частного сектора в организации медицинских услуг
электронного здравоохранения 52

П. Ю. Антонов, Н. Н. Пушкарев

Стратегия руководства и особенности
становления организации 59

Х. У. Белхароев

Надзорные проверки соблюдения прав потребителей
на продовольственном рынке 70

М. С. Будаева

Обновление основных производственных фондов
посредством инвестиционного проекта 78

В. И. Варламов

Экспортный контроль в сфере военно-технического сотрудничества:
вопросы теории и практики 89

А. В. Горделий Особенности и возможности использования Интернет в предпринимательской деятельности	96
С. Ю. Лобанов, Н. Ф. Пушкарев Использование новых подходов при формировании персонала фирмы	107
В. Ю. Минералов Особенности управления инновационным развитием организаций	116
И. Н. Михеева Рыночное обеспечение инвестиционной деятельности промышленных корпораций	124
А. С. Нечаев Формирование экономического механизма самофинансирования инвестиций хозяйствующих субъектов	133
С. А. Орехов, В. В. Стеклов О некоторых проблемах минимизации рисков коммерческих банков при организации проектного финансирования	145
А. С. Орехова Развитие организационно-финансовых отношений в рамках территориального общественного самоуправления	156
А. Палагин Основные определения и особенности венчурного инвестирования в России	164
С. А. Погромский Актуальные проблемы обеспечения безопасности предконтрактной работы государственного посредника в сфере военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами и пути их решения	174
Т. Ю. Полховская Особенности финансирования недвижимости: теория и практика регулирования	182
В. В. Стычинский Политика управления основными средствами промышленного предприятия	193
Е. В. Троицкая Государственная поддержка инновационной деятельности предприятия	201

Д. С. Ушаков Глобализация и информатизация как факторы регулирования деятельности корпорации	210
Е. В. Троицкая Повышение эффективности принятия кадровых решений в кредитно-финансовых учреждениях	220
С. С. Цветаш Тенденции в бюджетах города Москвы 2007 и 2008 годов	226
А. Ф. Черненко, И. Н. Дмитриева Аудит лизинговых операций и обоснование классификации анализа лизинга	234
А. А. Шишликов, Н. Ф. Пушкарев Экономическое обоснование выбора управленческих решений	242

Часть IV. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Т. Б. Батуева Особенности развития малого предпринимательства в сфере обновления и модернизации экономики	252
З. М. Камилова, Е. А. Маруткина Выбор модели стратегического развития для туристической фирмы в условиях неожиданных изменений предпринимательской среды	259
М. С. Попов Организация взаимодействия государственных и предпринимательских структур при осуществлении инвестиций в социально-экономические проекты и программы	268

Часть V. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Г. Т. Журавлев Поведение потребителей: проблемы, пути изучения	279
А. Е. Перебейнос Сфера обслуживания как предмет исследования предпринимательской деятельности и обыденной жизни населения Урала (вторая половина XIX – начало XX века)	303
Ж. Ю. Симоненко Страховая взаимопомощь – древнейшая форма общественных отношений на Руси	311

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. В. Балабанова,
профессор кафедры Российской Академии предпринимательства,
к.э.н., доцент

Дискуссионные вопросы современной теории и практики экономического роста

Преобразование плановой социалистической экономики в рыночную капиталистическую вызвало широкую и острую дискуссию по концептуальным вопросам теории и практики современного экономического роста, которая вылилась в огромное количество концепций, подходов и представлений о путях реформирования российской экономики и стратегии развития.

Одним из самых дискуссионных был и остается вопрос о роли государства в экономике. Точки зрения обществоведов, экономистов и политиков, высказываемые по этой проблеме, можно довольно четко разделить на две большие группы. Одни ученые и политики выражают и отстаивают систему взглядов А. Смита, другие являются сторонниками Дж. М. Кейнса. А. Смит и неоклассики считают, что идеальным механизмом регулирования и координации деятельности людей является рынок с его «невидимой рукой» и потому никакого вмешательства государства в экономику не требуется. Дж. М. Кейнс и некейнсианцы утверждают, что в условиях монополистической экономики рыночный механизм сам по себе не в состоянии обеспечить ее эффективное функционирование, и потому существует объективная необходимость государственного ее регулирования.

Несмотря на свою противоположность, обе точки зрения правильны, так как они соответствуют особенностям тех исторических периодов, в которых они жили. А. Смит жил и творил в середине 18

века в эпоху господства свободной конкуренции. Теория Дж. М. Кейнса появилась в конце 30-х годов 20-го века. Это уже совершенно другая стадия развития рыночной экономики, когда на смену рынка совершенной конкуренции пришли модели рынков, для которых характерна несовершенная конкуренция, так как его главными субъектами стали монополии и олигополии.

Но необходимость государственного регулирования современной рыночной экономики диктуется не только господством монополий и олигополий, но и теми большими социальными издержками, которыми сопровождается развитие рыночной экономики в виде инфляции, безработицы, циклического характера экономического роста, глубокой дифференциации доходов и проблемы бедности. Таковы далеко не все социальные дефекты рынка. Свести их к минимуму и смягчить может и должно государство. А поскольку это дефекты экономического механизма, то государство вынуждено вмешиваться в экономику.

Эти две концепции зеркально отражают фундаментальную особенность современной рыночной экономики, состоящую в том, что она по своей сути является смешанной, функционирующей на основе взаимодействия рыночного и нерыночного механизмов регулирования и координации макропропорций.

Общепризнанно, что в реальной действительности не существует чисто рыночной или чисто нерыночной экономики. В экономике любой страны всегда имеются элементы того и другого механизма. В смешанной рыночной экономике государство полностью интегрировано в кругооборот материальных и денежных средств, процесс производства национального капитала. Оно является субъектом как потребительских, так и ресурсных рынков, финансирует экономику, распределяет ресурсы и доходы, обеспечивает правовую и социальную среду, необходимую для эффективного функционирования рынков.

Государство в смешанной экономике не может самоустраниться от роли активного хозяйствующего субъекта, поскольку объективно существуют отрасли и сферы, обеспечивающие интересы общества в целом, в которые в силу их низкой рентабельности и значительных сроков окупаемости, частный капитал не идет.

Таким образом, роль государства в создании условий устойчивого роста и механизма регулирования экономики обусловлена его сущностью как института политической самоорганизации общества, призванного выражать и реализовывать национальные интересы страны и вытекает из его регулирующих и стимулирующих функций. Свои функции государство осуществляет через социально-экономическую политику,

которая, как и любая политика, представляет органическое единство стратегии и тактики. Стратегия определяет приоритетные цели и задачи, от решения которых зависит стабильность и безопасность социально-экономической системы, а тактика представляет собой совокупность методов и средств достижения стратегических целей. Поэтому вопрос о том, должно ли государство быть субъектом экономики или не должно, не является дискуссионным. Это реальный объективный факт, который нельзя опровергнуть никакими аргументами.

Другое дело вопрос о степени и методах участия государства в экономической жизни. Но и по этому вопросу не может быть каких-либо категорических суждений, так как и то, и другое зависит от конкретной ситуации. Периоды усиления рыночного конкурентного механизма чередуются с периодами возрастания государственного регулирования экономики. В соответствии со спецификой того или иного этапа развития экономики статус официальной теории принимает либо кейнсианская концепция, доказывающая необходимость активного участия государства в экономике, либо неоклассические теории (либерализм, монетаризм, экономика предложения), делающие ставку на рыночные силы. Так, на протяжении многих десятилетий XX века (с конца 30-х до середины 70-х годов) как в теории, так и в хозяйственной практике господствовало кейнсианство, которое сыграло ключевую роль в преодолении Великой депрессии в США и мирового экономического кризиса 30-х годов двадцатого столетия.

Начиная с конца 70-х годов и по сей день основой современной экономической политики многих развитых стран служат неоклассические теории. На основе усиления либерализма и ослабления регулирующей роли государства поднимали экономику в 80-х годах Р. Рейган, М. Тэтчер и руководители других государств. При этом усиление либерализации сводилось лишь к ликвидации избыточного присутствия государства в экономике, но никак не к отрицанию необходимости эффективного госрегулирования.

Стало быть, в любом случае речь идет об оптимизации государственного вмешательства в экономику с использованием как кейнсианских, так и нелиберальных рецептов. Мировой опыт показывает, что степень и методы воздействия государства на экономику различны в разных странах, но все-таки есть общая закономерность: чем выше уровень развития экономики, тем, как правило, слабее экономическая роль государства, и наоборот.

Российские реформаторы, стоящие у источников трансформации советской системы хозяйствования в капиталистическую, взяли на во-

оружие неоклассический подход, концептуальной основой которого является главная идея А. Смита, что рынок своей «невидимой рукой» регулирует макропропорции, увязывая частные интересы с общественными, государственными. Реформаторы-либералы настойчиво пытаются внедрить в общественное сознание, что только рынок побуждает быть восприимчивым к нововведениям, смело и энергично внедрять последние достижения науки и техники, способен раскрыть творческий и трудовой потенциал страны, преодолеть иждивенчество, развить инициативу и предприимчивость, возродить стимулы и утраченное чувство хозяина. Только рыночные отношения могут обеспечить эффективное использование тех огромных потенциальных возможностей, которые заложены в природных и трудовых ресурсах страны в целях роста уровня благосостояния народа. То есть добиться того, что не удалось сделать в условиях централизованного управления экономикой, — повернуть производство лицом к потребителю.

Так что, вся суть экономического либерализма практически сводится к фетишизации рынка и его роли. Рынок наделяется магической силой, способной сделать экономику и людей процветающими и богатыми. Это постулат «книжного капитализма». Реальный же капитализм очень далек от идеала. Как и любая другая хозяйственная система, капиталистическая система имеет достоинства и недостатки, которые, довольно глубоко раскрыты во всех западных учебниках по экономике и экономической теории. Так, коль скоро весь экономический механизм частно-капиталистической экономики нацелен на получение максимальной прибыли, то рынок совершенно нейтрален к социальным проблемам. Он признает только конкурентоспособного производителя и платежеспособного потребителя. Такие важнейшие атрибуты капиталистической экономики, как инфляция, безработица, бедность, циклический характер делают ее весьма и весьма жесткой, неустойчивой, трудно управляемой и социально болезненной.

Эйфория рынка 90-х годов превратила переход к рыночным отношениям в главную цель реформ, в то время как он всего лишь механизмом повышения эффективности экономики и роста благосостояния.

Вместе с либеральной идеологией российские реформаторы соответственно взяли на вооружение и рецепты либерализации экономики: приватизацию и разгосударствление, свободное ценообразование, либерализацию внутрихозяйственных связей и внешнеэкономической деятельности, валютного рынка и валютных отношений, высокую открытость экономики, сведение к минимуму экономической роли государства, монетаризм и т.д.

Все институциональные преобразования были осуществлены «кавалерийским наскоком», без малейшего учета специфики России и особенностей российского менталитета. В результате в стране возник дикий, криминализированный, олигархический капитализм, главная цель которого не созидание, а разрушение, передел собственности и разграбление страны. Поэтому неудивительно, что результаты использования принципов неолиберализма в России удручающие.

Главный аргумент либералов против участия государства в экономике состоит в том, что оно как субъект экономики и макрорегулятор изначально по своей природе неэффективно. Любое его вмешательство в хозяйственную жизнь, по их мнению, неизбежно ведет к росту коррупции, бюрократизму и казнокрадству. Действительно, все это имеет место в нашей жизни. Но Россия не исключение. Практически все страны, хотя и в разной степени, страдают от этих крайне негативных явлений. Но вряд ли наличие таких глубоких социально-экономических болезней может служить серьезным доказательством лишения государства статуса важнейшего субъекта экономики, уровень и структура расходов которого в значительной мере формирует эффективный совокупный спрос, являющийся мощным стимулом развития национального производства.

Уход экономики в тень, утечка за рубеж капиталов и высококвалифицированных специалистов, хищения — все это показатели слабости государства, отсутствия строгого правопорядка в стране, жесткой исполнительной дисциплины, персональной ответственности, цивилизованных норм ведения бизнеса.

Историческая практика убедительно свидетельствует, что эффективность экономической деятельности определяется не формой собственности, а уровнем организации и хозяйствования. Так что и государство, и частный собственник могут быть и являться на самом деле как эффективными, так и неэффективными управленцами. В связи с этим категорические утверждения о том, что государство как носитель общенациональных интересов по своей сути не при каких условиях не может быть эффективным собственником, по меньшей степени, некорректно. Все зависит от того, как и в чьих интересах оно управляет экономикой.

Управление экономикой — это антипод безвластия и беззакония. По своей сущности, управление — сознательная, целеполагаемая организация национального производства материальных и духовных благ. Оно имеет различные модели. Так, в СССР доминировала централизованная система управления экономикой. Рынок играл второстепенную

роль. В формирующейся ныне частно-капиталистической системе, напротив, главным механизмом определения макропропорций служит рынок. Теперь государство вынуждено приспосабливаться к его конъюнктуре. Таким образом, смена централизованного государственного механизма регулирования и координации макропропорций на рыночный совершенно не означает полного отрицания экономической роли государства. Речь идет лишь об устранении чрезмерного административного вмешательства в экономику. При этом очень важно было найти, если можно так сказать, разумную меру децентрализации экономической власти государства. Вместо этого шоковая приватизация и необдуманная либерализация сразу всего и вся привели к почти полной потере управляемости экономикой в целом и инвестициями в частности. Страна до сих пор находится в глубоком управленческом кризисе. Практически не осталось ни одной государственной структуры, которая бы не утратила своей власти и не лишилась реальных рычагов воздействия на экономику. Принимаются законы и указы, издаются постановления, утверждаются бюджеты и программы, но практически на всех уровнях механизм их реализации не работает. При этом потеря управляемости экономикой происходит на фоне резкого увеличения численности управленческого аппарата, роста бюрократизации и коррупции. В то время как эффективность управления экономикой не только не выросла, а катастрофически снизилась. Административная реформа, основная цель которой состояла в том, чтобы улучшить систему госуправления, провалилась. Трехзвенная структура управления (министерство, служба, агентство) не оправдала себя. Сегодня, когда Россия стоит перед вызовом постиндустриализма, проблема повышения эффективности государственного управления приобрела характер первоочередной важности.

Главная причина краха и несостоятельности неолиберализма, и особенно монетаризма в России, состоит в том, что реформаторы механически перенесли взгляды западных неоклассиков (Фридмана, Хайека, Фишера и др.) на российскую действительность, которая глубоко отличается от американской и европейской рыночной экономики. По этой причине для России не подходит ни одна классическая макроэкономическая теория середины и конца XX века. Данные теории разрабатывались для высокоразвитой рыночной экономики с устойчивыми стоимостными отношениями и стратегическими организационно-правовыми формами. Россия же находится на начальном этапе развития рыночных отношений. При этом рыночный механизм регулирования макропропорций и распределения ресурсов формиру-

ется не как естественный процесс, а как результат слома централизованной командной системы хозяйствования. Но одно только ее радикальное разрушение никак не может создать благоприятную макросреду для эффективного функционирования рыночного механизма. Переходная экономика — это всегда кусочки старого и нового, их переплетение и взаимодействие. Это всегда незрелость, а потому деформированность и старого, и нового. Появившиеся у нас рыночные отношения глубоко деформированы, а потому к ним не применимы никакие макроэкономические теории. Успешное реформирование российской экономики возможно только на основе собственных теоретических обобщений, поиске нетрадиционных путей и методов решения острейших социально-экономических проблем.

Другой дискуссионный вопрос — соотношение темпов и качества, механизм их взаимодействия. Ответ на этот принципиальный вопрос имеет исключительное значение как для макроэкономической политики, так и для хозяйственной практики. Между тем единого мнения по нему нет. Коль скоро характер связи между темпами и качеством роста находится под воздействием многих, порой противоречивых, факторов, то механизм связи между ними содержит много тонкостей.

Так, есть все основания рассматривать взаимосвязь темпов и качества роста производной от более общей управленческой проблемы, в основе которой лежит различие между краткосрочным и долгосрочным периодами хозяйственной деятельности. В первом периоде, поскольку производственные мощности остаются неизменными, увеличение объема выпуска продукции возможно лишь за счет экстенсивного расширения производства путем использования существующих резервов. В долгосрочном же периоде происходит как количественное увеличение, так и качественное обновление производительного капитала, повышение квалификации рабочей силы, уровня организации и менеджмента. В этом случае преимущественное значение будет иметь качество экономического роста, его социальная результативность.

Соотношение темпов и качества роста в значительной мере зависит и от жизненного цикла рынка. Если рынок находится на стадии насыщения, когда спрос больше предложения, то он стимулирует повышение темпов производства данного вида товаров. Совсем другая ситуация, когда рынок достигает своей полной зрелости и максимально обеспечивает спрос на товар. В этом случае потребители отдадут предпочтение качеству товара. На место массового спроса приходят дифференцированный и даже индивидуальный спрос.

Не менее важным фактором, влияющим на характер связи между темпами и качеством роста, служит состояние делового цикла. В условиях кризиса падают и темпы, и качество. В период оживления увеличение объема производства происходит за счет вовлечения неиспользованных производственных фондов. Понятно, что преимущественное значение имеют темпы роста, так как в экономике отсутствуют реальные возможности качественного обновления основного капитала и повышения квалификации рабочей силы. Принципиально иная ситуация складывается на стадии подъема экономики и роста ее эффективности. Модернизация производства на основе новейших технологий и повышение доходов стимулируют как предложение высококачественной продукции, так и спрос на нее.

Наконец, немаловажно, каков исходный уровень развития экономики, на базе которого определяются темпы прироста ВВП. Иначе говоря, речь идет о статистическом «эффekte базы». Очевидно, что в слаборазвитой экономике сравнительно небольшой абсолютный рост ВВП дает значительно более высокие темпы прироста, нежели в высокоразвитой экономике. Но зато в ней материальное содержание среднего процента роста значительно больше, чем в первой. Словом, любая абсолютизация темпов экономического роста неизбежно ведет к неверным выводам и оценкам.

На самом деле между темпами и качеством экономического роста должен быть определенный баланс, способствующий наиболее полному удовлетворению всей совокупности потребностей. Чем выше степень удовлетворения этих потребностей, тем выше качество экономического роста. При этом объективно высокое качество роста в определенной мере противоречит чисто количественному росту, так как высококачественной продукции требуется меньше для удовлетворения потребности в ней. Неизбежное сокращение объемов ее производства в этом случае вряд ли является негативным явлением.

Преимущество качества перед количеством — важная особенность современной постиндустриальной экономики, о чем убедительно свидетельствует практика стран-лидеров мировой экономики. При низких темпах роста от 1,5 до 3,0% они производят высококачественную продукцию при сравнительно низких издержках, что позволяет занимать устойчивые конкурентные позиции на мировом рынке.

С точки зрения соотношения количества и качества экономического роста, различают экстенсивный и интенсивный экономический рост, который, в свою очередь, бывает фондоемким и ресурсосберегающим. Суть первой модели экономического роста состоит

в том, что увеличение объема производства продукции и услуг происходит путем вовлечения в экономику дополнительных производственных факторов преимущественно прежнего качества. В этом случае главным источником роста служит рост затрат живого и овеществленного труда.

Экономический рост на основе качественных факторов означает, что фундаментальным его источником служат инновации в сфере технологий, организации, управления, результатом которых является значительное повышение производительности труда и качества продукции и услуг. Эта модель роста гораздо более сложная, чем первая. Ее основой служат ресурсосбережение, всесторонняя экономия. Но зато эта модель роста более эффективна и конкурентоспособна.

Таким образом, модель экономического роста, в конечном счете, характеризуется соотношением между темпами роста совокупных затрат и результатами производства. Если ВВП и национальный доход возрастают в той же мере, в какой увеличиваются совокупные затраты труда и капитала, то имеет место экстенсивная модель экономического роста. Если же экономический рост достигается за счет высокой производительности труда, всесторонней экономии ресурсов, то налицо интенсивная модель экономического роста. Высокое качество экономики предполагает равновесие, гармонию между производством и потреблением, экономикой и природой.

В силу неравномерности научно-технического прогресса в различных отраслях и сферах экономики в реальной жизни экстенсивная и интенсивная модели экономического роста сосуществуют, дополняя и развивая друг друга. Поэтому речь идет о преимущественном значении той или иной модели.

Соотношение этих моделей экономического роста в разных странах различное. Но начавшийся с середины XX века процесс трансформации индустриальной экономики в постиндустриальную, объективно превращает ресурсосберегающую модель экономического роста в приоритетную, ибо только она может обеспечить и высокое качество жизни, и устойчивую конкурентоспособность.

Очевидно, что при сохранении устаревшей энерго- и материалоемкой модели экономического роста Россия не сможет стать высоко-развитой и конкурентоспособной страной и обеспечить приемлемый уровень жизни. Только ускорение роста и повышение его качества способно вывести ее из глубокой стагнации и обеспечить необходимый динамизм.

Формирование ресурсосберегающей модели экономического роста — процесс сложный и долгий, но только после его становления можно говорить о высоком качестве роста, реализации огромных потенциальных возможностей российской экономики. В этой связи особый научный и практический интерес представляет превращение России в страну с высокотехнологичной инвестиционной экономикой.

Выдвижение структурно-технологической модернизации российской экономики в качестве ключевой проблемы социально-экономического развития России на ближайшую перспективу существенно активизировало затухающую дискуссию о темпах и моделях экономического роста в России. Главными вопросами дискуссии являются: реально ли удвоение ВВП к 2012 г., каковы источники финансирования экономического роста, каким должен быть курс рубля, сильным или слабым, как сократить долю импорта в потребительских товарах и продовольствии, снизить уровень инфляции, уменьшить разрыв в уровне доходов различных групп населения, каков механизм защиты интересов отечественного производителя, каково соотношение крупного и мелкого капитала в экономике, каковы степень и форма участия государства в экономике и др.

По всем этим и другим вопросам существует широкий диапазон мнений. Так, некоторые аналитики считают, что удвоить российский ВВП можно и в более короткие сроки. Другие, что такой рост по определению невозможен. Есть и третья группа аналитиков, которая не так категорична. По их мнению, если макро- и микроэкономические условия будут благоприятными и, прежде всего, сохранятся высокие мировые цены на энергоресурсы, и, в первую очередь на нефть, то удвоение ВВП к 2012 г. вполне возможно.

Важной основой оптимистических прогнозов служат высокие показатели экономического роста в последние три года. Рост ВВП составил примерно 7,0%, увеличивались темпы роста обрабатывающих отраслей, реальных доходов населения, капиталовложений. При этом, что особенно важно, улучшилась структура роста и его источники.

Разумеется, положительная динамика основных макроэкономических показателей вызывает определенный оптимизм. И все-таки, объективности ради, надо признать, что происходящий экономический рост пока еще происходит в условиях серьезных финансовых и политических рисков. Среди первых особую тревогу вызывают снижение курса доллара и достаточно высокая инфляция. По своей сути и следствиям эти процессы глубоко противоречивы и потому эффективно управлять ими чрезвычайно сложно.

Научная и периодическая печать полна не только прогнозными оценками, но и разнообразными рецептами увеличения ВВП. Обращает на себя внимание тот факт, что, как правило, предлагаемые рецепты отражают политические и экономические интересы их авторов. Так, левые выступают за усиление роли и повышение эффективности государственного регулирования экономики. Правые, напротив, за дальнейшую ее либерализацию, снижение степени участия государства в перераспределении экономических ресурсов и доходов. Центристы считают, что нужна корректировка либерального курса и переход к мобилизационной политике. Отсюда и различия по концептуальным вопросам макроэкономической политики.

Политизация и поляризация мер, направленных на ускорение социально-экономического развития страны, создает большие трудности в разработке и выполнении научно-обоснованной экономической стратегии. Представляется, что это одна из главных причин сокрушительного провала всех многочисленных предыдущих правительственных среднесрочных программ развития страны, содержащих немало ценных и, безусловно, необходимых постановок задач, направленных на снижение налогового бремени, поощрение малого бизнеса, защиту внутреннего рынка, стимулирование экспорта, инвестиций, инноваций и т.д.

Правительство в качестве приоритетных путей развития страны выделило: модернизацию экономики на инновационной основе, снижение налогов, господдержку экспорта промышленной продукции, административную реформу, борьбу с бедностью. Без всякого сомнения, все эти меры важны и необходимы. Но сегодня, как уже отмечалось, нужны не просто высокие темпы роста, а улучшение его структуры и повышение социальной результативности.

Мировой опыт свидетельствует, чтобы перейти к новому качеству роста, требуются не отдельные меры, а комплексное использование сложной совокупности как факторов предложения, так и спроса. Такой подход позволяет воздействовать на все составляющие национального конкурентного «ромба»: ресурсы, внутреннюю конкуренцию, спрос, образование отраслевых кластеров. К первым факторам относятся: количество и качество природных и трудовых ресурсов, объем и структура основного капитала, технология. Эти факторы определяют потенциальную способность экономики к росту. Реальный же экономический рост зависит от того, насколько полно и целесообразно используются производственные ресурсы. Эффективность же использования производственного и трудового потенциала в решающей мере

зависит от факторов спроса, уровня и структуры совокупных расходов, их распределения.

Понятно, что факторы предложения и спроса, влияющие на экономический рост, взаимосвязаны. Расходы и доходы — две стороны единого целого. Расходы одних экономических агентов являются доходами других. К примеру, заработная плата для наемных работников — доход, для производителей — важнейший элемент издержек. Поэтому любая абсолютизация факторов как предложения, так и спроса крайне негативно влияет на экономический рост.

Нынешняя либеральная макроэкономическая политика главный упор делает на стимулирование предложения, прежде всего за счет снижения налоговой нагрузки на производителя. Значительно меньше уделяется вниманию созданию эффективного спроса. Более того, в целях борьбы с инфляцией российские реформаторы проводят политику ограничения внутреннего спроса. За девятнадцатилетний период реформ так и не сформировался солидный средний класс, который составляет основу высокоразвитой рыночной экономики.

Уровень и структура внутреннего спроса — важный фактор, определяющий не только темпы, но и качество экономического роста. Финансовой основой спроса служат доходы и их распределение на потребление и сбережение. Первое первично, второе — производное первого. Сравнительно низкие доходы основной массы россиян никак не могут быть стимулом и источником сбережений, а, следовательно, и инвестиций.

Таким образом, амбициозные задачи по модернизации экономики, борьбе с бедностью и повышению конкурентоспособности экономики могут оказаться как реалистичными, так и утопичными. Это зависит от множества макро- и микроэкономических факторов, среди которых особую значимость имеют переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель экономического роста. Отсюда и важнейшие характеристики современного экономического роста: во-первых, он должен быть высококачественным, во-вторых, долгосрочным и устойчивым, в-третьих, конкурентоспособным, в-четвертых, ориентированным на достижение высокого качества жизни.

Большой научный и практический интерес представляет концепция социально-экономического развития России до 2020 г. Главная ее суть — создание условий для структурной технологической модернизации экономики и привлекательного уровня жизни. Концепция выделяет основные этапы формирования модели экономического роста, адекватной требованиям экономики знаний. Содержанием первого

этапа является создание благоприятных условий для развития обрабатывающей промышленности и отраслей высоких технологий, укрепления финансово-кредитной сферы и правового механизма, защиты частной собственности и предпринимательства. На этом этапе должны быть сделаны большие подвижки в решении таких острых социальных проблем, как улучшение демографической ситуации в стране, снижение уровня бедности, улучшение образования, здравоохранения, жилищного хозяйства.

На втором этапе должна быть завершена модернизация производства, а развитие машиностроения должно достичь уровня, позволяющего обеспечить инвестиционный спрос в основном за счет отечественного производства. Рост перерабатывающей промышленности приведет к изменению структуры экспорта. Доля добывающих отраслей сократится, а машиностроения, наукоемких отраслей — возрастет.

На третьем этапе Россия должна по технологическому и социально-экономическому уровню развития приблизиться к индустриально-развитым странам.

В условиях огромного динамизма, сильной неопределенности, потенциальной возможности стратегических и тактических рисков двенадцать лет — это достаточно большой временной период, в течение которого вполне реальны как подъемы, так и рецессии. Важно, чтобы экономика могла более-менее адекватно адаптироваться к циклическому характеру современного экономического роста.

Ф. М. Сафин,

соискатель Российской Академии предпринимательства

Экономическая устойчивость хозяйствующего субъекта: сущность, понятие

Руководством страны поставлены стратегические задачи по формированию качественно новой, инновационной экономики до 2020 года с целью войти в пятерку наиболее развитых стран мира. В настоящее время определены фундаментальные тенденции опережающего развития экономики на перспективу, сформирован каркас долгосрочной экономической политики. Реализация масштабных задач развития национальной экономики возможна лишь в условиях устойчивости всей хозяйственной системы, опирающейся, по определению Президента России Д.А. Медведева на активность не только нескольких крупных, но и сотен средних предприятий, на деятельность десятков тысяч малых предпринимателей. «Для новой экономики — отметил Д.А. Медведев — нужен принципиально иной подход: экономика стимулов к инновациям, а не экономика директив. Это означает необходимость опоры на частную инициативу, на мотивацию к созданию и повсеместному внедрению технологических новшеств. То есть таких решений, таких технологий, за счет которых можно выиграть конкуренцию не только на российском, но и на мировых рынках»¹. Поэтому исключительно важной становится задача формирования условий достижения хозяйствующими субъектами экономической устойчивости, возможностей долгосрочного устойчивого развития.

¹ Д.А. Медведев. Речь на форуме в Красноярске 15 февраля 2008 года. <http://www.ivsnet.ru>.

По нашему мнению, в настоящее время не существует и не является разумной абсолютная, выходящая за рамки условий рынка, патерналистская политика защиты экономических субъектов от воздействия внешних факторов. Реалии сегодняшнего дня таковы, что государство пока еще не способно взять на себя функцию обеспечения экономической устойчивости всех отечественных предприятий в полном объеме. В этой связи стоит непростая государственная проблема обеспечения максимально благоприятных институциональных и организационно-правовых условий хозяйствующим субъектам для выработки и реализации своих конкурентных преимуществ, формирования экономической устойчивости, прежде всего, за счет собственных ресурсов. При этом устойчивое развитие экономических субъектов в условиях инновационной экономики будет принципиально отличаться от тех процессов, которые были присущи и определяли успешную деятельность хозяйствующих субъектов в двадцатом столетии.

В современных условиях в кратчайшие сроки в острой конкурентной борьбе рождаются новые технологии, возникают качественно иные рынки, товарно-денежные потоки, растет уровень запросов в бизнесе и в жизни, формируются новые, ранее недоступные взаимоотношения хозяйствующих субъектов, то есть стремительно меняются содержание и формы экономических процессов. В конечном счете, паутина ускоряющихся противоречивых экономических процессов пронизывает деятельность всех хозяйствующих субъектов. Предприятия, стремящиеся к достижению своих целей вовлекаются в народнохозяйственный кругооборот, становятся частью национально-интернациональных интеграционных процессов.

Можно предположить, что к новым реалиям смогут адаптироваться лишь эффективные экономические субъекты. Очевидно, что ориентация этих субъектов в экономическом развитии на использование традиционного набора ограниченных ресурсов без реализации задач модернизации, без активного использования инновационных технологий, без кардинального изменения роли «экономики знаний» во всей цепочке бизнес-процессов является бесперспективной и не обеспечивает реализацию прорывных задач экономической политики. Основной конкурентоспособного развития может быть лишь инновационная и устойчивая экономика.

Высокие темпы экономического роста в стране в последние годы создали реальные предпосылки для формирования инновационной экономики. В то же время, несмотря на вполне благополучные макроэкономические показатели развития в последние годы, ответ на воп-

рос: является ли устойчивым развитие экономики нашей страны в настоящее время и может ли сохраняться такая динамика в длительной перспективе не может не волновать и исследователей и практиков. По нашему мнению, однозначного ответа на данный вопрос нет.

Несмотря на достижения в решении сложных проблем на пути конкурентоспособного развития российской экономики баланс эффективных и неэффективных экономических субъектов в пользу первых меняется медленно. В целом экономическая деятельность свыше одной трети хозяйствующих субъектов в стране продолжает оставаться нерентабельной, то есть убыточной. Так, удельный вес убыточных предприятий на начало 2006 года составил в процентах от общего числа организаций 36,4%, в том числе, по некоторым основным видам экономической деятельности, таких как добыча полезных ископаемых — 40,2%, обрабатывающие производства — 36,6%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 34% и т.д.¹

К этому следует добавить отсталость и дефицит современной транспортной структуры, недостаток энергетических мощностей для ускоренного развития новых производств, отставание рыночных инфраструктур, издержки бюрократизма, не до конца контролируемая инфляция и некоторые другие. Также пока еще не преодолены структурные барьеры, препятствующие наиболее полному использованию благоприятных возможностей, созданных сегодняшней экономической конъюнктурой. К ним относятся значительное технологическое отставание от развитых стран, а по некоторым параметрам и от новых развивающихся экономик. Так, по подсчетам экономистов производительность труда в России в несколько раз ниже, чем в Европе, и в 7–8 раз ниже, чем в США².

Остается недопустимо низкой доля предприятий, осуществляющих технологические инновации в общем числе предприятий промышленного производства и удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленного производства. К началу 2006 года доля таких предприятий составила 9,3%, а удельный вес отгруженной инновационной продукции составил всего 5,0%³.

¹ Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 654.

² Интервью А.В. Дворковича, начальника Экспертного управления Президента России российскому телевидению от 20 декабря 2007 г. <http://www.vesti.ru>.

³ Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 602.

Важное значение в достижении устойчивого развития России, наряду с экономическими факторами, принадлежит таким факторам, как институциональные, правовые, идеологические и др. Как справедливо подчеркивает А. Подберезкин, от решения задачи перехода от экономического роста к устойчивому развитию «зависит формирование стратегии развития страны на 15–20 лет, то есть первичной является основа идеологии развития, которая стала бы тем каркасом, который объединил миллионы людей, элиту, госаппарат и общество пониманием общих целей, задач и основных механизмов. Без этого эффективность принимаемых решений очевидно снижается. Такой идеологической основы нет. Она только формируется»¹.

Поэтому экономическая устойчивость является важнейшей характеристикой качественного состояния национальной экономики. Национальная экономика может признаваться устойчивой и являться таковой тогда, когда большинство экономических субъектов, элементов системы находятся продолжительное время в зоне устойчивого развития, а субъекты, находящиеся в неустойчивой зоне, имеют тенденцию к сокращению или не могут оказывать определяющего воздействия на развитие экономики страны.

Сама экономическая система как совокупность элементов, образующих определенную целостность, охватывает: во-первых, элементы хозяйствования, то есть природные и вещественные элементы, а также людей в их роли производителей; во-вторых, экономические отношения, то есть процессы производства, распределения, обмена и потребления внутри хозяйственных единиц и между ними; в-третьих, хозяйственный порядок или организацию, которая конституируется из обязательных для хозяйственного процесса правовых норм и институциональных правил. Тем самым, национальное хозяйство, будучи открытой социально-экономической системой, имеет сложную иерархичную структуру с множеством подсистем и элементов.

Будучи неотъемлемыми частями структуры национального хозяйства — хозяйствующие субъекты также находятся в постоянно функционирующей сложной взаимосвязи и взаимозависимости, обеспечивая устойчивость системы и способность сохранения ее качественной определенности. Множественность контактов, связей хозяйствующих субъектов в рамках больших и малых экономических систем, макроэко-

номические факторы и условия, институты рынка создают ту среду, ту форму хозяйственного порядка, которые оказывают определяющее воздействие на качественное состояние экономической устойчивости, накладывают отпечаток на способы хозяйственного поведения и отношения между хозяйственными единицами, иными словами на хозяйственные процессы¹.

Вполне закономерно, что в России в последние годы проблематика всестороннего анализа устойчивого развития национальной экономики в целом, как макросистемы, так и отдельных ее систем, в том числе и экономических субъектов становится в поле зрения научной общественности и политики государства. Отсюда вытекает, прежде всего, необходимость более глубокого многокритериального анализа форм, содержания, уровней, факторов и ресурсов экономической устойчивости хозяйствующих субъектов, выработки стратегии обеспечения долгосрочного устойчивого развития. Указанная проблема актуальна для любой экономики и важность ее возрастает по мере развития научно-технического прогресса в связи с интенсификацией бизнес-процессов, существенным ростом затрат, необходимых для реализации сложных и масштабных проектов в различных сферах хозяйственной деятельности в условиях ужесточения конкуренции за сырьевые и другие ресурсы.

В широком смысле экономическая устойчивость представляет собой способность экономического субъекта получать прибыль в размере, достаточном для наращивания его стратегического потенциала и конкурентных преимуществ, осуществлять расширенное рентабельное воспроизводство, сохранять рациональную производственную структуру в процессе своего развития и возможности адаптации к изменяющимся условиям рыночной среды. Для того чтобы предприятие могло действовать неопределенно долго с учетом внешних обстоятельств, оно должно рационально решать следующие задачи: во-первых, обеспечивать эффективность своих текущих экономических контактов с потребителями и поставщиками; во-вторых, защи-

¹ Подберезкин А. Человеческий капитал. Т. 1: Идеология опережающего развития человеческого потенциала. М.: Изд-во «Европа», 2007. С. 251–252.

¹ См.: Подробно об анализе и развитии экономических систем, их трансформации, теории хозяйственного порядка в кн.: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Теория социально-экономических трансформаций / Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире: Учебник. М.: ТЕИС, 2003. 680 с.; Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономии / Под общ. ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюсельберга (пер. с нем.). М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. 338 с.

щать свои отношения с потребителями и поставщиками от конкурентов; в-третьих, заботиться о своей способности к продолжению экономической деятельности в будущем¹.

В современной литературе отсутствует единое и общепризнанное определение категории «экономическая устойчивость хозяйствующего субъекта». Понятно, что сложно вывести единое, универсальное определение экономической устойчивости. Это обусловлено, прежде всего, многоаспектностью, комплексным характером анализируемого явления, противоречивостью и сложностью ее концептуальных основ, недостаточной разработанностью конкретных методов системного анализа, в том числе и с использованием эмерджентного и синергетического подходов, измерения уровней экономической устойчивости.

Сравнительный анализ имеющихся подходов, взглядов на сущность экономической устойчивости хозяйствующих субъектов позволяет делать выводы о том, что на различных этапах развития экономической науки при исследовании данной проблемы использовались различный научный инструментарий, а также применялись различные подходы. Думается, что это в определенной степени оправдано, поскольку экономическая устойчивость хозяйствующих субъектов в реальной практике имеет множество форм проявления. Каждый хозяйствующий субъект уникален, хотя имеет и общие, универсальные характеристики. Многообразные модификации, формы устойчивости экономических субъектов отображают ее содержание, показатели в процессе развития.

Нам кажется, что продуктивным в научном плане может являться анализ экономической устойчивости хозяйствующего субъекта как с формальной, так и с содержательной сторон. Исследование форм экономической устойчивости может включать использование системно-структурных, функциональных, правовых, математических и других методов и моделей, позволяющих фиксировать устойчивость функционирования хозяйствующего субъекта, ее уровни и масштабы в определенный период времени.

В данном подходе важным является признак или группа признаков, позволяющих фиксировать существенные и закономерные связи, стороны бизнес-процессов, и которые могут быть положены в ос-

нову определения форм устойчивости экономического субъекта. В литературе имеет место выделение таких форм, как потенциально устойчивая, нормативно устойчивая, фактически устойчивая, реально и формально устойчивая, а также финансовый, организационный, экологический, технико-технологический, культурологический, прогностический аспекты экономической устойчивости.

Концептуальное определение содержания экономической устойчивости хозяйствующего субъекта предполагает, прежде всего, комплексный анализ базисных категорий бизнес-процесса: кадровых, финансовых, технологических, организационных, маркетинговых и других. В дальнейшем требуется рассмотрение таких показателей или групп показателей — как уровень рентабельности и конкурентоспособности, уровень издержек, платежеспособность, других финансовых показателей, состояние технологического процесса, уровень персонала в динамике. Полагаем, что для выработки концептуального определения будет достаточным включение базовых, ключевых показателей.

Исключительно важным является то обстоятельство, что эффективное обеспечение устойчивости экономического субъекта достигается тогда, когда базисные показатели удерживаются предприятием продолжительное время. Причем, для обеспечения высокого уровня экономической устойчивости предприятия следует признать, что базисные показатели должны не только превосходить средние значения соответствующих показателей по отрасли, но и аналогичные показатели в целом по национальной экономике как по количественным, так и по качественным параметрам. Например, показатели по рентабельности, по конкурентоспособности продукта для высокого уровня экономической устойчивости должны превосходить совокупные среднеотраслевые и национальные показатели. Если речь идет, например, об издержках производства, то они не могут быть выше среднеотраслевых, если речь идет о технологическом процессе, то он должен соответствовать как современным требованиям, так и основным тенденциям мирового развития и т.д.

Поэтому анализ экономической устойчивости хозяйствующего субъекта может быть плодотворным лишь при исследовании в неразрывном единстве как ее формы, так и содержания. Оторванные от реального содержательного экономического процесса, от реальной хозяйственной практики предлагаемые формы устойчивости хозяйствующего субъекта, модели экономической устойчивости вряд ли могут быть признаны жизнеспособными и их внедрение будет спо-

¹ Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. М.: ЗАО «Центрполиграф», 2004. С. 13.

способствовать обеспечению устойчивого развития. Только при надлежащем решении задач каждого из указанных блоков и реализации принципа соответствия между ними возможно устойчивое функционирование хозяйствующих субъектов.

В то же время, некоторые авторы оперируют такими категориями как абсолютная экономическая устойчивость, абсолютная финансовая устойчивость, абсолютная организационная устойчивость и т.д., используя для их характеристики производственно-финансовые показатели. Например, абсолютная устойчивость, по мнению Н. Оксанич, это наличие и сбалансированность ресурсов для применения интенсивных и высоких технологий, наличие собственного оборотного капитала, достаточного для текущей деятельности¹. Анализируя предприятия агропромышленного комплекса, автор считает, что индикаторы абсолютной экономической устойчивости — это урожайность зерновых 35–60 ц/га, урожайность подсолнечника 20–25 ц/га, продуктивность коров 6000–8000 кг, среднесуточный привес 900–1000 г. и т.д. Далее Н. Оксанич пишет, что нормальная экономическая устойчивость — это наличие и сбалансированность ресурсов для применения нормальных технологий, плановых источников финансирования достаточны для текущей деятельности. В данном случае индикаторы — это урожайность зерновых 25–40 ц/га, урожайность подсолнечника 10–15 ц/га, продуктивность коров 4000–5000 кг, среднесуточный привес 600–800 г. и т.д.

Неустойчивое экономическое положение и кризисное экономическое положение определяются как неуккомплектованность штата, разбалансированность или отсутствие ресурсов, несвоевременное их поступление, ограниченный доступ к кредитам, что не позволяет использовать даже нормальные технологии. Обосновывается, что абсолютная экономическая устойчивость наблюдается лишь на том предприятии, в котором сложилась абсолютная организационная, абсолютная производственная и абсолютная финансовая устойчивость. Каждое предприятие самостоятельно выбирает себе один из типов экономической устойчивости: абсолютной устойчивости (позволяющей применять высокие и интенсивные технологии и реализовать в зависимости от природно-климатических условий 65–85% своего биопотенциала) или нормальной (позволяющей применять нормальные технологии и

реализовать свыше 50% биопотенциала). В случае, если тип не определен или нарушаются пропорции между факторами производства, предприятие автоматически обретает тип неустойчивого или кризисного. Абсолютно устойчивыми в России являются не более 10% сельскохозяйственных организаций, с нормальной устойчивостью — всего 10–15%¹. Эта позиция поддерживается и Н. Васильевой².

Мы не согласны с подобной упрощенной трактовкой сущности экономической устойчивости хозяйствующего субъекта. Использование количественных статистических показателей не позволяет объективно оценивать уровень экономической устойчивости в долгосрочном периоде. С изменением производственных возможностей общества количественные показатели имеют тенденцию к изменению.

Закономерно возникает вопрос: насколько долго сможет по времени функционировать экономическая система в абсолютно устойчивом состоянии? Если это абсолютная устойчивая система, то данная экономическая система способна нейтрализовать любые внешние и внутренние риски или вырабатывать адаптационные качества в бесконечно долгом отрезке времени. Абсолютная устойчивая экономическая система — это идеальная система, которая должна быть неизменной, независимой и которой присущи неограниченные пространственные и временные параметры, исключающие цикличность развития. Абсолютная устойчивая экономическая система — это идеал, утопия.

В реальной экономической практике невозможно достижение абсолютной устойчивости экономической системы. Нет ни одной экономической системы, которая бы функционировала бесконечно долго во времени. Экономические системы зарождаются, функционируют, видоизменяются и, приобретая иную качественную определенность, умирают. Нет ни одной реальной экономики, которая не испытывала бы на себе цикличность развития.

Характеристики экономических систем, в том числе и индикаторов уровней экономической устойчивости не являются раз и навсегда данными, а находятся в постоянном движении и развитии, сопровождаются изменением количественных и качественных показателей.

¹ Оксанич Н.И. Экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций (монография). М.: Восход-А, 2007.

² Васильева Н.К. Экономика регионов: тенденции развития / Васильева Н.К., Гелета И.В., Костюкова Е.И. и др. / Под общей ред. проф. О.И. Кирикова. Книга 3. Воронеж: ВГПУ, 2007.

¹ Оксанич Н.И. Экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций (монография). М.: Восход-А, 2007.

В процессе развития, состоящего из циклически повторяющихся стадий, экономическая система переходит из устойчивого состояния в неустойчивое и обратно. Положительная динамика экономической устойчивости имеет различные временные характеристики: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды развития.

С точки зрения практики, а также объективного научного анализа исключительно важным является поиск условий и факторов долгосрочной устойчивости предприятий малого и среднего бизнеса. Устойчивость, под которой мы понимаем способность предприятия реализовать свои цели, поддерживать конкурентоспособность и свои параметры продолжительное время, формируется в процессе адаптации предприятия к изменившимся условиям в результате внешних воздействий.

Долговременной устойчивости предприятия способствует повышение универсализма в ее организации. Универсализм предприятия в значительной степени восполняет ограниченность устойчивости, повышает адаптационные возможности. Например, испытывая воздействие флуктуаций предприятия, опирающиеся в основном на прогрессивные или на консервативные источники развития, ведут себя неодинаково. Конечно, речь идет об отклонениях от среднего значения, сравнимых со средними значениями, а не аномально больших. Первые приближаются к среде, улавливая ее флуктуации, вторые — отдаляются от нее, сохраняя свою консервативность.

В итоге, флуктуации вынуждают предприятия выбирать путь, по которому будет происходить их развитие. При этом предприятие, которое не смогло и не имело адаптационных ресурсов, теряет свою устойчивость. Неустойчивое предприятие не может противостоять флуктуациям. Оно лишено способности к адаптации и быстро становится банкротом, тогда как предприятие с высокими адаптационными возможностями, нейтрализует шоковые факторы и сохраняет свою устойчивость.

В реальной жизни в любой экономике присутствуют различные по уровню устойчивости субъекты, то есть их экономическая устойчивость носит разноуровневый характер. В рамках экономики страны — это экономическая устойчивость национального хозяйства как единого целого, определяемого макроэкономическими показателями, которые объединяют наиболее общие, концептуальные, не зависящие от специфики функционирования отдельных систем и элементов, показатели и принципы. Тем самым, экономическая устойчивость характеризует результаты хозяйствования в целом и различных аспектов производственного процесса.

Множество связей, сигналов предприятия — горизонтальных и вертикальных, прямых и обратных, непосредственных и опосредованных, случайных и закономерных — обеспечивают взаимопроникновение, взаимовлияние различных уровней экономической устойчивости. При этом полное описание состояния внешней среды, всех экзогенных факторов есть задача абсолютно неразрешимая просто в силу непоставимости предприятия и его окружения. Поэтому практическая целесообразность диктует выделение и описание только тех факторов, которые определяют интерфейс взаимодействия «предприятие — внешняя среда»¹.

В заключении отметим, что предприятие как устойчивая экономическая система не ограничивается количеством элементов. Во-первых, оно является основным субъектом экономической деятельности, важнейшей целевой функцией и задачей которого является накопление собственного капитала на основе воспроизводственных процессов. Во-вторых, следует отметить, что экономические процессы в рамках предприятия как целостной системы, протекают в соответствии с общими закономерностями, а различные уровни обладают специфическими особенностями, не искажая общих тенденций развития. В-третьих, предприятие как целостная экономическая система характеризуется определенной организацией, то есть внутренней упорядоченностью и согласованностью взаимодействия элементов системы; своей структурой, то есть совокупностью внутренних устойчивых связей между элементами системы, определяющей ее основные свойства; целостностью, то есть принципиальной несводимостью свойств системы к сумме свойств ее элементов.

¹ Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. М.: ЗАО «Центрполиграф», 2004. С. 51–52.

Часть II. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

И. Барабин,
аспирант МЭСИ

Банковская гарантия в международных расчетах

В условиях перехода России к рыночной экономике большое число отечественных предприятий получило право самостоятельного выхода на мировой рынок, успех работы, на котором стал во многом зависеть от умения коммерческих структур использовать наиболее благоприятную экономическую ситуацию. Это предполагает умение управлять рисками, которые возникают при реализации внешнеторгового контракта, как для экспортера, так и для импортера. Естественным образом, при реализации внешнеторговых контрактов риск наиболее часто связан с недобросовестным отношением одного из партнеров к выполнению своих обязательств,

Для экспортера такой риск в первую очередь связан с появлением дебиторской задолженности по причине неплатежеспособности контрагента в определенный момент времени. Для импортера возможна ситуация, когда при аннулировании договора со стороны экспортера отсутствует желание возвращать авансовый платеж.

Защита интересов сторон, участвующих в международных расчетах при реализации внешнеторгового контракта, может быть достигнута, если во время его заключения экспортером и импортером предусмотрены определенные способы страхования от недобросовестного исполнения взаимных обязательств. И одним из распространенных способов страхования таких рисков при использовании международных расчетов является банковская гарантия.

Банковская гарантия — это универсальный инструмент обеспечения договорных обязательств. Эта форма обеспечения платежей осо-

бенно удобна при использовании в международной торговой практике, так как зачастую покупателю товара или заказчику услуг сложно оценить финансовые возможности поставщика и его способность выполнить взятые на себя обязательства по контракту. Кроме того, банковские гарантии, как правило, не предъявляют столь жестких требований к оформлению документации, как документарный аккредитив, и поэтому могут быть использованы компаниями, не имеющими практических навыков работы с документарными аккредитивами либо испытывающих какие-либо объективные затруднения с оформлением коммерческой документации.

Итак, гарантия — это предоставляемое банком (гарантом) по просьбе его клиента (принципала) письменное обязательство осуществить платеж контрагенту принципала (бенефициару) в соответствии с условиями выданного гарантом обязательства по предоставлении бенефициаром письменного требования о платеже и иных документов, прописанных в гарантии. Гарантия также может выдаваться кредитной организацией по просьбе или на основании инструкций другого банка (инструктирующего банка), действующего по поручению принципала.

Гарантия является самостоятельным документом и по своей природе существует отдельно от контракта или условий тендера, которые являются предпосылкой для появления гарантийных обязательств. Отсюда следует, что условия, прописанные в гарантии, не связаны и не ограничены условиями тех первичных документов, которые стали базисом для заключения внешнеторговой сделки (если в банковской гарантии не определена соответствующая оговорка).

Основной функцией банковской гарантии является функция обеспечения. Она выражается в том, что кредитная организация берет на себя обязательство возместить покупателю убытки в случае, если продавец нарушил условия договора — не поставил товар или поставил товар не того качества, которое предусмотрено условиями контракта.

Однако следует подчеркнуть, что банковская гарантия лишь побуждает продавца выполнить свои обязательства, поскольку в случае, если банк не уверен в способности своего клиента осуществить расчет, гарантировать выполнение условий договора он не будет. Для стимулирования выполнения обязательств кредитная организация может потребовать депонирования гарантийной суммы на депозит. Таким образом, экспортер может быть уверен, что в случае поступления от импортера требования платежа банк спишет с его счета сумму, выплаченную бенефициару. В этом случае банковская гарантия является не

только стимулом, побуждающим экспортера к выполнению контракта, но и дополнительным доказательством его платежеспособности в случае необходимости возврата аванса.

Банковская гарантия может выставляться бенефициару напрямую, без авизования через банк бенефициара. В этом случае в гарантийной операции принимают участие минимум три стороны:

1. Гарант-банк, выставляющий гарантию (банк принципала).

2. Принципал (доверитель, Principal) – приказодатель по гарантии, уполномочивающий свой банк выставить гарантию. Он также инструктирует свой банк в отношении того, какую гарантию следует предоставить (ее вид, сумма, дата истечения срока действия, специфические условия и т.д.).

3. Бенефициар (Beneficiary) – лицо, в чью пользу выставлена гарантия.

При авизовании гарантии через банк бенефициара возникает еще один участник – авизирующий банк.

4. Авизирующий банк – банк, производящий авизование бенефициару полученной от банка-гаранта гарантии. Если гарантию выставляет не банк принципала, а третий банк (например, первоклассный банк), то банк принципала выступает в качестве банка-поручителя.



Рис. 1. Схема предоставления банковской гарантии

Роль банковской гарантии как средства обеспечения выполнения контракта и проведения расчетов раскрывается следующим образом:

1. Легитимационная роль. Банковская гарантия является свидетельством способности принципала выполнять работу. Поскольку банк со своей стороны берет на себя безотзывное обязательство произвести платеж, он возьмет на себя обязательство только в том случае, если тщательно проверит репутацию своего клиента с технической и экономической стороны.

2. Мотивационная роль. В случае невыполнения условий, оговоренных контрактом, принципалу грозит потеря гарантийной суммы. Это является для него мощным экономическим стимулом выполнить прописанные в договоре обязательства самостоятельно, даже если интерес его к данной сделке по каким-либо причинам снижается.

3. Компенсационная роль. Если принципал по гарантии нарушает свои договорные обязательства, покупатель вправе потребовать выплаты гарантийной суммы. Тем самым он может полностью или частично компенсировать финансовые последствия нарушения договора.

Работа кредитной организации, связанная с выдачей гарантий, строится на ряде принципов:

1. Гарантии (контргарантии) выдаются кредитной организацией только на основании договоров о предоставлении банковских гарантий (контргарантий), заключенных между банком и принципалом.

2. Банк выдает гарантии (контргарантии) только в письменной форме на специальных бланках со своими реквизитами. Гарантия в обязательном порядке скреплена подписями уполномоченных руководителей кредитной организации и главных бухгалтеров, а также официальной печатью банка.

3. Обособленные подразделения банка не выдают гарантии (контргарантии) в пользу друг друга, а также в пользу дочерних структур кредитной организации.

За выдачу гарантии кредитная организация взимает комиссионное вознаграждение¹. Обычно величину комиссии банки устанавливают либо в процентах от суммы гарантии, либо в фиксированном размере.

Таблица 1

Сравнительный анализ ставок банковской комиссии

Банк	Комиссия за выдачу гарантии
Банк Москвы	0,5% от суммы гарантии, min 150 долларов США
Газпромбанк	По соглашению, min 3 000 рублей
Уралсиб	0,3% от суммы гарантии, min 6000 рублей
Росбанк	0,3% от суммы гарантии, min 50 долларов США
НОМОС-банк	По соглашению, min 100 долларов США
МДМ-банк	0,3% от суммы гарантии, min 4100 рублей

¹ п. 2 ст. 369 ГК РФ.

В международной банковской практике широко распространены и играют весомую роль правила выдачи банковских гарантий. Поэтому, несмотря на то, что характер положений, детерминированных в гарантии, зависит от усмотрения сторон, любая банковская гарантия должна содержать следующее:

- 1) ссылку на основной договор, в соответствии с которым она выдается;
- 2) срок действия;
- 3) гарантийную сумму и валюту, в которой она выплачивается;
- 4) средство и место осуществления платежа;
- 5) применимое право;
- 6) порядок разрешения споров;
- 7) механизм платежа по гарантии.

В международной практике безналичных расчетов выделяют следующие основные формы гарантий:

1. Прямая гарантия. В соответствии с ней, банк-гарант принимает на себя обязательства непосредственно перед бенефициаром. Этот тип гарантии подчиняется законам страны, в которой находится банк экспортера.

2. Контргарантия — служит средством обеспечения в случаях, когда прямую гарантию выставляет не банк принципала, а третий банк. В основном этот тип гарантии применяется, если требуется поручительство первоклассного банка. В этом случае кредитная организация принципала (банк-поручитель) выставляет контргарантию и просит свой банк-корреспондент выставить прямую гарантию в пользу бенефициара под полную его ответственность. В данной ситуации третий банк дополнительно к банку-поручителю берет на себя самостоятельное обязательство в пользу получателя гарантии, то есть происходит подтверждение гарантии банка-поручителя третьим банком.

3. Гарантия предложения (конкурсная, тендерная) (Bid Bond) — применяется в рамках организации и проведения международных торгов. Эта гарантия выдается для обеспечения обязательств организации, связанных с ее заявкой на участие в тендерном (конкурсном) предложении, и служит для предотвращения случая, когда предприятие делает оферту, однако не принимает заказ, сделанный ему в ответ на предложенную оферту.

Срок действия гарантии предложения — до подписания соответствующего контракта или выставлении гарантии исполнения (обычно от 3 до 6 месяцев); сумма, как правило, составляет 1–5% от цены предложения. Гарантия предложения обычно применяется в следующих стандартных ситуациях:

- если давший предложение снимает его до истечения срока действия тендерной гарантии;
- если давший предложение не заключает договор купли-продажи или подряда на выполнение работ в установленные сроки и на согласованных условиях;
- если давший предложение не может или не хочет дать требуемую гарантию исполнения.

4. Гарантия исполнения (Performance Bond) — является обеспечением своевременной и соответствующей условиям контракта поставки товаров или услуг. Гарантия исполнения может быть востребована в случае возникновения претензий по качеству и количеству товара, задержек в его поставке или неисполнения договора полностью.

5. Авансовая гарантия (Advance Payment Guarantee) — используется для обеспечения возврата авансового платежа в случае, если поставщик не выполнит свои обязательства по поставке товара или оказанию услуг. Авансовая гарантия выдается на сумму авансового платежа и вступает в силу с даты получения суммы аванса на счет банка-гаранта в пользу принципала по гарантии. Ее сумма, как правило, уменьшается пропорционально суммам поставок товара или оказанных услуг.

6. Платежная гарантия (Payment Guarantee) — обеспечивает выполнение покупателем (заказчиком) платежей по договору с поставщиком. Используется в том случае, если в контракте предусмотрено, что оплата будет происходить после выполнения поставки товара (выполнения работ или оказания услуг).

7. Гарантия качества (Warranty Bond) — обеспечивает бенефициару гарантии компенсации при недостатках товаров, возникающих в течение определенного периода в случае, если принципал не устранит эти недостатки. Также является определенного рода страховкой удовлетворения претензий покупателя продавцом при возникновении дефектов, проявляющихся после поставки товара.

Следует отметить, что учет интересов бенефициара уравновешивается защитой принципала от недобросовестных требований платежа по гарантии. В соответствии с принципами равенства сторон и честного ведения дел требование платежа должно быть заявлено в письменной форме, и к нему в обязательном порядке должно быть приложено заявление бенефициара о факте и о сути невыполнения принципалом своих обязательств.

Требование должно быть предъявлено в строгом соответствии с условиями гарантии и до окончания срока действия последней, а именно до даты истечения срока действия гарантии включительно, либо до

события, с наступлением которого действие гарантии прекращается. В частности, все документы, указанные в гарантии для целей предъявления требования, должны быть представлены гаранту до истечения срока действия гарантии в месте ее выдачи. В противном случае банк-гарант обязан отказать в удовлетворении требования.

Право бенефициара на предъявление требования по гарантии не может переуступаться, если этот факт специально не оговорен в гарантии. Соответственно, гарантии могут быть отзывными или безотзывными и вступают в силу с даты своей выдачи, если их условиями отдельно не предусмотрено, что вступление в силу наступает с более поздней даты или подчиняется условиям, закрепленным в гарантии и определяемым гарантом на основании каких-либо документов, указанных в гарантии.

У банка-гаранта должен быть необходимый и достаточный период времени, чтобы проверить требование по гарантии и принять решение, платить по требованию либо отказать. Если гарант решает отказать в требовании, он должен немедленно уведомить об этом бенефициара. При этом банк-гарант несет ответственность перед бенефициаром только в соответствии с теми условиями, которые закреплены в гарантии, и в пределах, не превышающих сумму, указанную в гарантии.

В случае предъявления требования гарант должен незамедлительно поставить об этом в известность принципала или его инструктирующую сторону, если таковая имеется. В последнем случае инструктирующая сторона обязана проинформировать об этом принципала.

Срок, указанный в гарантии для представления требований, должен истекать либо на определенную календарную дату, либо по представлении гаранту документов, предусмотренных для целей истечения срока действия. Если в гарантии указаны как дата истечения срока гарантии, так и событие, по наступлении которого срок гарантии истекает, то срок гарантии истекает в зависимости от того, что из них произойдет первым. Следует отметить, что, несмотря на истечение периода действия гарантии, она аннулируется при представлении гаранту письменного заявления бенефициара об освобождении от ответственности по гарантии, независимо от того, возвращена гарантия или нет.

Если действие гарантии прекращается в силу платежа, истечения ее срока, аннулирования либо в силу других причин, удержание у себя гарантии не сохраняет бенефициару каких-либо прав по гарантии.

В том случае, если гарант знает, что действие гарантии прекращено по причине совершения платежа, истечения ее срока, аннулирования либо в силу других причин, банк-гарант обязан без задержки уведомить об этом принципала.

При возникновении просьбы бенефициара о пролонгировании срока действия гарантии как альтернативы требованию платежа, банк-гарант должен незамедлительно сообщить об этом стороне, которая выдала гаранту свои инструкции. После этого гарант откладывает оплату требования на определенный срок, который позволит принципалу и бенефициару достичь соглашения о предоставлении такого продления гарантии, а принципалу — организовать выдачу продления.

Если продление срока действия гарантии не было предоставлено в срок, гарант обязан оплатить соответствующее требование бенефициара. При этом кредитная организация не несет никакой ответственности в случае, если какой-либо платеж бенефициару будет задержан по причине указанной выше процедуры.

На практике для получения банковской гарантии предприятие должно предоставить обеспечение. В качестве обеспечения могут выступать депозиты, ценные бумаги, недвижимость, оборудование, транспорт и оборотные активы. Перед выдачей гарантии кредитная организация оценит предоставленный залог и с учетом предполагаемого риска уменьшит его стоимость до цены возможной реализации. Таким образом, за счет залога банк может покрыть свои издержки, если принципал не выполнит договор и банк будет обязан платить по гарантии.

Опыт использования гарантии как способа обеспечения при осуществлении международных расчетов со всей очевидностью свидетельствует, что наибольшее распространение банковская гарантия имеет в странах с исторически сложившейся, устойчивой рыночной экономикой. При этом выбор именно гарантии в качестве способа обеспечения международных расчетов предопределяется ее оторшенностью от основного обязательства, относительно простой процедурой ее оформления и оперативностью получения денежной суммы от банка-гаранта.

Р. В. Глазов,
аспирант МЭСИ

Корпорация в современных условиях глобализации мировой экономики

В процессе обеспечения текущего функционирования, конкурентоспособности и достижения намеченных планами целей, корпоративные структуры время от времени претерпевают организационные изменения, касающиеся их размеров. С учетом постоянно меняющейся конъюнктуры функционирования корпорации регулярно генерируют новые задачи, связанные с ростом их экономических параметров. На практике традиционно выделяются четыре последовательные стадии развития корпоративных структур:

Первая стадия – небольшая корпорация. Владельцы капиталов этой корпоративной структуры обладают практически полным контролем над ней, многие из них занимают различные должности в компании и заинтересованы не только в том, какую долю прибыли они получают, но и тем, как более эффективно осуществлять деятельность для повышения прибыльности корпорации.

Вторая стадия – корпорация с «рабочим контролем». Определенная группа акционеров корпорации с помощью контрольного пакета акций фактически контролирует деятельность корпоративной структуры, практически в полной мере добивается реализации своих решений. Остальные владельцы акций разобщены, и, несмотря на имеющееся у них право голоса, для практической реализации своих предложений им не хватает организованности в координации голосов.

Третья стадия – полный контроль переходит к органам управления корпорацией, в результате наблюдается дисбаланс интересов рядовых акционеров и руководящего звена с одной стороны, и собственников – с другой. Рядовых акционеров в большей степени интересует размер дивидендов на вложенный капитал, а не результаты деятельности компании, при этом в целом интересы менеджмента и акционеров совпадают в части роста прибыльности корпоративной структуры.

Четвертая стадия – концентрация ресурсов, слияние финансового и промышленного капиталов на высокой стадии развития корпораций. Объединенные корпорации являются более диверсифицированными и мобильными, очень часто приобретают транснациональный характер. Поддерживать отношения в таких объединениях гораздо удобнее с крупными акционерами, в роли которых выступают финансовые фонды, кредитные организации. Эти компании фактически получают возможность контроля над крупной корпоративной структурой.

Для двух последних стадий свойственен процесс отчуждения собственности от управления. Следует отметить, что здесь речь идет не о свободе корпораций от контроля со стороны собственников, а об осуществлении управления профессионалами – наемными менеджерами.

Поступательное движение эволюции мировой экономики, а именно: тенденции глобализации, международной экономической интеграции – обусловили стремление корпоративных структур к укрупнению масштабов своей деятельности. Логичное усиление концентрации и централизации крупного промышленного и финансового капитала на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях стимулировало расширение межфирменных связей и усиление внутрикorporативной коллаборации. Таким образом, одним из самых важных трендов развития крупных корпоративных структур конца XX в. стала активная интеграция их деятельности – объединение для достижения общей стратегической цели, повышения конкурентоспособности и эффективности. Флуктуации макро- и мегасреды вызвали к жизни огромное количество разнообразных институциональных форм объединения корпоративных структур.

В структурных формах коллаборации предприятий находят отражение виды и типы корпоративной интеграции, представленные в таблице ниже.

Таблица 1

Виды и типы интеграции

Вид (тип) 1	Характеристика 2
По направлению интеграции	
<p>Горизонтальная интеграция.</p> <p>По целям:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечение условий производственно-хозяйственной деятельности участников; - обеспечение условий торгово-закупочной деятельности участников, распределение сбыта; - изменение структуры соответствующего товарного рынка 	<p>Интеграция с разветвлением выходов из головного предприятия, т.е. слияние, объединение компаний, выпускающих одну и ту же продукцию, оказывающих одинаковые услуги, выполняющих аналогичные операции технологического процесса (картельные соглашения).</p> <p>Цель – минимизация упущенной выгоды, получение преимуществ, обусловленных увеличением масштабов производства и защитой от конкуренции. Иногда горизонтальные соглашения свидетельствуют о монопольных устремлениях участников.</p>
<p>Вертикальная (поточная) интеграция.</p> <p>По содержанию:</p> <ul style="list-style-type: none"> - передняя – прямое направление к рынку по цепочке «производство (распределение) – потребление (сбыт)»; - задняя – в обратном направлении, «предварительное распределение – сырье (материалы, комплектующие, оборудование)» <p>По целям:</p> <ul style="list-style-type: none"> - установление перепродажной цены (союзы, ассоциации); - получение исключительного права продажи; - отказ от заключения и исполнения договора поставки; - ограничение деятельности приобретателя путем лицензионных договоров 	<p>Объединение производителей, действующих на последующих стадиях одной производственной вертикали, происходящее на основе комбинирования технологически связанных производств и расширения производственного процесса путем формирования вертикальной цепочки.</p> <p>Цель – экономия на масштабе, консолидация и эффективное использование ресурсов (экономия на затратах по рекламе, товаропродвижению, поддержанию оптимального размера запасов), эффективное управление (весь технологический процесс производства продукции, услуг координируется одним из одного центра).</p> <p>Вертикальные соглашения могут быть использованы для укрепления экономического влияния на рынке путем установления монопольного положения или ограничения конкуренции (соглашения между конкурентами).</p>
<p>Латеральная интеграция (продуктовая кооперация)</p>	<p>Интеграция с разветвлением входов в головное предприятие, расширение ассортимента продукции в результате слияния или объединения с другими компаниями, которые производят другие товары и услуги, но имеют общую с данной корпорацией клиентуру.</p>
<p>Диагональная интеграция</p>	<p>Объединение с предприятием, находящимся на другом уровне вертикального производственного цикла и выпускающим параллельные виды продукции.</p> <p>Цель – обеспечение диверсификацию риска, возможность опосредованно воздействовать на партнеров.</p>
<p>Конгломератная интеграция</p>	<p>Слияние или объединение компаний, не имеющих никаких общих черт и связей.</p>

Продолжение таблицы

Вид (тип) 1	Характеристика 2
<p>Арьергардная интеграция</p>	<p>Объединение для создания внутренней обеспечивающей инфраструктуры.</p> <p>Цель – минимизация транзакционных издержек, снижение прямых производственных издержек (характерно для российских предприятий).</p>
<p>Комбинированная интеграция</p>	<p>Проходит одновременно вдоль технологической цепочки и по параллельным видам продукции.</p> <p>Цель – максимизация упущенной выгоды и минимизация издержек, в том числе транзакционных.</p>
<p>Интеграция по стадиям и этапам жизненного цикла продукции</p>	<p>Использование различных контрагентов в зависимости от стадии жизненного цикла продукта (внедрение, рост, зрелость, падение) и соответственно производственной стратегии (усовершенствование, укрепление и поддержка, свертывание позиций).</p>
<p>Системная интеграция (социальный аспект)</p>	<p>Активно используется с конца XX в. как новое направление партнерских отношений в условиях отхода от жестких иерархических систем организации и управления к гибким партнерским отношениям. Здесь отношения «заказчик – исполнитель» переходят в отношения «партнер – партнер».</p>

Основные формы и наиболее распространенные способы расширения межфирменных связей – интеграции корпораций приведены в таблице ниже.

Таблица 2

Институциональные формы и способы интеграции

Форма/Способ	Цель
Поглощение корпораций (враждебное)	
<p>Приобретение корпорации полностью или частично</p>	<p>Установление полного (монопольного) контроля.</p>
<p>Приобретение контрольного пакета акций,</p>	
<p>предложение о покупке акций держателя по цене выше рыночной стоимости (тендер)</p>	
<p>Борьба за голоса акционеров</p>	<p>Смещение существующего совета директоров.</p>
Слияние корпораций (добровольное объединение)	
<p>Диверсификация</p>	<p>Создание многопрофильного производства.</p>
<p>Объединение предприятий различных отраслей промышленности</p>	<p>Осуществление совместной деятельности (холдинги, союзы, ассоциаций промышленных предприятий).</p>
<p>Внутриотраслевая кооперация</p>	<p>Усиление специализации предприятий.</p>

Продолжение таблицы

Форма/Способ	Цель
Объединение предприятий в различных сферах экономики (межотраслевая, международная интеграция)	Образование объединенных корпораций различных видов деятельности (промышленность, торговля, услуги, финансовый и банковский сектор).
Конгломеративные слияния (полные, частичные)	Объединение корпораций или отдельных подразделений, ориентированных на узкую специализацию, выпуск ограниченной номенклатуры изделий, отвечающих требованиям индивидуальных потребителей.
Полное слияние фирм гигантов	Глобализация деятельности с образованием новой организационной структуры.

Как общеизвестно, при слиянии несколько корпоративных структур, имеющих схожие цели, интегрируются для создания новой подобной структуры. Обычно слияния и поглощения происходят по обоюдному согласию, однако практика показывает, что отнюдь не все корпорации объединяются добровольно.

Враждебные поглощения заключаются в том, что одна корпоративная структура ведет борьбу за захват контроля над другим крупным предприятием против воли ее существующего руководства. Если первой корпорации (агрессору) удается получить контроль над второй (жертвой агрессии), прежний менеджмент корпорации-жертвы, как правило, либо теряет свой статус, либо освобождается от занимаемых должностей. Поэтому руководство корпорации-жертвы, заботясь о своем будущем, принимает серьезные меры для отражения атаки корпорации-агрессора. Директора атакованной структуры, оказывая сопротивление предполагаемому поглощению, могут преследовать две цели: предотвратить поглощение в принципе или заставить покупателя заплатить завышенную цену как плату за поглощение предприятия.

В мировой практике существует целая система специфических оборонных мероприятий, применяемых руководством корпорации в качестве противодействия нежелательным сделкам.

При захвате достаточно эффективной корпорации, особенно при значительном противодействии сделке со стороны топ-менеджмен-

Таблица 3

Основные приемы защиты корпораций от поглощения

Вид защиты	Краткая характеристика
Внесение изменений в устав («противоаккуль» поправки к уставу).	Ротация совета директоров: совет делится на части, каждый год избирается только одна часть совета (большинство голосов – требуется для избрания директора; сверхбольшинство голосов – необходимо при утверждении сделки слияния: доля голосов не менее 2/3, обычно 80 %).

Продолжение таблицы

Вид защиты	Краткая характеристика
Изменение места регистрации Корпорации.	Учитывая разницу в законодательстве отдельных регионов выбирается то место для регистрации, где проще провести противозаконные поправки в устав, облегчить судебную защиту.
«Ядовитая пилюля».	Меры, применяемые корпорацией для уменьшения своей привлекательности для потенциального «захватчика» (корпорации-агрессора).
Выпуск акций с более высокими правами голоса.	Распространение обыкновенных акций нового класса с более высокими правами голоса – позволяет менеджерам компании «мишени» получить большинство голосов без владения большей долей акций.
Выкуп с использованием заемных средств.	Покупка компании или ее подразделений группой частных инвесторов с привлечением высокой доли заемных средств (выкуп менеджерами компании – «management buy-out»). Акции выкупаемой компании больше не размещаются на фондовом рынке.
Защита Пэжмена.	«Контрнападение» на акции «захватчика».
Тяжба.	Возбуждается судебное разбирательство против «захватчика» за нарушение антимонопольного законодательства, законодательства о ценных бумагах.
Слияние с «белым рыцарем».	Объединение с «дружественной компанией» – «белым рыцарем» (используется как последняя попытка защититься от поглощения).
«Зеленая броня».	Корпорация делает группе инвесторов-захватчиков, предложение об обратном выкупе своих акций с премией (по цене, превышающей уплаченную).
Заключение Контрактов на управление.	Компанию заключают с управленческим звеном контракты на управление с высоким вознаграждением за руководство, что служит эффективным средством увеличения цены поглощаемой компании (т.к. стоимость «золотых парашютов» существенно возрастает)
Реструктуризация активов.	Покупка «плохих» активов (не интересующие «захватчика», финансово-нестабильные, создающие антимонопольные проблемы)
Реструктуризация обязательств.	Выпуск акций для дружественной третьей стороны, увеличение числа акционеров, выкуп акций с премией у существующих акционеров.

та, корпорации-агрессору приходится выплачивать значительную премию акционерам поглощаемого предприятия. В большинстве случаев величина премии варьируется от 20 до 40 процентов справедливой рыночной цены поглощаемого предприятия.

В некоторых случаях для амортизации противоречий между корпорациями, руководству поглощаемых предприятий предоставляют так называемые «золотые парашюты» – выходные пособия на случай потери ими работы в результате поглощения. Чаще всего выплата этих пособий организуется поглощающей корпорацией, но иногда она может организоваться и владельцами корпорации-агрессора, чтобы топ-менеджеры не мешали сделке ее поглощения по завышенным ценам. В итоге, с учетом премии акционерам и сумм, затрачиваемых на наделение топ-менеджеров «золотыми парашютами», затраты на захват компании становятся чрезмерными, и могут привести лишь к нивелированию собственности корпорации-агрессора.

Часть III. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

С. В. Абляев,
Российская Академия предпринимательства, к.э.н.

Методические подходы к оценке кредитоспособности физических лиц

Методы анализа кредитоспособности заемщиков – физических лиц можно подразделить на две группы – методы, основанные на качественной и количественной оценке кредитоспособности. Основные методы оценки кредитоспособности физических лиц представлены на схеме (рис. 1).

Понятие право- и дееспособности физического лица содержит Гражданский кодекс РФ. Статья 18 ГК РФ¹ определяет содержание правоспособности граждан. Граждане могут иметь имущество на праве собственности; наследовать и завещать имущество; заниматься предпринимательской и любой иной не запрещенной законом деятельностью; создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами; совершать любые не противоречащие закону сделки и участвовать в обязательствах; избирать место жительства; иметь права авторов произведений науки, литературы и искусства, изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности; иметь иные имущественные и личные неимущественные права.

Статьей 21 ГК РФ определено понятие и критерии дееспособности гражданина. Способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (гражданская дееспособность)

¹ Гражданский кодекс РФ (с изменениями и дополнениями) // СПС Консультант +



Рис. 1. Методы анализа кредитоспособности заемщиков-физических лиц¹

возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия, то есть по достижении восемнадцатилетнего возраста².

В случае, когда законом допускается вступление в брак до достижения восемнадцати лет, гражданин, не достигший восемнадцатилетнего возраста, приобретает дееспособность в полном объеме со времени вступления в брак.

Банк кредитует только дееспособных граждан, поэтому оценка дееспособности является неотъемлемым элементом анализа кредитоспособности физического лица.

Метод анкетирования заемщиков наиболее популярен в практической деятельности банка. Анкета заемщика может содержать вопросы о возрасте заемщика, трудовом стаже, местах работы, проживания, семейном положении, составе семьи и доходе, иждивенцах,

¹ Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском: Учебное пособие. М.: Новое знание, 2007.

² Гражданский кодекс РФ (с изменениями и дополнениями) // СПС Консультант +

находящихся на содержании у заемщика, уровне его образования, наличии имущества в собственности и другие вопросы. От полноты и правильности составления анкеты зависит объем информации, получаемой банком о заемщике. Цель сбора информации в форме анкеты – всесторонняя характеристика заемщика и выявление факторов кредитного риска банка.

Анализ кредитной истории стал возможен с принятием Федерального закона № 218-ФЗ «О кредитных историях»¹. Созданный в соответствии с требованиями закона Центральный каталог кредитных историй позволяет получать информацию о кредитной истории заемщика, что повышает уровень сведений банков и дает возможность исключения из процесса кредитования недобросовестных заемщиков.

Экспертная оценка связана с прогнозированием и предполагает взвешенный анализ личных качеств и финансового состояния потенциального заемщика. Экспертная оценка характеризует степень предпочтения одних показателей другим. На основе имеющейся информации специалист банка составляет «обобщенный образ заявителя и сравнивает его со «стандартными образами» заемщиков, которым на основании прошлого опыта кредитования присвоена определенная группа риска.

Как правило, проверкой достоверности предоставленной клиентом информации занимается служба безопасности банка. При этом проверяется место работы клиента, информация, указанная в анкете заемщика, оценивается соответствие размера фактически получаемых доходов указанным в справках и другие интересующие вопросы.

В практике зарубежных банков распространены методики определения кредитоспособности заемщиков-физических лиц, основанные на исчислении рейтинга и использующие следующие принципы²:

- разрабатываются оценочные показатели (критерии), характеризующие заемщика с разных сторон;
- в пределах каждого оценочного показателя (критерия) производится группировка заемщиков и по каждой группе разрабатывается оценочная шкала (в баллах);
- разрабатывается рейтинговая шкала, в которой общая сумма баллов, набранных заемщиком по всем критериям, связывается с решением о выдаче кредита.

¹ ФЗ «О кредитных историях» от 30.12.2004 г. № 218-ФЗ // СПС Консультант +

² Пешанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.

Среди методов рейтинговой оценки широкое распространение получил скоринговый метод. Он основывается на подсчете баллов по каждой позиции кредитной заявки или анкеты. Балльные системы оценки создаются банками на основе эмпирического подхода с использованием математического или факторного анализа. Эти системы используют исторические данные о «надежных» и «неблагополучных» кредитах и позволяют определить критериальный уровень оценки заемщиков.

Техника кредитного скоринга была впервые предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х гг. XX в. для решения проблемы отбора заемщиков по потребительскому кредиту. Д. Дюран выявил группу факторов, позволяющих определить надежность заемщика и степень кредитного риска при получении потребительского кредита. Используя накопленную в ходе наблюдения базу данных по «хорошим» и «плохим» кредитам, он вывел следующие значения коэффициентов при начислении баллов

- возраст: 0,01 за каждый год свыше 20 лет (максимум – 0,3);
- пол: женщина – 0,4, мужчина – 0;
- срок проживания: 0,042 за каждый год проживания в данной местности (максимум – 0,42);
- профессия: 0,55 – профессия с низким риском, 0 – профессия с высоким риском, 0,16 – другие профессии;
- работа в отрасли: 0,21 – предприятия общественного сектора, государственные учреждения, банки, брокерские фирмы;
- занятость: 0,059 за каждый год работы на данном предприятии (максимум – 0,59);
- финансовые показатели: 0,45 – при наличии банковского счета, 0,35 – при владении недвижимостью, 0,19 – при наличии полиса по страхованию жизни.

Применяя эти коэффициенты, Д. Дюран определил критерий отнесения клиентов к категории «надежных» и «плохих» заемщиков. Клиент, набравший более 1,25 балла, может быть отнесен к группе незначительного или умеренного риска, а набравший менее 1,25 балла считается нежелательным для банка.

Для адаптации скоринговой модели оценки кредитоспособности физических лиц специалисту необходимо проделывать путь, подобный тому, что проделал Дюран. То есть специалисты, которые будут заниматься такой адаптацией, должны быть высококвалифицированными, чтобы уметь адекватно оценить текущую ситуацию на рынке, а значит, и высокооплачиваемыми.

В зарубежных банках для классификации заемщиков – физических лиц используются следующие критерии (см. табл.)

Таблица

Критерии классификации физических лиц

Критерии	Баллы	Критерии	Баллы
1. Род занятий		4. Длительность проживания в данном месте	
Бизнесмен	7	Более 5 лет	3
Врач-дантист	7	От 2 до 5 лет	2
Преподаватель колледжа	7	Менее 2 лет	1
Ученый	6		
Клерк в учреждении	6		
Фермер	6	5. Семейное положение	
Медсестра	5	Женат	5
Квалифицированный рабочий	5	Вдов	5
Работник редакции	5	Одинокая женщина	4
Водопроводчик	4	Одинокий мужчина	3
Солдат, матрос	4	Разведенный мужчина	2
Лица свободных профессий	3		0
Уборщик мусора	3		
Парикмахер	3	6. Месячный заработок	
Почтовый грузчик	2	Более 1 тыс. долл.	5
Буфетчик	2	От 0,5 до 1 тыс. долл.	4
Музыкант	1	От 0,3 до 0,5 тыс. долл.	3
Работник сферы услуг	1	От 0,2 до 0,3 тыс. долл.	2
Художник	1	Ниже 0,2 тыс. долл.	1
Сельхозработный	1		
Таксист	0		
		7. Банковский счет	
2. Стаж работы		Текущий и накопительный	6
Настоящая работа менее 2 лет, прошлая - менее 10 лет	2	Накопительный	3

Продолжение таблицы

Критерии	Баллы	Критерии	Баллы
Настоящая работа 7 лет и более, прошлая - не менее 10	5	Текущий	2
3. Жилищные условия		8. Кредитные гарантии	
Имеет собственный дом	5	Гарантия с места работы	5
Снимает квартиру или дом в аренду	3	Поручительства двух физических лиц	3
Проживает с родителями или с родственниками	3	Залог недвижимости	4
Арендует комнату	0	Залог ценных бумаг, драгоценности	4

Таким образом, в зарубежных банках баллы заемщика колеблются от 41 до 9.

Опыт кредитования населения свидетельствует, что повышенные баллы претендент на потребительский кредит часто получает за аккуратное погашение ранее полученных ссуд, стабильность дохода (прежде всего заработной платы), продолжительность работы на одном месте и срока проживания по данному адресу, наличие собственного жилья. При оценке сферы занятости предпочтение отдается государственной службе, обеспечивающей постоянный доход.

Дерева решений – один из методов автоматического анализа данных. Получаемая модель – это способ представления правил в иерархической, последовательной структуре, где каждому объекту соответствует единственный узел, дающий решение (рис. 2)

Сущность этого метода заключается в следующем:

- на основе данных за прошлые периоды строится дерево. При этом класс каждой из ситуаций, на основании которых строится дерево, заранее известен. В нашем случае следует знать, были ли возвращены основная сумма долга и проценты и не было ли просрочек в платежах. При построении дерева все известные ситуации обучающей выборки сначала попадают в верхний узел, а потом распределяются по узлам, которые в свою очередь также могут быть разбиты на дочерние узлы. Критерий разбиения – это различные значения какого-либо входного фактора. Для определения поля, по которому будет происходить разбиение, используется показатель, называемый энтропия, или мера неопределенности. Выбирается то поле,



Рис. 2. Пример деревьев решений при оценке кредитоспособности физических лиц

при разбиении по которому устраняется больше неопределенности. Неопределенность тем выше, чем больше примесей (объектов, относящихся к различным классам) находятся в одном узле. Энтропия равна нулю, если в узле будут находиться объекты, относящиеся к одному классу;

- полученную модель используют при определении класса (Давать/Не давать кредит) вновь возникших ситуаций (поступила заявка на получение кредита);
- при значительном изменении текущей ситуации на рынке дерево можно перестроить, т.е. адаптировать к существующей обстановке.

Система кредитного скоринга во многом способствует развитию кредитования с помощью пластиковых карточек. Так, крупнейшие эмитенты пластиковых карточек постоянно используют скоринг для оценки платежеспособности своих клиентов, претендующих на получение кредитных карточек. Основные преимущества метода скоринговой оценки кредитоспособности частных лиц заключаются в обеспечении принятия достаточно обоснованного решения по кредиту, снижении уровня невозврата ссуд, а также в быстрой обработке кредитных заявок и снижении на этой основе операционных расходов банка. Скоринговая система оценки значительно ослабляет влияние фактора «субъективизма» при определении кредитоспособности заемщика.

Таким образом, скоринговый метод позволяет провести экспресс-анализ в присутствии потенциального заемщика, обратившегося за ссудой и заполнившего анкету, а также дать ответ о возможности кредитования клиента в течение 15–20 мин. с момента его обращения в банк. Поэтому, осознавая несомненные преимущества скорингового метода оценки кредитоспособности клиента, многие зарубежные и отечественные банки прилагают большие усилия для разработки и совершенствования подобных систем оценки рисков кредитования. Вместе с тем балльная система анализа должна быть статистически тщательно выверена, требует высокого профессионализма кредитных работников банка, предполагает постоянное обновление информации и методики оценки. Являясь высокотехнологичным, этот метод находит применение главным образом в крупных банках, обладающих большой клиентурой и реализующих крупные программы развития потребительского кредитования, эмиссии пластиковых кредитных карточек и т.д.

В настоящее время с целью развития рынка потребительского кредита, завоевания на нем своего сегмента, а также укрепления партнерских связей между кредитными и торговыми организациями многие банки проводят активную политику популяризации такого рода банковских услуг. Так, сотрудник банка, находясь непосредственно в магазине, принимает от посетителей, желающих купить товар в кредит, заполненные анкеты, содержащие необходимую информацию о клиентах. Приспособленные для быстрой обработки, такие анкеты оперативно передаются в соответствующее подразделение банка, где с учетом материалов собственного архива, сведений из кредитных бюро принимается решение о выдаче (или отказе) кредита. На это уходит до 30 мин. времени. При положительном решении параметры кредитования (размер процентной ставки, сумма, срок ссуды, величина первоначального собственного взноса) устанавливаются в зависимости от оцененной в баллах надежности заемщика и социальной значимости приобретаемого им товара.

Применение метода скоринговой оценки кредитоспособности клиента предоставляет банку эффективный инструмент регулирования спроса и предложения потребительского кредита. Возможность экспериментировать с критической суммой оценочных баллов, теми или иными критериями оценки позволяет банку расширить свою клиентскую базу, содействовать наращиванию потребительского кредитования.

Население, проживающее в сельских и отдаленных районах, как в экономически развитых, так и особенно в развивающихся странах, испытывает большие трудности получить медицинскую помощь, например даже консультацию врача-терапевта, не говоря уже о специализированной консультации у кардиолога, дерматолога, психиатра и других специалистов. Дело в том, что в сельских районах проблему дефицита медицинского персонала сложно решить традиционными методами, то есть путём строительства и расширения сети медицинских центров, а также увеличения подготовки количества врачей в медицинских институтах и университетах. Для этого необходимы огромные капиталовложения на здравоохранение, отсутствующие практически у всех государств. Если же говорить о развивающихся странах, то там положение просто катастрофическое. Например, в Эфиопии, одной из крупнейших стран Африки с населением около 50 миллионов, по официальной статистике примерно 50% населения не пользовались врачебной помощью на протяжении всей своей жизни.

Необходимо искать кардинально новые пути решения глобальной проблемы здравоохранения, которое сегодня не способно предоставить медицинские услуги всем гражданам государства, независимо от их места проживания, как это записано в Конституциях почти всех стран мира. Электронное здравоохранение имеет возможность улучшить доступ к медицинским сервисам и тем самым помочь населению сельских и труднодоступных, отдаленных территорий получить во многих случаях медицинскую консультацию и помощь на расстоянии.

Применение методов электронного здравоохранения в лечебном процессе требует создание телемедицинской сети, объединяющей в принципе все медицинские учреждения. Эта сеть и связи будут использоваться: 1) в лечебно-диагностических целях и особенно для населения сельских районов; 2) в интересах повышения квалификации медицинского персонала и получения разнообразной справочной информации; 3) при внедрении новых методов диагностики и лечения; 4) при решении вопросов санитарно-эпидемиологического и экологического надзора; 5) в текущем и оперативном принятии административных решений с дистанционным участием органов здравоохранения.

Возникает вопрос, где взять деньги для финансирования проектов внедрения электронного здравоохранения? Здравоохранение во всех странах постоянно испытывает недостаток финансирования. Трудно найти деньги в государственном бюджете, которые можно было бы использовать на создание инфраструктуры электронного здравоохранения.

В. Л. Андрушко,

преподаватель Международного университета (Женева, Швейцария)

Роль частного сектора в организации медицинских услуг электронного здравоохранения

Технологическая революция конца XX века обусловила переход от «материального» к «информационному» обществу, основанному на превращении информации в приоритетный фактор производства, который обуславливает развитие нового информационного способа производства и основанного на нем типа экономики. Информатизация затрагивает все слои общества, сферы деятельности, профессиональную и частную жизнь. Здравоохранение не является исключением. Возникло электронное здравоохранение или телемедицина, под которой подразумевается использование информационно-коммуникационных технологий для обмена медицинской информацией, как в данном конкретном месте, так и дистанционно, на расстоянии. Истоки электронного здравоохранения берут начало в космической медицине, создавшей биотелеметрические системы в связи с освоением космоса.

Благодаря активной позиции Международного союза электросвязи (МСЭ), начиная с 1994 года, информация о перспективности электронного здравоохранения стала предметом обсуждения на многих международных конференциях и привлекла внимание многих стран. Деятельность МСЭ способствовала тому, что Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) обратила серьезное внимание на пользу современных информационно-телекоммуникационных технологий для здравоохранения, и в 2005 году Генеральная ассамблея ВОЗ впервые приняла специальную Резолюцию WHA58.28 по этому вопросу, то есть официально признала электронное здравоохранение.

ния. Большинство развивающихся стран в значительной степени зависят от внешних источников финансирования здравоохранения. Неустойчивость этих средств является тормозом в разработке среднесрочных и долгосрочных стратегий в этом секторе. Необходимо использовать комбинацию различных источников финансирования, начиная от государственного бюджета и частного сектора до грантов международных организаций и фондов. Это создает определенные трудности в создании взаимно увязанной телемедицинской сети государства, поскольку отдельные фрагменты сети будут выполнены как отдельные проекты.

Решение данной проблемы заключается в разработке глобальной государственной концепции внедрения сервисов электронного здравоохранения, так называемого «eHealth Master Plan». Речь идет о разработке концепции внедрения услуг электронного здравоохранения с последующим рассмотрением и утверждением на правительственном уровне в виде государственной программы или отдельных проектов. Тогда все проекты электронного здравоохранения будут координироваться с этой глобальной концепцией и тем самым гарантируется совместимость телемедицинских систем. Реализация государственной политики в области создания системы телемедицинских услуг при существующих экономических условиях требует такого подхода, который позволил бы привлечь к развитию электронного здравоохранения различные источники финансирования, сделать телемедицину привлекательной средой бизнеса для организаций различных форм собственности.

Частный сектор можно заинтересовать, если есть в наличии два основных условия: медицинские услуги должны приносить доход при доступных для потребителей ценах, и имеет место достаточно большой рынок для этих услуг. Для принятия решения о начале любого бизнеса необходимо также разработать бизнес-план.

В качестве примера рассмотрим бизнес-план для телекардиологии в Республике Кыргызстан, так как имеется большая потребность в таком медицинской услуге, а ее внедрении не требует больших капитальных вложений. В Кыргызстане полтора миллиона работающего населения. Среди них 17% болеют сердечно-сосудистыми заболеваниями. Только в 2005 году от болезней системы кровообращения умерло свыше 17 тыс. человек (или 332 человека на 100 тысяч жителей). Согласно статистике, опубликованной Всемирной Организацией Здравоохранения, в 2003 году в Кыргызстане умерло от сердечных заболеваний и инсульта около 11 тысяч человек. Эта статистическая информация дает нам основание считать объем потенциального рынка в размере 15 000 человек.

В стране имеет место программа «Здоровое сердце каждому кыргызстанцу к 2010 году». Проводится политика по интеграции данной программы в существующую систему предоставления медико-санитарной помощи. Национальным центром кардиологии и терапии организовано обучение специалистов республики по актуальным вопросам кардиологии, функционируют общественные объединения: «Кыргызский клуб гипертоников» и «Коронаро-липидный клуб», однако деятельность по данной проблеме пока не достигла желаемого эффекта.

Телекардиологический сервис в Кыргызстане отсутствует, поэтому в данный момент нет никакой конкуренции. Это значительно облегчает возможность предложения данной медицинской услуги. С другой стороны, на рынке полностью отсутствует информации о такой услуге, что потребует дополнительных больших расходов для маркетинга. Телекардиологический центр можно разместить в Национальном центре кардиологии и терапии в Бишкеке.

Проанализируем два возможных бизнес сценария: базовый и оптимистичный (см. табл. 1). Базовый сценарий предполагает, что в течение первых трех лет кардиологическим сервисом будут охвачены 8% потенциального местного рынка. Для оптимистичного сценария считаем немного больше — 13.3%.

Таблица 1

Прогноз числа пациентов

Год	Годовой рост Базовый сценарий	Общее число пациентов	Годовой рост Оптимистичный сценарий	Общее число пациентов
2009 г.	400	400	667	667
2010 г.	400	800	667	1333
2011 г.	400	1200	667	2000

Предполагался линейный рост числа пациентов, который может быть представлен простым уравнением $y = (400/12)t$ — для базового сценария и $y = (667/12)t$ — для оптимистичного сценария, где t — время в месяцах.

Как и в любом проекте, имеют место капитальные расходы (см. табл. 2), которые необходимы для создания инфраструктуры — кардиологического приемного центра, а также операционные расходы.

Кардиологические датчики или продаются пациентам, или сдаются в аренду. Однако для начала работы кардиологического центра необходимо закупить минимальное число датчиков. В последующем датчики будут приобретаться по мере роста числа пациентов.

Таблица 2

Капитальные расходы

Вид расходов	Количество	Цена одного элемента, USD	Суммарные расходы, USD
Медицинское оборудование	6	833	5000
Приемная базовая кардиологическая станция	1	10 000	10 000
Приемная телефонная станция на 8 входящих линий	1	1750	1750
Источник гарантированного питания	1	1200	1200
Кардиологические датчики	100	300	30 000
Обучение персонала	5 человек	240 на человека	1200
Реклама	6 месяцев	2000 в месяц	12 000
Всего			61 150

Операционные расходы необходимо разделить на два класса: фиксированные, которые не зависят от числа пациентов, и переменные, которые связаны с числом пациентов (см. табл. 3). В данном случае имеют место следующие фиксированные расходы: зарплата персонала, аренда помещений, плата за электричество и установка телефона.

Таблица 3

Фиксированные операционные расходы

Виды месячных расходов	USD
Электричество и телефон	95
Аренда, 60 кв.м	240
Зарплата, медицинский персонал	858
Зарплата, администрация	300
Амортизация приемной станции (20%)	166
Ремонтные работы (5%)	60
Налоги и страховка	445
Непредвиденные расходы (20% от всего)	478
Суммарные месячные расходы	2642

Переменные операционные расходы в данной конфигурации предлагаемого сервиса не играют большой роли в структуре расходов (см. табл. 4). Это телефонная связь с пациентами, регистрация пациентов и измерение ЭКГ во время регистрации, обслуживание базы данных, бумага для принтера ЭКГ. Принято, что длительность телефонной связи с пациентом не будет превышать 19 минут в месяц.

Таблица 4

Переменные операционные расходы

Вид месячных расходов	USD
Телефонная связь	0,45
Бумага для принтера ЭКГ	0,04
Обслуживание базы данных	0,09
Суммарные месячные расходы	0,58

Источником прибыли данной медицинской услуги является предоставление кардиологической консультации на основе переданной по телефону ЭКГ из любого населенного пункта в Кыргызстане. Опыт внедрения такого сервиса в других странах рекомендует предоставления консультаций для пациентов, которые заранее подписываются и регистрируются на этот вид сервиса. При регистрации заводится файл для каждого пациента и измеряется электрокардиограмма, которая затем используется для сравнения с новыми ЭКГ, посылаемыми по телефону для консультации. Месячная плата для пациента в разных странах разная, но находится в пределах от 4 до 6 долларов США. Выбираем месячную плату в размере 4,5 долларов, и теперь мы можем рассчитать, сколько нужно иметь пациентов, чтобы вернуть капитальные вложения, то есть достигнуть, так называемый Break-Even Point. Расчеты проведены для двух сценариев – базового и оптимистичного.

Для базового сценария операционные расходы будут возвращены, когда число пациентов достигнет 700 человек. Это произойдет через 21 месяц с начала работы, то есть нужно ждать чуть меньше, чем двух лет. Для оптимистичного сценария нужно только 13 месяцев. Разница между месячной платой за сервис и переменными операционными расходами достаточно высока, $4,5 - 0,58 = 3,92$ долларов США. Эта разница идет на компенсацию больших фиксированных расходов. Данная ситуация показывает важность получения как можно скорее 700 пациентов, чтобы сервис как можно раньше начал приносить прибыль, которая была бы использована для покрытия капитальных расходов и расширения бизнеса.

Для оптимистичного сценария все расходы, включая и капитальные вложения, будут возвращены после 36 месяцев работы, а для базового сценария нужно ждать четыре года.

Таким образом, данные расчеты показывают, что прибыльность проекта зависит от числа пациентов, пользующихся кардиологическим сервисом. Поэтому необходимо разработать детальный план маркетинга для получения как можно большего числа пациентов с самого

начала. Высокая стоимость индивидуальных датчиков сдерживает широкое применение такой медицинской услуги, но уже в ближайшем будущем следует ожидать существенное снижение цены. Уже есть разработки датчиков, совмещенных с мобильным телефоном, что делает эту медицинскую услугу еще более удобной для клиентов.

Литература

1. Власенко В.Ф., Григорьев А.И., Орлов О.И. Практика и перспективы применения космических телемедицинских технологий для задач клинической медицины России // Научные аспекты практического здравоохранения. Сборник трудов. Москва, 2000. С. 259–260.
2. Григорьев А.И., Орлов О.И. Состояние и перспективы развития телемедицины в России // Телемедицина (медицинское образование, наука, охрана здоровья). Материалы конференции. Киев, 2000. С. 3–4.
3. Клиническая телемедицина / А.И.Григорьев, О.И.Орлов, В.А. Логинов, Д.В.Дроздов, А.В.Исаев, Ю.Г.Ревякин, А.А.Суханов. М.: Фирма «Слово», 2001. 144 с.
4. Кобринский Б.А. Телемедицина в системе практического здравоохранения. М.: МЦФЭР, 2002. 176 с. (Приложение к журналу «Здравоохранение». 2002. № 2).
5. Концепция развития телемедицинских технологий в Российской Федерации. М.: Министерство здравоохранения РФ. 2001. 24 с.
6. Направления, основные мероприятия и параметры приоритетного национального проекта «Здоровье», Утверждены президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов, протокол № 2 от 21 декабря 2005 года.
7. World Telecommunication Development Conference, Buenos Aires, 21–29 March 1994, Final Report, International Telecommunication Union, 1994.
8. Электронное здравоохранение. Резолюция WHA58.28 Всемирной ассамблеи здравоохранения. 25 мая 2005 г. Женева.
9. Ethiopia. Telemedicine Pilot Project. Making Better Access to Healthcare Services, ITU-D Study Groups Report on Question 14, International Telecommunication Union, October 2005, P. 152–155.
10. Cost-Benefit of Telecardiology, Interview with Mr. Dean Westcott, Healthcare IT Management, Volume 2, Issue 1, Spring 2007
11. V.Androuchko, P.Savitch, C.Suyumbaeba, *eHealth in Kyrgyzstan*, Journal of eHealth Technology and Application, Vol. 5, No. 2, June 2007, ISSN 1881–4581.
12. World Health Report – 2006, World Health Organization, Geneva, 2006.

П. Ю. Антонов,
соискатель АНБОП

Н. Н. Пушкарев,
д.э.н., профессор

Стратегия руководства и особенности становления организации

Проблема подготовки отечественных предприятий для работы в рыночных условиях связана со значительными трудностями перестройки управления, которая требует научного анализа и проведения необходимых экспериментов. Это достигается при длительном воздействии на систему управления, включая изменения целей системы, а также проведение организационных, технических, экономических и других мероприятий по внедрению различных инноваций¹.

В конечном итоге требуется детальное рассмотрение целого спектра связей и отношений в конкретных организациях и направлении их преобразования. Известно, что любая система сохраняется неизменной, если она не подвергается реформированию как внутри, так и от влияния внешней среды. Рыночные отношения востребовали более интенсивное участие в реорганизации внешнего воздействия. Только в этом случае появляется возможность более эффективной реализации целей предпринимательской деятельности². А это, в свою очередь, означает введение инновационных процессов в производстве, создание современных товаров и услуг населению и их продвижение на новые рынки.

¹ Будаев А.Н., Литувев В.Н., Степанов П.В. Стратегия развития предприятия. Монография. М.: Хронограф, 1999.

² Боков В.В., Забелин П.В., Федцов В.Г. Предпринимательские риски хеджирование в отечественной и зарубежной экономике. М.: АРП, 2000.

Все это создало условия перестройки системы управления на совершенно новую «парадигму», основанной на управленческой философии, включая «миссию» организации и др. Такой подход к реформированию управления, в своей основе, базируется на системном и ситуационном подходах к управлению, как к технологическому процессу.

Сущность новой «парадигмы» управления состоит в том, что предприятия рассматривается не как «закрытая система», а действующая как «открытая система» в условиях рыночных отношений. Успехи предприятия отражаются не внутри, а вне его, то есть его успехи связаны с тем, насколько оно эффективно приспосабливается к внешней среде — экологической, правовой, социальной, научно-технической и др.¹ Важное значение уделяется и тому, сумеет ли предприятие во время определить угрозы для производства собственных продуктов и услуг населению, а также в проявлении устойчивости к жесткой рыночной конкуренции. При этом главными критериями эффективности всей системы управления предприятием является то, сможет ли оно извлечь выгоду из имеющихся возможностей, как «открытой» системы управления.

В этих условиях проявляется ситуационный подход к управлению, согласно которому все внутрифирменное построение системы управления есть ответ на различные воздействия со стороны внутренней и внешней среды, включая изменения технологии производства и качества человеческих ресурсов. При таком подходе появляются в практике управления новые понятия и категории: организационное поведение, предпринимательский успех, стратегическое и оперативное управление и др. Предпринимательский тип поведения фирмы стремится к изменениям, предвосхищает его будущее, допускает риск, а решения принимаются на основе альтернативных подходов².

Что касается оперативного управления, то оно сосредоточено, как правило, на обеспечение текущей рентабельности организации. Стратегические программы, а также финансовые планы и управление в целом, включает основу перспективной рентабельности, в частности за счет новых видов деятельности и производства новых продуктов, товаров и услуг населению.

Практическая работа, связанная со стратегическим управлением, основывается постановкой новых целей и задач организации, поддержанием взаимоотношений между организацией и внешней сре-

¹ Райзберг Б.А. Основы бизнеса. М.: Россиане, 1995.

² Федцов В.Г. Предпринимательский прорыв экономики России в XXI веке. М.: АРП, 1999.

дой, которые и позволяют ей добиться своей стратегической цели. Следует отметить, что одним из главных конечных продуктов стратегического управления является имеющийся у организации потенциал для достижения поставленных целей. Другим важным фактором является структура организации и изменения, обеспечивающих чувствительность к возникающим изменениям внешней среды¹.

Необходимо отметить, что успех стратегии во внешней среде зависит от внутренних организационных возможностей, в частности управленческих возможностей, которые включают:

- квалификацию и кругозор руководящего персонала организации;
- культуру взаимоотношений в трудовом коллективе;
- структуру властных полномочий (централизация и децентрализация);
- методы управления и организационную структуру;
- возможности персонала организации осуществлять управленческую деятельность и др.

Для проверки управленческих возможностей персонала многие фирмы используют различные тесты, как организационного, профессионального так и психологического характера.

Вышеизложенные требования ведут, как правило, к психологическим перегрузкам персонала, необходимости его переучивания, приобретению новых навыков, новых подходов к решению возникающих проблем и помнить, что будущее характеризуется все большей неопределенностью поведения на рынке. Известно, что неопределенность в будущем организации угрожает, в первую очередь, стабильному положению руководителей, требует по новому работать и принимать более эффективные методы управления. В деятельности руководителей первостепенное внимание должно обращаться выбору стратегии развития организации.

Стратегия — это набор определенных правил для принятия решений, которыми конкретная организация руководствуется в своей деятельности. В частности, процесс выработки стратегии не завершается немедленными действиями, а заканчивается разработкой общих направлений. Продвижение по которым обеспечивает рост производства товаров и укрепление позиций фирмы на рынке. Как правило, стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов на основе необходимой внутренней и внешней информации. В процессе отбора проектов используется как стратегия, так и ориентиры,

¹ Бизнес и менеджер. М.: Азимут-центр, 1992.

при этом ориентир представляет собой цель, которую стремиться достичь организация, а стратегия — средство для достижения поставленной цели. При этом ориентир требует соответствующих решений, а стратегия есть ориентир более высокого уровня, включая предвидение требующего развития организации и ее положения на рынке.

Необходимо помнить, что стратегия должна быть делом не только руководителей фирмы, но и делом всего персонала ¹.

При формировании стратегии развития организации учитывается ряд факторов, это: прогнозы социально-экономической и правовой обстановки в стране и в мире; анализ настоящих и будущих возможностей организации; стратегическое направление развития науки, техники и технологии.

В целом формулирование стратегии — это интегративный процесс, поэтому надо принимать во внимание те проекты, сведения о которых уже имеются. Несомненно, важное внимание обращается на изменение экономической обстановки. Кроме того, необходимо выяснить и то, как на возможные изменения отвечают конкуренты и партнеры. Важно в процессе прогнозирования предвидеть открытие новых конкурирующих технологий и возникающих благодаря им, сфер экономической деятельности организации ².

Учитывая вышеизложенное, нужно систематически анализировать возможные угрозы и не упускать благоприятные условия в процессе разработки стратегии организации. Кроме того, надлежит четко понять, каким образом новые технологии могут использоваться в наступательном плане для внедрения в другие сферы народного хозяйства. Поэтому руководству организации необходимо более качественно прогнозировать экономическую обстановку в процессе разработки стратегии развития своей организации. В этом случае руководство должно учитывать ряд важных аспектов, в частности, это: анализ возможных угроз в будущем, а также благоприятных возможностей; исключение всевозможных неожиданностей для своей организации; настоящий поиск новых конкурирующих технических средств технологии в бизнесе.

В случае непредвиденных обстоятельств и оказавшись перед лицом угроз, руководство обязано принять решения для реализации наиболее трудных проблем, это: внедрить наиболее перспективное направление развития бизнеса из многих альтернатив, которые достаточно

трудно поддаются количественной оценке; организовать работу персонала таким образом, чтобы не позволить обанкротить фирму или уменьшить ее прибыль.

Именно ответ на эти две проблемы и составляет сущность разработки и реализации стратегического развития организации. В этот момент стратегия становится своеобразным управленческим инструментом, который и выводит организацию в число конкурентоспособных на рынке сбыта своих продуктов и услуг ¹. Однако, возникают определенные сложности при выработке и реализации стратегии развития фирмы. Так, например, стратегия часто разрушает сложившийся в фирме стиль взаимоотношений, что может подорвать политику руководства в целом. Кроме того, стратегическое планирование приводит к определенному рассогласованию между прежними и новыми видами деятельности, которые ранее обеспечивали прибыль.

И наконец, многие организации не располагают информацией, которая могла бы быть достаточной для эффективного стратегического планирования ². В целях стратегии развития бизнеса в последние годы обращается внимание на инновации, которые в значительной степени влияют на выживаемость фирм на рынке ³. Для внедрения инновации, многие фирмы, компании и корпорации в сферу руководства вводят инновационных менеджеров, а также создают инновационные структурные подразделения, отвечающие за разработку и внедрение инновационных решений, как в области техники, технологии, управления и руководства организацией в целом ⁴.

Однако значительные требования предъявляются к инновационному менеджменту, который должен обладать соответствующими знаниями, умениями и навыками. Иметь незаурядные способности видеть и решать возникающие в организации проблемы. Кроме того, для реализации стратегии развития максимально мобилизуется административный, коммерческий и главным образом человеческий потенциал всей организации ⁵.

¹ Джини Грехем Скотт. Описание пути к успеху в бизнесе / Пер. с англ. Киев.: Внешторгиздат, 1994.

² Питер Эленд. Менеджмент — искусство управления: секреты и опыт практического менеджмента / Пер. с англ. М.: Инфра-М, 1998.

³ Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиции инновации в малом и венчурном бизнесе. М.: АНКЛ, 2003.

⁴ Ильдеменов С.В., Воробьев В.П. Инновационный менеджмент. М.: Инфра-М, 2002.

⁵ Карташова Л.В. Стратегия управления человеческими ресурсами и оценка его эффективности. М.: РЭА, 2000.

¹ Роберт Фирмер. Энциклопедия современного управления. М.: ВИПК, 1992.

² Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия. М.: Наука, 2001.

Следует отметить, что инновационный менеджмент достигает конкурентной цели чаще всего посредством развития внутренних противоречий организации. В данном случае его стратегия заключается в переходе к кооперации, постановке высоких честолюбивых целей, а чаще всего к рыночной экспансии. Его тактика состоит в систематической смене находящихся на ключевых позициях руководителей подразделений, опоре на успешно действующие накопления даже незначительных выгод и преимуществ. Затем следует мощный «прорыв» к новому стратегическому развитию организации¹.

Инновация — это средство осуществления долгосрочных целей, форма и содержание более успешной предпринимательской деятельности организации. Успех любой предпринимательской организации во многом зависит от их руководителей. В настоящее время на смену лидера-администратора приходит лидер-преобразователь, который ориентируется в своей деятельности на изменение, нововведения, цивилизованное предпринимательство.

В этом случае лидеры должны научиться противостоять руководителям структурных подразделений, которые и становятся основным объектом воздействия в ходе инновационных управленческих решений. Как правило, это противостояние включает: определенную борьбу между силами стабильности и силами изменения; возникновение конфликтов между отрицанием и признанием реальности; борьбу между страхом за личное благополучие и надеждой на хорошее будущее; противоречия между различными управляющими и лидерами-преобразователями.

Эволюция в стратегии развития организации показывает, что лидеры активно поворачивают организацию к будущему, создавая образы того, какой она может быть в недалекой перспективе. Лидеры-преобразователи, как правило, обеспечивают эмоциональную поддержку отдельных членов коллектива в период проведения реорганизации². Следует отметить, что эволюционное стратегическое развитие организации во многом зависит от лидеров-преобразователей и персонала в целом, особенно ее руководящего состава, в том числе от передового мирового опыта наиболее развитых стран Европы, Азии и Японии.

¹ Ли Якокка. Карьера менеджера / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1999.

² Матвеев А.В. Управленческая инновационная деятельность руководителя на основе современных технологий. Научное издание. М.: ОАО «ЭКОС», 2003.

При этом здоровая конкуренция, по мнению подавляющего большинства экономистов, является основной движущей силой, создающей предпосылки к эффективности функционирования рыночной экономики. Она неотделима от рынка товаров, на котором выступают их производители и потенциальные потребители.

Самостоятельность российских организаций и предприятий проявляется во всех областях и по всем направлениям, относящихся к сфере их компетенции. Она затрагивает и их текущую деятельность, связанную с производством и реализацией продукции и оказанием услуг, и деятельность, связанную с развитием этих предприятий и организаций. Одним из важных аспектов самостоятельности организаций, функционирующих в условиях рыночной экономики, является свобода ценообразования применительно к выпускаемой ими продукции и оказываемых ими услуг¹. В свою очередь, самостоятельность автоматически предполагает и их полную ответственность за результаты своей деятельности.

Если рассматривать рыночную экономику развитых стран на современном этапе ее развития, то дополнительно к перечисленным выше признакам, ее характеризующим, можно отнести такие из них, как наличие монополий, широкое использование ценных бумаг и участие государства в регулировании экономических процессов.

Монополии представляют собой либо крупные фирмы и компании, либо объединение средних и мелких предприятий и организаций. В любом случае продукция, выпускаемая монополиями и выступающая либо в виде продуктов, либо в виде услуг, занимает по своему объему подавляющую часть емкости рынка, на котором она реализуется. Если рассматривать монополии, то в их составе можно выделить «естественные» монополистические образования. Это монополии характеризуются тем, что в силу специфики их деятельности разукрупнение такого рода фирм и компаний приводит к снижению эффективности их функционирования².

Основными видами ценных бумаг, используемых в рамках рыночной экономики, являются акции и облигации. Акции представляют собой ценные бумаги, выпускаемые эмитентом, по которым их

¹ О'Шонесс Дж. Принципы организации фирмой / Пер. с англ. М.: Экономика, 1998.

² Мерсер Д. ИБМ: управление в самой преуспевающей компании мира / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1998.

собственник должен получать определенный доход в виде выплачиваемых ему дивидендов. Облигации также представляют собой ценные бумаги, по которым их собственник будет получать доход в виде установленного процента от их номинальной стоимости. Кроме того, собственнику облигации в установленные сроки возвращается сумма, затраченная при ее покупке, при условии, что она осуществлялась по номинальной стоимости данной ценной бумаги¹.

Акции могут быть, в общем случае, как обыкновенными, так и привилегированными. Первый тип акций дает их собственнику возможность участвовать в управлении той фирмой, акциями которой он владеет. Чем больше у определенного лица в собственности акций, тем сильнее он может влиять на политику, принимаемую данной фирмой в части ее текущей и инвестиционной деятельности. Вместе с тем, размер суммы, выплачиваемой в виде определенных отчислений от прибыли фирмы-эмитента ценных бумаг или дивидендов собственникам обыкновенных акций, зависит от результатов деятельности данного хозяйствующего субъекта за отчетный период и от решения общего собрания акционеров.

Облигации могут различаться условиями их продажи, выплаты процента и погашения. Существует два основных варианта продажи облигации: один — по ее номинальной стоимости; другой — по той же, но с дисконтом, представляющим собой определенный размер скидки. Выплата процента по облигациям может осуществляться периодически в течение срока их действия, может производиться одновременно с их погашением, которое означает прекращение действия облигации с уплатой ее владельцу суммы, соответствующей номинальной стоимости этой ценной бумаги. Соответственно погашение облигаций может осуществляться частями, в течение определенного периода времени, либо одновременно.

Наличие ценных бумаг в виде акций и облигаций обуславливает существование в условиях рыночной экономики финансовых рынков. На этих рынках осуществляется продажа и покупка ценных бумаг. При этом продажа акций и облигаций может осуществляться либо их эмитентом или доверенным лицом, либо собственниками акций и облигаций².

¹ Райзберг Б.А. Основы бизнеса. М.: ОСИ-89, 1995.

² Боков В.В. и др. Предпринимательские риски и хеджирование в отечественной и зарубежной практике. М.: АРП, 2000.

Финансирование заключается в том, что цепочка, по которой денежные средства поступают от их собственников к заемщикам, имеет посредников в лице коммерческих банков, страховых компаний и других финансовых институтов. Денежные средства, поступающие от их собственников к посредникам, принимают вид депозитов, сберегательных вкладов, страховых взносов и т.д. Денежные средства, поступающие от посредников к их заемщикам, принимают вид кредитов и займов.

Если обратиться к развитым странам с рыночной экономикой, то можно увидеть, что государство осуществляет регулирование экономических процессов, в ней происходящих. При этом функции, осуществляемые государством в этой сфере, можно отнести к одной из двух групп. К первой группе относятся функции, с помощью которых государство обеспечивает создание предпосылок к эффективности функционирования национальной экономики, ко второй группе — функции, с помощью которых регулируется деятельность предприятий, фирм и компаний.

К функциям государства, принадлежащим первой из указанных выше групп, относятся: разработка, утверждение и исполнение государственного бюджета; разработка, утверждение и исполнение налоговой, таможенной и социальной политики и др.

К функциям государства, принадлежащим второй из указанных выше групп, относятся: установление правил, регламентирующих поведение хозяйствующих субъектов; осуществление контроля за исполнением хозяйствующими субъектами установленных государством правил, регламентирующих их поведение и др.

Правила, регламентирующие поведение предприятий и устанавливаемые государством, можно разделить на две основные группы. К первой группе относятся правила, регламентирующие их деятельность, ко второй — правила, регламентирующие характер их взаимоотношений с другими организациями.

Воздействия, применяемые государством к предприятиям, могут носить как экономический, так и административный характер. Меры административного воздействия могут быть различными вплоть до прекращения деятельности той или иной организации, меры экономического характера, в основном принимают вид штрафных санкций.

Для каждой страны и ее национальной экономики условия функционирования предприятий, к ней относящихся, определяются существующим законодательством. Так, в России основными законодательными актами, определяющими условия функционирования российских предприятий и организаций при рыночной системе хозяйствования, явля-

ются: Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью», Федеральный закон «Об акционерных обществах», Федеральный закон «О некоммерческих организациях» и т.д.

Деятельность организаций, функционирующих в условиях рыночной экономики, связана с риском. Риск представляет собой возможность отклонения фактических результатов деятельности этих организаций от запланированных или ожидаемых в нежелательную сторону и связан с возникновением неблагоприятных ситуаций, отражающихся на условиях функционирования фирм и компаний.

Возникновение непредвиденных затрат часто связано с неожиданным увеличением цен на те или иные ресурсы и услуги, используемые предприятием в процессе своей производственной деятельности, незапланированных изменений в объемах и ассортименте выпускаемых изделий и т.д. Основные причины, влияющие на риск потери имущества предприятия — различного рода стихийные бедствия, аварийные ситуации на производстве, а также хищение материальных ценностей, принадлежащих предприятию, его работниками или сторонними лицами.

Любой риск связан с потерями, которые могут быть материальными, трудовыми, финансовыми, а также выступать в виде специальной потери. Материальные потери — это потери материальных объектов в виде зданий, сооружений, передаточных устройств, продукции, полуфабрикатов, материалов, сырья, комплектующих изделий, запасных частей к оборудованию и т.д. Трудовые потери выражаются в виде потерь рабочего и машинного времени, финансовые потери — в виде прямого денежного ущерба. К числу специальных видов потерь можно отнести: потери, связанные с нанесением ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу фирмы и т.д.

Условия функционирования организаций при рыночной экономике приведен на рисунке.

Указанные на данном рисунке условия в значительной степени влияют на производственную деятельность конкретного предприятия. И эти условия необходимо впоследствии также учитывать при организации прогнозирования потребности в специалистах высшей квалификации.



Рис. Условия функционирования организаций при рыночной системе хозяйствования предприятий, фирм и компаний

Х. У. Белхароев,

к.юр.н., доцент Российской Академии предпринимательства

Надзорные проверки соблюдения прав потребителей на продовольственном рынке

Прокурорские проверки продовольственного рынка показывают ряд просчетов правового характера в проведении экономических реформ в России. Формирование свободного рынка значительно расширило сферу потребительских услуг. В то же время насыщение рынка разнообразными товарами и услугами повсеместно сопровождаются такими негативными явлениями, как обман, обвес, обсчет, оказание некачественных услуг, продажа фальсифицированной, а подчас и опасной для здоровья людей и окружающей среды продукции.

Материалы прокурорских проверок, отчетные данные контролирующих и надзорных органов свидетельствуют о том, что нарушения законодательства о защите прав потребителей распространены повсюду.

В современных условиях потребителям особенно необходима государственная и общественная поддержка и защита. Государственные органы и общественные организации своими действиями призваны отстаивать права потребителей, побуждая продавцов и производителей предлагать покупателям только качественные товары и услуги.

Массовость нарушений прав потребителей требует от органов прокуратуры не только активизации надзорной деятельности, выявления фактов такого рода от продавцов, исполнителей, изготовителей товаров, работ, услуг, но и понуждения органов государственного контроля к исполнению возложенных на них функций.

Права потребителей закреплены в различных законодательных актах: Конституции Российской Федерации, Кодексе РФ об адми-

нистративных правонарушениях, Уголовном, Гражданском кодексах РФ, Законе РФ «О защите прав потребителей», ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» и др.

Посредством законодательства о защите прав потребителей экономически более слабой стороне общественных отношений — потребителю предоставляются правовые гарантии и льготы, применение которых приводит к выравниванию положения потребителей и лиц, производящих и реализующих товары, оказывающих услуги.

В условиях свободы предпринимательства государственный контроль за качеством товаров, работ, услуг снизился, и поэтому увеличилась необходимость в государственной защите прав потребителей.

Типичными нарушениями прав потребителей являются: нарушение прав потребителей на информацию об исполнителях услуг (работ) и об оказываемых услугах — предоставление ненадлежащей информации об изготовителях (исполнителях, продавцах) и о товарах (работах услугах), их цене, порядке оказания, сроках; нарушение порядка лицензирования, в том числе осуществление деятельности по производству, торговле, обслуживанию потребителей без лицензии или на основании лицензии, действие которой приостановлено; некачественное исполнение услуг и др.

В этих случаях в целях обеспечения соблюдения прав потребителей прокуратурой с привлечением других контролирующих органов должны проводиться соответствующие проверки. Также должны быть организованы проверки соблюдения юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями законодательства о лицензировании: при эксплуатации пожароопасных — деревообрабатывающих объектов и при реализации аптек первой помощи (автомобильных), а также законодательства о сертификации и о защите прав потребителей при реализации детских игрушек и продуктов питания. И о результатах проверок должна информироваться общественность.

В последнее время, в уголовной политике государства, наметились явные тенденции ее либерализации. Освобождение от жестких ограничений государственного регулирования, контроля; политика идеологической свободы. Президент Российской Федерации внес на рассмотрение в Госдуму пакет поправок к Уголовному кодексу РФ. «Речь идет о либерализации уголовного законодательства», — заявил он на совещании руководителей силовых структур

Общеизвестен тот факт, что сфере потребительского рынка принадлежит один из главных секторов экономики России и именно в данной области совершается значительная часть преступлений (от

общего числа экономических). Возможность совершения преступлений в сфере потребительского рынка в значительной мере обусловлена тем, что государственное вмешательство в данный сектор экономики несколько ограничено.

Таким образом, противодействие преступности в сфере потребительского рынка, на сегодняшний день, является одной из стратегических задач органов внутренних дел, так как совершенные в данной сфере преступления, приносят огромный ущерб государственным и частным интересам, криминализация данной сферы экономической деятельности государства ведет к негативному видоизменению всей системы социально-экономических отношений России. Кроме того, сфера потребительского рынка, наряду с кредитно-финансовым сектором экономики, стали сферой приоритетных интересов организованной преступности, представители которой пытаются занять стратегические позиции в данной области, а затем оказывать влияние на принятие важных решений в экономической деятельности государства. Следует отметить, что одним из самых массовых преступлений на потребительском рынке, является обман потребителей.

За совершение обмана потребителей, под которым также понимается обмеривание, обвешивание, обсчет, введение в заблуждение относительно потребительских свойств или качества товара, услуги или иной обман потребителей в организациях, осуществляющих реализацию товаров или оказывающих услуги населению, а равно гражданами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей в сфере торговли и услуг если эти деяния совершены в значительном размере.

Кроме того, также необходимо отметить тот факт, что следует отличать обман потребителей как административное правонарушение от уголовно-наказуемого деяния, прежде всего по характеру и степени общественной опасности данных деяний.

Потребитель — гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары, работы, услуги исключительно для личных, бытовых нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Из определения следует, что данный закон применяется лишь к тем отношениям, одной из сторон которых является гражданин — физическое лицо. Если же товары или услуги приобретаются юридическим лицом, то в этом случае применяются нормы гражданского законодательства. Существует точка зрения, согласно которой потребителем признается как гражданин, который уже приобрел товар и использует

его, так и тот, кто только собирается это сделать (гражданин, обратившийся к продавцу с просьбой показать товар, рассказать о его свойствах, уже является потребителем). Кроме того, следует отметить, что закон считает потребителем не только гражданина, который приобретает товар (услугу), но и того, кто непосредственно этим товаром пользуется (за исключением приобретения отдельных видов товаров (услуг), ограниченных в обороте, например оружия). Другой стороной потребительских отношений является изготовитель, исполнитель или продавец. В соответствии с законодательством, изготовителем (продавцом, исполнителем) является организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, производящие товары для реализации потребителям.

Исполнителем является организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, выполняющие работы или оказывающие услуги потребителям по возмездному договору. Продавцом в соответствии с законом является организация, независимо от ее организационно-правовой формы, и индивидуальный предприниматель, реализующие товары потребителям по договору купли-продажи.

У каждого человека всегда существует выбор между совершением преступления и соблюдением норм права и морали.

Всесторонняя защита прав и интересов потребителей становится обязанностью современного правового государства в России, поскольку в настоящее время в российской экономике восстанавливается и начинает активно функционировать потребительский рынок. Однако видимое насыщение рынка товарами, в основном импортными, не является отражением экономического благополучия, а, напротив, ставит потребителя в сложное положение при выборе неизвестного товара, зачастую некачественного. При этом необходимо учитывать, что рыночная экономика в России пока не сформировалась в нормальную систему взаимоотношений производителей, продавцов и потребителей. А поэтому в настоящее время отмечается устойчивая тенденция роста обмана потребителей, особенно в сфере торговли.

Торговля является посредником между поставщиками, изготовителями и непосредственными потребителями товаров. Вместе с тем ее роль не ограничивается организацией процесса купли-продажи товаров, она призвана защищать интересы потребителя, предъявляя к продавцам определенные требования в части качества товара, их безопасности, правильности расчетов и мер. Предполагается, что продавцы должны неукоснительно соблюдать установленные правила

обслуживания населения. Однако на потребительском рынке гражданам зачастую приходится сталкиваться с недобросовестными продавцами. Этим определяется необходимость детального законодательного регулирования данных процессов.

С обманом и подделками товаров потребитель столкнулся, вероятно, с момента появления первых товарных рынков. Поскольку подделки товаров с правовой стороны представляет собой разновидность торгового обмана, мошенничества, то до сих пор бытует такое изречение «не обманешь — не продашь». Но обман покупателя во все времена карался очень жестко. Поскольку поддельные (фальсифицированные) товары зачастую представляют определенный вред для здоровья потребителей, то при создании правовых актов о фальсификации исходят из того, что как производитель, так и посредник должны не только остерегаться от введения в заблуждение потребителя с помощью одного из тех обманных способов, которые квалифицируются как мошенничество, но и обязаны сделать все необходимое для того, чтобы покупатель имел ясное представление об истинном достоинстве своей покупки. Именно этой точки зрения придерживалось законодательство Германии (1879 г.), поставившее под правовую охрану пищевые продукты, игрушки, обои, краски, а также посуду для питания, приготовления пищи и т.д. Этот закон наиболее сурово наказывал за попытку фальсификации и противодействие контролю за продажей товара. Законы об обмане покупателей и продаже поддельных (фальсифицированных) пищевых продуктов были приняты в XIX веке во многих развитых европейских странах — во Франции, Италии, Бельгии, а затем в Англии, Австрии, Швейцарии. В законах этих стран предусматривались меры наказания за обман покупателя и продажу поддельных товаров — достаточно строгие санкции, размер которых зависел от степени вреда, наносимого здоровью потребителей фальсифицированных товаров, а также меры пресечения — лишение гражданских прав, почетных званий, арест и тюремное заключение. Следует отметить, что понятие подделка товаров трактовалось в различных европейских странах по-разному, в соответствии с этим и различным было наказание за подделку пищевых товаров. С этой точки зрения наиболее легкими были наказания в Англии и Австрии, поскольку законодательство этих стран ограничивало понятие обман, исключая из своих положений случаи неумышленной продажи по незнанию фальсифицированной продукции. В то же время в Германии неумение продавца выявить подделку не освобождало его от наказания.

Российские архивные документы также свидетельствуют о том, что вопрос об обмане покупателя и продаже поддельных товаров у нас в России был известен давно, и были приняты целый ряд законов для защиты потребителей. Так, в правление Петра I был принят ряд указов о торговле пищевыми товарами на рынках столицы. Сенатский указ 1713 г. предписывал: «В мясных рядах скотину бить и продавать по прежнему здоровую, а ежели у кого явится больная, то такой не бить и не продавать и смотреть крепко, чтобы тайно того мясники не делали». В указе 1718 г. запрещалась продажа «нездорового съестного харча и мертвечины» и устанавливались жесткие меры наказания: «за первую вину будет бит кнутом, за вторую — сослан на каторгу, за третью — учинена будет смертная казнь». В указе 1722 г. предписывалось «несвежее мясо бросать собакам или велеть закапывать в землю в особых местах, а ежели у кого для продажи явится какая мертвечина и за то таковых бить кнутом и, вырезав ноздри, ссылат на каторгу на урочные годы». Надзор за качеством продукции был возложен на полицию. Указами Сената 1756 г. определялись права полиции, которая должна была следить также за ценами на пищевые продукты на рынках. «Пристав должен посещать рынки своей части, и буде усмотрит жалобу или дороговизну, то о том, чего сам исправить не может, предлагать управе». В начале XX века в России вновь поднимается вопрос о фальсификации продуктов. С приходом Советской власти и установления государственной монополии на производство пищевых продуктов закона о защите потребителя от фальсифицированной продукции не существовало. Да это и понятно. Не могло же само государство уличать себя в подделке тех или иных пищевых продуктов. Поэтому слово фальсификация со временем вообще исчезло из законодательных актов, а вот обман покупателя за счет. В настоящее время появляется необходимость вновь, с учетом исторического опыта по проблемам обмана покупателя и продаже подделок, издавать подобные пособия для потребителей. В нашей российской действительности, когда контролирующие органы используют только фискальные мероприятия по борьбе с фальсификаторами и информируют только сами себя и вышестоящие организации о проделанной работе, потребитель должен сам защищаться от продавцов и производителей и таким образом обезопасить свою жизнь.

Для защиты интересов населения страны, нужно законодательно обеспечить продовольственную сферу, с учетом трех подсистем: 1-я — потребления продовольствия и питания населения; 2-я — производства продовольствия; 3-я — формирования и распределения продовольственных ресурсов.

Должны быть заявлены количественные параметры (предельные значения), которые определяют и характеризуют угрозы продовольственной безопасности страны, возникновение чрезвычайных продовольственных ситуаций, а именно:

- физиологические потребности различных социальных групп населения должны удовлетворяться не ниже норм питания, заложенных в потребительской корзине;
- уровень экономической доступности продовольствия для всех категорий населения должен быть не ниже потребительской корзины;
- физическая доступность продовольствия считается достаточной при постоянном наличии в торговой сети жизненно важных продуктов питания;
- независимость продовольственного снабжения страны считается достаточной при самообеспечении на уровне 80%;
- развитие отраслей агропромышленного комплекса должно обеспечивать расширенное воспроизводство продовольствия;
- размеры оперативных продовольственных резервов, необходимых для поддержания стабильности цен на рынке.

Функционирование системы продовольственного обеспечения требует со стороны государственных органов власти периодического решения управленческих задач. Главное при решении задач, например, подсистемы потребления и питания населения – обеспечить сбалансированность норм питания с покупательской способностью населения.

Ситуация с продовольствием в России показывает острую необходимость выработки новых законодательных инициатив. Сложившаяся модель российской экономики, ориентированная на экспорт сырья и топливо-энергетических ресурсов, ввоз потребительских товаров, в том числе продовольствия, не может обеспечить продовольственную безопасность и нуждается в изменении. Состояние системы продовольственного обеспечения требует выделения ее в рамках экономической политики государства в качестве самостоятельной, а ее развитие нужно считать первоочередной задачей.

В целом, ликвидация пробелов в российском продовольственном законодательстве поможет снизить риски для населения в обеспечении жизненно важными продуктами в достаточном количестве и безопасными для здоровья, а следовательно, уменьшит степень угроз для производителей и потребителей. И важное место здесь принадле-

жит государственным структурам, чья роль в обеспечении продовольственной безопасности должна заметно вырасти.

Литература

1. Общая теория национальной безопасности: Учебник. М.: РАГС, 2002.
2. Безопасность России. М., 2001.
3. Продовольственная безопасность России // Сборник докладов. М., 2002.
4. Шпаковский Ю.Г. Безопасность предпринимательской деятельности в Российской Федерации. Монография. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2007.
5. Степашин С.В. Конституционный аудит. М.: Наука, 2006.
6. Уголовно процессуальный кодекс РФ.
7. Гражданский кодекс РФ.
8. Административный кодекс РФ.
9. Резепов И.Ш. Уголовно процессуальное право. М., 2008.
10. Акоев К.Л. и др. Уголовное право. М., 2004.

3) все основные фонды, обеспечивающие проведение данного инвестиционного проекта, будут иметь одинаковый срок службы, равный сроку эксплуатации проекта.

На рис. 1 и 2 длительность цикла обозначена $t_{ц}$ от момента времени $t_{пр.}$ до $t_{л.}$. Весь жизненный цикл инвестиционного проекта можно разграничить на достаточно четко отличные друг от друга фазы: прединвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную и ликвидационную.

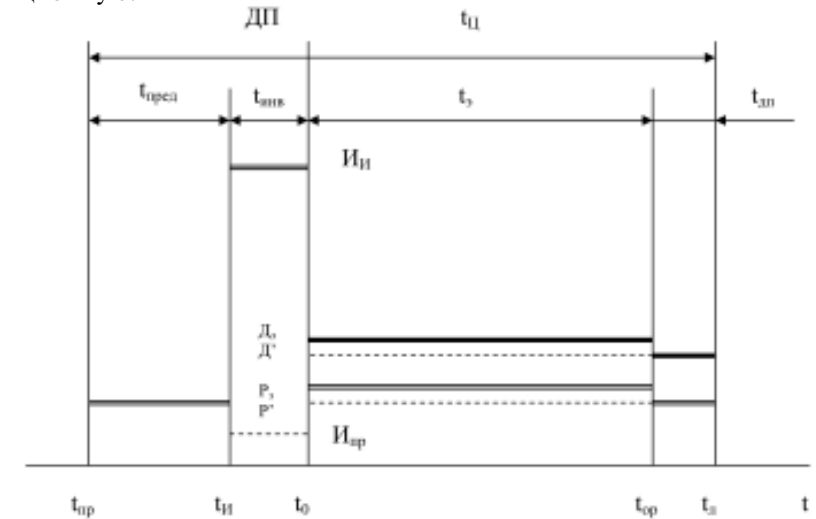


Рис. 1. Единичный инвестиционный проект. Потоки денежных средств по периодам цикла

Прединвестиционная фаза (длительностью $t_{пред.}$) начинается с момента зарождения идеи о выпуске товара предприятием и завершается получением технико-экономического обоснования (ТЭО), показывающего экономическую целесообразность для предприятия инвестиционного проекта по производству данного товара. На рис. 1, 2 она длится от момента времени $t_{пр.}$ до $t_{и.}$. В общем случае эта фаза расходная, издержки составляют величину $I_{пр.}$. В течение прединвестиционной фазы технические службы предприятия создают информационную базу по конструированию и технологиям изготовления данного товара, производят разработки различных конструкций товара, изготавливаются опытные образцы, проводятся технические испытания изделий. Службы маркетинга и сбыта проводят маркетинговые исследования для прогнозирования показателей сбыта проек-

М. С. Будаева,
аспирантка кафедры Экономического анализа
Байкальского Государственного Университета

Обновление основных производственных фондов посредством инвестиционного проекта

Обновление основных производственных фондов можно рассматривать в рамках ограниченного промежутка времени, чаще всего года. В этом случае обновление затрагивает различные основные производственные фонды, движение которых относится к рассматриваемому периоду. Если же мы будем рассматривать обновление, относящееся к конкретным основным производственным фондам, не ограничивая временные рамки, то получим зависимости, которые наиболее полно отражены в инвестиционном анализе.

Базовым понятием является единичный инвестиционный проект на вновь образуемом промышленном предприятии. Происходящее при этом движение денежных средств изображено на рис. 1–2.

При изображении происходящих процессов приняты следующие допущения:

- 1) рассматриваем предприятие обрабатывающей промышленности с массовым типом производства;
- 2) условный товар, выпускаемый с помощью основных фондов, закупленных для данного инвестиционного проекта, будет пользоваться устойчивым равномерным спросом весь срок эксплуатации данного инвестиционного проекта, так что в каждый конкретный момент времени за этот период цена товара и объем сбыта будут постоянными величинами;

тируемого товара. Изучаются потенциальные потребители, уровень конкуренции, определяется рыночная ниша, на которую может рассчитывать данное предприятие. Исследования регионов сбыта товаров позволяют определить наиболее выгодные условия сбыта, пути и порядок товародвижения реализуемой продукции. По итогам проводимых технических разработок и маркетинговых исследований плановые, экономические и финансовые службы разрабатывают технико-экономическое обоснование о целесообразности реализации данного инвестиционного проекта на данном предприятии. Кроме того, получение технико-экономического обоснования или развернутого бизнес-плана позволяет предприятию находить наиболее эффективные источники внешнего финансирования данного проекта.

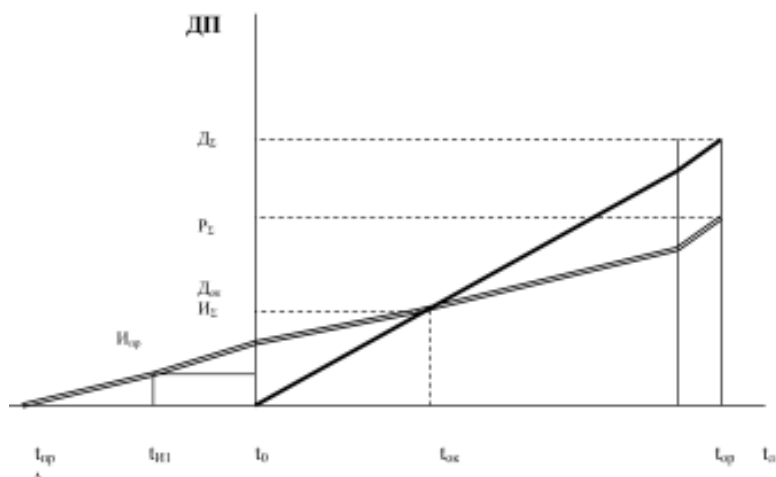


Рис. 2. Единичный инвестиционный проект. Потоки денежных средств нарастающим итогом

Инвестиционная фаза имеет продолжительность $t_{инв}$. В ее начале решается вопрос получения финансовых ресурсов из определенных ранее источников. Конструкторские и технологические службы осуществляют проектирование и выбор основных фондов для массового производства. Вспомогательные службы проводят строительство или реконструкцию зданий, сооружений и инфраструктуры, выбор, приобретение, доставку, монтаж и наладку технологического оборудования. Кадровые и производственные службы занимаются обучением производственного персонала навыкам обслуживания новой техники.

Инвестиционная фаза заканчивается началом реализации продукции в массовом количестве. Длится эта фаза от момента $t_{ин}$ до момента t_0 . Ее продолжительность предприятие всячески стремится сократить, чтобы усилить свои позиции перед конкурентами. Поэтому обычно продолжительность инвестиционной фазы много короче эксплуатационной. Эта фаза полностью расходная. Издержки в этой фазе самые крупные для каждого данного момента времени — $I_{ин}$. Однако большая их часть состоит из дискретных издержек на приобретение основных фондов. Соответственно реальный экономический смысл имеет общая величина издержек инвестиционной фазы $I_{ин}$ (суммарная величина вновь приобретаемых основных фондов для данного инвестиционного проекта), отраженная на рис. 2, а постоянная величина издержек в каждый момент времени имеет скорее расчетно-условный характер. Состав издержек этой фазы соответствует составу первоначальной стоимости основных фондов, подлежащей амортизации.

Преинвестиционную и инвестиционную фазу некоторые авторы объединяют в одну — предэксплуатационную.

Эксплуатационная фаза начинается с началом реализации товара в массовом количестве и завершается прекращением производства данного товара на данном предприятии. На рис. 1, 2 ее длительность равна $t_{эк}$, от момента времени t_0 до момента $t_{оп}$. Эта фаза характеризуется, прежде всего, тем, что в это время предприятие получает доходы от реализации производимого товара $D_{эк}$. Одновременно предприятие несет текущие издержки на оборотные средства $P_{эк}$. Эти издержки тут же включаются в затраты на производство и себестоимость товара при расчете прибыли. Издержки, затраты и расходы предприятия на рис. 1 и 2 изображены двойной линией, доходы — одинарной. Во время эксплуатационной фазы происходит покрытие издержек на основные фонды и другие составляющие инвестиционного проекта от предыдущих фаз. Завершается эксплуатационная фаза в момент времени $t_{оп}$ — времени окончания реализации товаров, производимых благодаря осуществлению данного проекта.

По рис. 1 и 2 можно также рассмотреть простейший случай покрытия издержек на основные фонды (преинвестиционной и инвестиционной фаз инвестиционного проекта) — по сроку окупаемости инвестиционного проекта, без учета временной стоимости денег. Существует несколько вариантов определения срока окупаемости. В настоящее время наибольшее распространение получили методы простого срока окупаемости и срока окупаемости с учетом временной стоимости денежных средств. На данном этапе ограничимся простым

сроком окупаемости, (этот метод называют еще сроком окупаемости в неизменных ценах) полное покрытие издержек происходит в момент времени окупаемости $t_{ок}$ эксплуатационной фазы. Осуществляется это покрытие за счет средств, образующихся от разницы между доходами $D_э$ и издержками $P_э$ эксплуатационной фазы. В случае, изображенном на рис. 1 и 2, все средства, образующиеся от разницы между доходами и расходами, используются для покрытия издержек на основные фонды. По своей величине средства, используемые для покрытия издержек на основные фонды, равны издержкам на основные фонды, осуществленные в предынвестиционной и инвестиционной фазах. На рис. 1 и 2 это отражается геометрически. На рис. 1 для движения средств в каждый момент времени отражение заключается в равенстве площадей фигур: издержки прединвестиционной фазы, заключенные между прямыми $t_{пр}$ и $t_{и}$, а также осью t и $I_{пр}$, плюс издержки инвестиционной фазы, заключенные между прямыми $t_{и}$ и $t_о$, а также осью t и $I_{и}$ — с одной стороны; покрытие издержек, заключенное между прямыми $t_о$ и $t_{ок}$ — по вертикали, $P_э$ и $D_э$ — по горизонтали, с другой стороны. На рис. 2, изображение финансовых результатов нарастающим итогом, момент покрытия отражается пересечением линий доходов и издержек в точке $(t_{ок}, D_{ок})$, что означает равенство в этой точке сумм итоговых издержек суммам итоговых доходов с начала осуществления данного инвестиционного проекта.

Заключительная фаза инвестиционного проекта — ликвидационная. Ее продолжительность $t_{ли}$, от момента времени $t_{оп}$, до момента $t_{л}$. В течение этой фазы предприятие производит демонтаж, утилизацию основных фондов, реализацию утилизированных основных фондов и запасов оборотных средств. В общем случае предприятие при этом может иметь доходы от реализации утилизируемого имущества — D' и расходы на его утилизацию — P' . Многие авторы эту фазу не выделяют, а мероприятия ликвидационной фазы включают в эксплуатационную фазу.

С точки зрения обновления основных производственных фондов реализация единичного инвестиционного проекта показывает процессы, происходящие с данным видом основных производственных фондов на конкретном предприятии, начиная с обоснования приобретения данного вида основных производственных фондов, включая производственное использование, и заканчивая их утилизацией.

На рис. 3–5 отражен случай, когда срок жизненного цикла производимого товара намного превышает эксплуатационные возможности используемых основных производственных фондов. В отличие

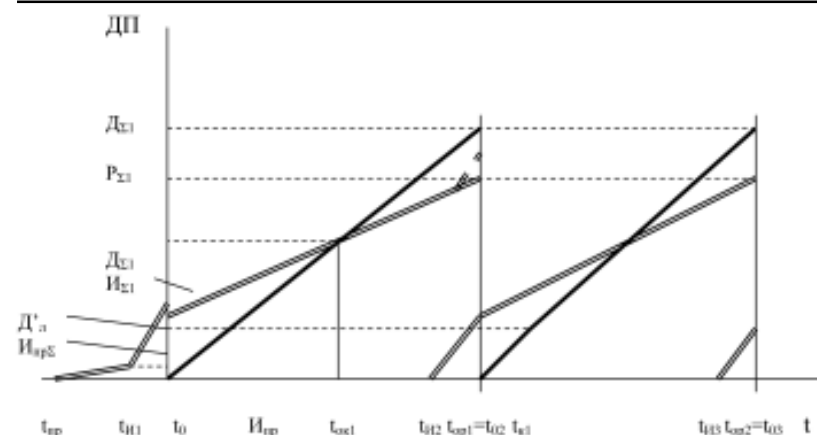


Рис. 3. Денежные потоки от обновления основных фондов при длительном жизненном цикле производимого товара

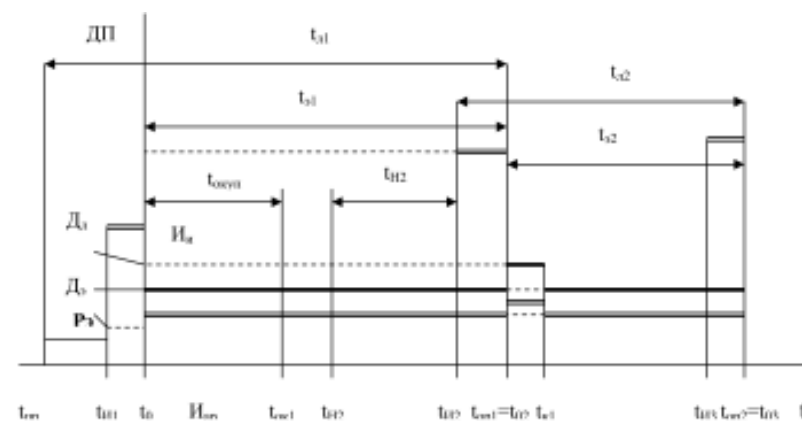


Рис. 4. Потоки денежных средств при обновлении основных производственных фондов нарастающим итогом

от предыдущего случая в момент времени окончания реализации товаров, производимых при осуществлении инвестиционного проекта $t_{оп}$, спрос на производимый товар, следовательно, и величина получения доходов, сохраняется на прежнем уровне. Ликвидация инвестиционного проекта будет диктоваться лишь полным исчерпанием эксплуатационных характеристик оборудования.

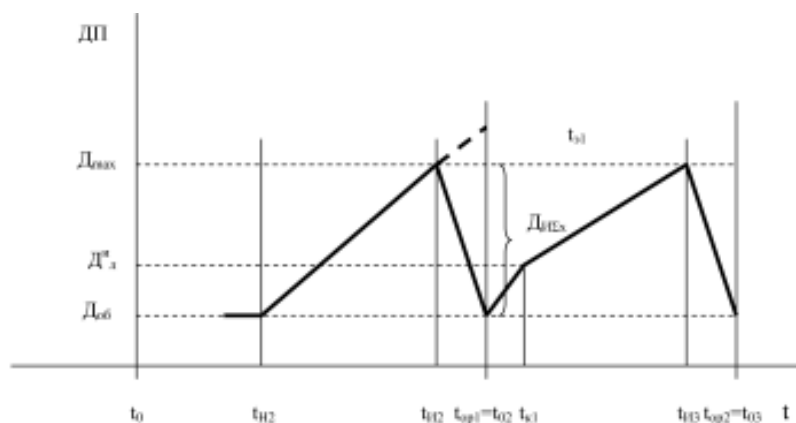


Рис. 5. Изменение остатков денежных средств при обновлении основных фондов

В этом случае предприятие может проводить политику периодического обновления основных производственных фондов. Для поддержки постоянного уровня присутствия товаров предприятия на рынке необходимо соблюдать непрерывность производства товаров. Следовательно, необходимо, чтобы в момент времени ликвидации основных фондов от первого инвестиционного проекта $t_{оп1}$ начиналась эксплуатационная фаза второго инвестиционного проекта, или момент времени ликвидации первого инвестиционного проекта $t_{оп1}$ должен совпадать (быть равным) с моментом времени начала эксплуатационной фазы второго инвестиционного проекта $t_{оп2}$, т.е. $t_{оп1} = t_{оп2}$. В общем виде для i -го инвестиционного проекта это условие запишется как $t_{оп(i-1)} = t_{оi}$.

Далее финансовая политика предприятия будет описываться более точно с точки зрения подготовки нового, второго, инвестиционного проекта таким образом, чтобы $t_{о2} = t_{оп1}$. В этом случае планово-определенным будет момент времени $t_{оп1}$. На рис. 3 и 4 представлено, что издержки для второго инвестиционного проекта равны по абсолютной величине издержкам прединвестиционной и инвестиционной фаз первого проекта, только срок их использования по длительности равен длительности инвестиционной фазы первого проекта. В течение промежутка времени от $t_{и2}$ до $t_{оп1} = t_{о2}$ предприятие расходует средства на второй инвестиционный проект, идентичный первому. В этом промежутке времени к текущим расходам эксплуатационной

фазы первого проекта $P_{э1}$ добавляются еще расходы прединвестиционной и инвестиционной фаз второго инвестиционного проекта $P_{а2}$, текущая величина суммарных расходов в этот период составит $P_{и2}$ и определится:

$$P_{и2} = P_{э1} + P_{а2} \quad (1)$$

На рис. 5 изображено предварительное накопление предприятием денежных средств для прединвестиционной и инвестиционной фаз второго инвестиционного проекта. Накопление изображено по гипотетической схеме, то есть вся разница между доходами и расходами эксплуатационной фазы, включая часть чистой прибыли, расходуемая на выплату дивидендов, первого инвестиционного проекта накапливается для осуществления издержек и затрат прединвестиционной и инвестиционной фаз второго инвестиционного проекта. Поскольку величина средств для второго инвестиционного проекта принимается равной величине средств для первого инвестиционного проекта, то срок накопления этих средств равен сроку покрытия средств прединвестиционной и инвестиционной фаз первого инвестиционного проекта или простому сроку окупаемости. Следовательно, время начала накопления средств для второго инвестиционного проекта $t_{и2}$ при заданном плановом сроке эксплуатации $t_{э1}$ определится по формуле:

$$t_{и2} = t_{э1} - t_{окуп} \quad (2)$$

На рис. 5 изображен график изменения остатков денежных средств. Этот график можно разделить на две основные составляющие. Первая часть определяется необходимостью осуществления предприятием текущих платежей по движению оборотных средств. Она складывается из величины месячных или недельных (в зависимости от размера предприятия) платежей по оборотным фондам и некоторой резервной суммы. Величина денежных средств для текущих платежей в течение года изменяет свое значение. В долгосрочном же плане эту величину можно принять постоянным числом. На рис. 5 она равна $D_{об}$ и изображена штриховой линией. Вторая часть отражает изменение остатков денежных средств для замены основных фондов. Это изменение на рис. 5 отражено сплошной линией, по абсолютной величине принимающей значения выше линии $D_{об}$. С момента времени $t_{и2}$ предприятие начинает откладывать (накапливать) денежные средства для осуществления второго инвестиционного проекта. Запас денег с этого момента времени начинает равномерно возрастать до момента времени $t_{и2}$, когда начинается расходование средств для второго инвестиционного проекта. С этого момента времени запас денег начинает падать до начала эксплуатационной фазы

второго проекта $t_{л2} = t_{о2}$, когда будет приобретено все необходимое оборудование для второго инвестиционного проекта и израсходованы все предназначенные для этого денежные средства. Максимальной величины D_{max} запас денежных средств достигает в момент времени $t_{л2}$. Если бы в этот момент не начиналось расходование средств на второй инвестиционный проект, то в момент времени $t_{л1} = t_{о2}$ запас денежных средств превысил бы необходимые текущие запасы денежных средств $D_{об}$ ровно на сумму инвестиционных средств $D_{ив}$, что на рис. 5 показано штриховой линией. Нарастающий итог по расходам в промежутке времени от $t_{л2}$ до $t_{л1} = t_{о2}$ на рис. 4 в общем показан штриховой линией. Но поскольку эти расходы обеспечивают осуществление второго инвестиционного проекта, то основная линия итоговых расходов разделена на две части: одна отражает возрастание итогов по расходам эксплуатационной фазы первого инвестиционного проекта, вторая показывает начало расходования средств для второго инвестиционного проекта.

Использование средств от ликвидации первого инвестиционного проекта путем реализации основных фондов по остаточной стоимости войдет только в финансовые накопления для третьего инвестиционного проекта, поскольку реализовать основные фонды от первого инвестиционного проекта можно будет лишь после начала работы оборудования для второго инвестиционного проекта. Этот факт на рис. 5 отражен появлением дополнительных доходов в промежутке времени от $t_{ор1} = t_{о2}$ до $t_{к1}$. На рис. 4 показано увеличение доходов в это время до $D_{л}$. На рис. 4 и 5 этот факт отражен более крутым возрастанием финансовых итогов по доходам и накоплением денежных средств до точки $t_{к1}$ когда будет завершена реализация оборудования от первого инвестиционного проекта.

Модель единичного инвестиционного проекта позволяет рассмотреть процессы обращения конкретного вида основных фондов, начиная с необходимости их появления на данном предприятии и заканчивая их ликвидацией. В этой модели процессы обновления основных фондов носят дискретный характер: сначала они приобретаются, затем изнашиваются, ликвидируются, на их место приобретаются новые. В практической деятельности сложно приобрести основные фонды с одинаковыми сроками эксплуатации. Кроме того, условия рыночной конкуренции требуют постоянного совершенствования реализуемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг, что влечет за собой постоянные изменения основных фондов. Возникает необходимость выделения вопроса обновления основных фондов в течение ограни-

ченного промежутка времени, чаще всего отчетного периода – года. Происходящие при этом процессы отражены на рис. 6.

В левой части рис. 6 отражены процессы, протекающие в течение года с реальными активами – основными фондами. Основные средства могут вводиться за счет приобретения новых или частично изношенных фондов, они могут быть подарены или бесплатно переданы учредителями, спонсорами, вышестоящими организациями, государственными органами и проч. Кроме того, они могут быть отремонтированы, модернизированы или изготовлены собственными силами или с привлечением сторонних лиц и организаций. Выведение основных средств может совершаться в ходе реализации частично изношенных фондов, их утилизации, или бесплатной передаче, дарении заинтересованным лицам и организациям. В течение отчетного года основные фонды изнашиваются, и переоценивается их стоимость.

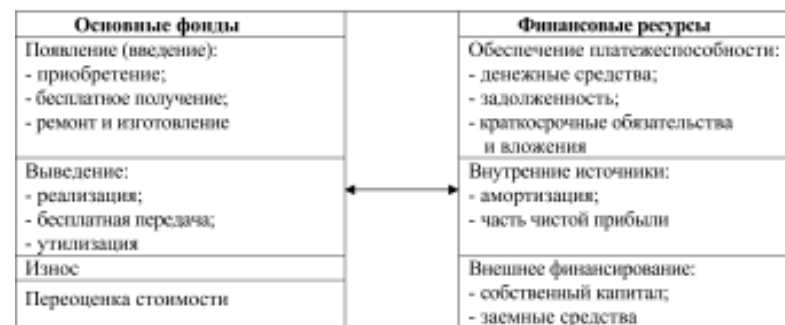


Рис. 6. Процессы, генерирующие обновление основных производственных фондов в пределах ограниченного промежутка времени

В правой части рис. 6 изображены финансовые ресурсы, которые могут быть задействованы в течение отчетного года для обеспечения процессов обновления основных фондов. Прежде всего, это финансовые ресурсы, обеспечивающие платежеспособность предприятия. В этой группе выделяются дебиторские и кредиторские задолженности, обеспечивающие все расчетные операции предприятия, включая расчеты, необходимые для обновления основных фондов. А также наиболее ликвидные активы: денежные средства, расчетные и валютные счета, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочные обязательства. Использование этой группы финансовых ресурсов при

обновлении основных фондов предприятию будет достаточно в те годы, когда не предусматривается значительного изменения инвестиционной политики. Если же в текущем году предприятие предполагает значительные приобретения основных средств или большое увеличение запасов оборотных средств, то ему необходимо использовать внутренние источники финансирования — средства, накапливаемые благодаря амортизации основных фондов, и часть чистой прибыли, расходуемой на производственное потребление (воспроизводство). Если и этих источников предприятию будет недостаточно, то необходимо использовать средства дополнительного внешнего финансирования. Это может быть собственный капитал: дополнительная эмиссия обыкновенных или привилегированных акций для акционерных обществ либо долевое участие новых членов товарищества. Могут быть и заемные средства — кредиты и займы банков, частных лиц, организаций, государственных органов, эмиссии облигаций и проч.

Инвестиционный проект показывает, каким образом при грамотной эксплуатации основных производственных фондов организация может получать финансовые результаты в виде выручки от реализации товаров, оказания услуг и выполнения работ. Следовательно, основные показатели инвестиционного анализа могут использоваться для характеристики обновления основных производственных фондов.

Планирование обновления основных производственных фондов затрагивает интересы всех служб предприятия, при этом используются методики, применяемые в развитых странах и разрабатываемые специально для переходной экономики. Для обоснования направлений обновления основных производственных фондов целесообразно брать показатели эффективности инвестиционных проектов, осуществляемых с их помощью.

В. И. Варламов,
начальник Департамента безопасности ФГУП «Рособоронэкспорт»

Экспортный контроль в сфере военно-технического сотрудничества: вопросы теории и практики

Экспортный контроль — это комплекс мер, обеспечивающих реализацию установленного Федеральным законом «Об экспортном контроле», другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации порядка осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

Экспортный контроль осуществляет специально уполномоченный федеральный орган исполнительной власти. Таким органом в настоящее время является Федеральная служба по техническому и экспортному контролю.

Федеральная служба по техническому и экспортному контролю осуществляет надзор за соблюдением международных обязательств Российской Федерации в области контроля за экспортом продукции военного назначения, товаров и технологий двойного назначения в целях нераспространения оружия массового уничтожения и средств его доставки.

Актуальность проблемы обеспечения надежности экспортного контроля подтверждается практической деятельностью органов государственной власти, системы военно-технического сотрудничества. Например, в ноябре 2007 года принят Государственной Думой и одобрен Советом Федерации Федеральный закон Российской Федерации

от 29 ноября 2007 г. № 277-ФЗ «О ратификации Соглашения о едином порядке экспортного контроля государств-членов Евразийского экономического сообщества»

В настоящее время действует пять международных организаций, связанных с проблемами экспортного контроля: Комитет Цангера и Группа ядерных поставщиков (обе организации занимаются предотвращением распространения товаров и технологий, которые могут быть использованы при создании ядерного оружия); Режим контроля за ракетной технологией (организация занимается контролем и предотвращением распространения технологий создания ракетных средств доставки оружия массового поражения); Вассенаарские договоренности (организация занимается контролем за экспортом обычных вооружений, товарами и технологиями двойного назначения); Австралийская группа (организация занимается предотвращением распространения химического и биологического оружия).

В работе первых четырех из этих организаций Российская Федерация принимает непосредственное участие, а установок последней — придерживается в своих практических действиях.

Основными целями российского экспортного контроля являются:

- защита интересов Российской Федерации;
- реализация требований международных договоров Российской Федерации в области нераспространения оружия массового поражения, средств его доставки, а также в области контроля за экспортом продукции военного и двойного назначения;
- создание условий для интеграции экономики Российской Федерации в мировую экономику.

Сложившаяся система экспортного контроля осуществляется следующими методами правового регулирования внешнеэкономической деятельности:

- определение перечня продукции, являющейся объектом экспортного контроля;
- лицензирование внешнеэкономических операций с контролируемыми товарами и технологиями;
- таможенный контроль;
- валютный контроль;
- применение мер государственного принуждения (санкций) к лицам, нарушившим установленный порядок.

Разрешительный порядок осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении продукции военного назначения является основой экспортного контроля.

В целом российская система мер, регулирующая экспорт продукции военного назначения — одна из наиболее жестких в мировой практике, и все решения об экспорте обычных вооружений принимаются Президентом Российской Федерации и (или) Правительством Российской Федерации, а также ФСВТС России.

В настоящее время экспорт ПВН из Российской Федерации осуществляется под строгим государственным контролем, который предусматривает:

- наличие единого списка продукции военного назначения, разрешенной к передаче иностранным заказчикам (список № 1);
- наличие единого списка государств, в которые разрешена передача продукции военного назначения, указанной в списке продукции военного назначения, разрешенной к передаче иностранным заказчикам (список № 2);
- установление особого порядка получения права на осуществление внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения (разрешение и регистрация);
- установление особого порядка принятия решений о поставках продукции военного назначения иностранным заказчикам, т.е. одобрение конкретной внешнеторговой сделки по экспорту (импорту) ПВН;
- установление порядка лицензирования ввоза (вывоза) продукции военного назначения;
- установление особого порядка таможенного оформления и таможенного контроля для продукции военного назначения, перемещаемой через таможенную границу Российской Федерации.

Все перечисленные выше меры со стороны государства, регулирующие экспорт продукции военного назначения, являются элементами единой разрешительной системы экспорта ПВН в Российской Федерации.

Рассмотрим один из этих элементов — подготовку, согласование и принятие соответствующих решений о поставках продукции военного назначения иностранным заказчикам.

В соответствии с нормативными правовыми актами в области ВТС ввоз ПВН в Российскую Федерацию и вывоз ее из Российской Федерации осуществляется на основании соответствующих решений Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации или ФСВТС России. В процедуре рассмотрения и согласования проектов распорядительных документов непосредственно участвует

целый ряд заинтересованных федеральных органов исполнительной власти.

Решения об экспорте ПВН в Российской Федерации принимаются во исполнение международных договоров и на основании обращений иностранных заказчиков.

Субъект ВТС в целях реализации полученного от ФСВТС России поручения о проработке обращения иностранного заказчика:

а) определяет возможные источники поставок из промышленности и (или) из наличия федеральных органов исполнительной власти, порядок расчетов за поставки продукции военного назначения и согласовывает с ФСВТС России уровень внешнеторговых цен на эту продукцию;

б) запрашивает у иностранного заказчика легализованные в установленном порядке:

- сертификат конечного пользователя;
- копию документа на право осуществления иностранным заказчиком внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения;
- копии регистрационных документов;
- копию документа, подтверждающего его компетенцию действовать в интересах уполномоченного органа иностранного государства-получателя продукции военного назначения.

в) прорабатывает обращение иностранного заказчика с федеральными органами исполнительной власти в соответствии с их полномочиями.

Проекты решений о поставках ПВН согласовываются с соответствующими федеральными органами исполнительной власти.

Установленный в Российской Федерации порядок лицензирования ввоза (вывоза) продукции военного назначения является важнейшим элементом разрешительного порядка деятельности в области ВТС (когда запрещено все, кроме прямо разрешенного).

Проблема обеспечения всеобщего мира и международной безопасности является одной из центральных в современных международных отношениях.

Контроль является одним из обязательных элементов обеспечения выполнения международных соглашений. Соглашения по нераспространению предусматривают согласованные контрольные механизмы.

Бизнес в области продажи и покупки оружия является общепринятым, законным и выгодным с экономической точки зрения для

производителей и с политической точки зрения для государств-покупателей. Вместе с тем, опасность распространения ОМП усугубляется тем, что грань между военной и гражданской продукцией все больше стирается.

Что касается России, то она больше, чем многие другие страны мира, выступает одновременно и как объект, и как субъект контроля за экспортом современных видов оружия и военных технологий.

Это объясняется тем, что:

во-первых, после распада Советского Союза (а вместе с ним исчезла и монополия внешней торговли) почти все новые участники внешнеторговых процессов, число которых резко возросло, стали действовать, в основном, исходя из чисто коммерческих соображений. Другие интересы, в частности связанные с экономической, политической или военной безопасностью государства, на какой-то период выпали из поля зрения;

во-вторых, российский оборонно-промышленный комплекс после распада Советского Союза оказался в сложном положении. Он лишился государственного заказа на производство вооружений и разработку новых военных технологий, что в условиях правовой неурегулированности также не способствовало стабильности в вопросах нераспространения ОМП;

в-третьих, возникла новая форма передачи за границу новейших технологий — так называемая «неосязаемая передача технологий».

Россия, как и другие страны, сталкивается с дилеммой, как сбалансировать противоречивые задачи стимулирования экспорта и его ограничения в целях международной безопасности. Экспортный контроль занимает особое место в этом регулировании, так как одновременно является важным инструментом внешней политики.

В основе любой национальной системы экспортного контроля лежат контрольные списки и правила экспорта контролируемых товаров.

В отношении контроля вооружения и военной техники проблема решается введением номенклатуры с простым перечислением видов и рамочными характеристиками образцов.

Сложнее дело обстоит с товарами и технологиями двойного назначения. Уже на первоначальном этапе выработки списков эксперты столкнулись с проблемой обеспечения баланса между необходимостью реализацией требований международных договоров Российской Федерации и созданием условий для широкомасштабного развития внешнеэкономической деятельности при условии обеспечения защиты интересов Российской Федерации. Действительно, очень

большая гамма товаров двойного назначения используется в военных целях. Но если все их включить в контрольный список, он получился бы слишком объемным.

Для ограничения экспорта вооружений Устав ООН предусматривает санкции, которые рассматриваются как инструмент принуждения к миру.

В рамках санкций против какого-либо государства Совет Безопасности ООН накладывает эмбарго на поставки различных товаров, в том числе вооружения, в это государство. Выполнение наложенных Советом Безопасности ООН санкций обязательно для всех стран - членов ООН, если не сделана оговорка об их добровольности.

19 декабря 1995 г. была оформлена организация, получившая название «Вассенаарские договоренности».

Целью Вассенаарских договоренностей является укрепление региональной и международной безопасности и стабильности путем усиления транспарентности и развития ответственного контроля в сфере передачи обычных вооружений и чувствительной номенклатуры продукции двойного назначения для предотвращения их дестабилизирующего накопления, подрывающего региональную стабильность. Вассенаарские договоренности дополняют и укрепляют существующие режимы экспортного контроля за оружием массового поражения и ракетных средств его доставки.

Каковы основные проблемы в функционировании системы международных механизмов экспортного контроля? Это прежде всего:

- снижение эффективности контроля в связи с появлением возможностей «неосязаемой передачи технологий» (каналы связи, обучение специалистов, «утечка мозгов»);
- снижение устойчивости международных механизмов при монополярном мире по сравнению с биполярным миром;
- усиление коммерческой конкуренции;
- неопределенность статуса транснациональных корпораций в системах национального экспортного контроля;
- внутривнутриполитическая нестабильность в ряде государств;
- использование рядом стран механизмов экспортного контроля в качестве дополнительных мер по вытеснению Российской Федерации традиционных рынков сбыта контролируемой продукции.

Каковы перспективы участия Российской Федерации в международных режимах экспортного контроля?

Деятельность в области международных режимов экспортного контроля является неотъемлемой частью государственной политики в области экспортного контроля, которая выступает составной частью внутренней и внешней политики Российской Федерации и осуществляется исключительно в целях обеспечения безопасности государства, его политических, экономических и военных интересов.

В настоящее время тема экспортного контроля приобретает все большее значение в свете ведущейся в мире борьбы с терроризмом. В то же время она все активнее используется западными державами в политическом диалоге с Россией как средство давления в конкурентной борьбе с российскими экспортерами ПВН на мировом рынке оружия.

В этой связи активное участие России в упомянутых международных режимах экспортного контроля позволяет ей непосредственно влиять на формирование международных норм поведения на мировых рынках высоких технологий, заложенных в ПВН, отстаивать и продвигать свои интересы как крупного производителя и экспортера вооружений, отвоевывая новые рынки оружия и соответствующих услуг.

Таким образом, действующая в Российской Федерации законодательная база в сфере экспортного контроля по линии ВТС позволяет эффективно решать задачи обеспечения национальной безопасности и соблюдения международных режимов экспортного контроля. Дальнейшее совершенствование механизма экспортного контроля должно осуществляться на уровне подзаконных нормативных правовых актов.

А. В. Горделий,
соискатель АНБОП

Особенности и возможности использования Интернет в предпринимательской деятельности

Интернет — это целый мир, параллельный нашему, обычному. Это так называемый виртуальный мир, и чтобы понять его притягательную силу, надо там побывать. Это мир, где нет границ, неравноправия и одиночества, и попадая туда, человек становится другим.

В Интернет существует множество различных ресурсов, часто требующих от пользователя немалых технических знаний. Но в 1991 году произошла своего рода революция в Сети — появилась «Всемирная паутина», которая позволила даже малоопытным пользователям полностью использовать ресурсы Интернет. «Всемирная паутина» включает в себя тысячи и миллионы взаимосвязанных между собой страниц, или документов, которые можно посмотреть на дисплее. Каждая страница способна соединяться с другими страницами, которые могут быть на любом компьютере, входящим в Интернет и находящемся на значительном расстоянии. Можно посмотреть фотографии подводного мира Австралии, научное исследование по мифологическим особенностям лесов Северной Америки, или заказать на дом необходимый товар, или забронировать билет на самолет. Все это Интернет и «Всемирная паутина». Сеть — это самая большая в мире библиотека, доска объявлений, служба знакомств и, в ближайшем времени, самый большой магазин.

В последнее время на западе стало престижным иметь представительство в Интернет. Крупные компании и фирмы превращают свой WWW-страницы в виртуальный офис.

Туристические фирмы украшают свои офисы в WWW фотографиями средиземноморских пляжей и горнолыжных курортов, а фирмы,

торгующие товарами со склада, создают в сети Интернет виртуальные магазины.

Виртуальные офисы создаются или берутся в аренду даже небольшими фирмами.

Многие считают, что в самом ближайшем будущем WWW станет аренной электронной коммерции, ведь бизнес в Интернет может быть очень выгоден. Любое деловое предложение будет замечено в любом месте земного шара. Это значит, что снимаются расходы на рекламу, розничную торговлю. В некоторых случаях исчезает необходимость в посредниках и биржах — их роль на себя берет компьютерная программа поиска.

Представим себе, что фирма открывает магазин. Нашли подходящее помещение, отремонтировали его, закупили необходимое оборудование, выбрали персонал, завезли товар и готовы заявить миру о своем появлении на свет. Но как? Если Вы солидная фирма и стремитесь привлечь как можно большое количество посетителей и завоевать авторитет, Вы не ограничитесь установкой красивой вывески над входом — долгое время это будет привлекать только случайных гостей. Скорее всего, Вы укажете координаты в телефонных справочниках и задумаетесь о проведении рекламной компании. Интернет — тоже немножко город и про него говорят, что «там есть все, но это бывает трудно найти». Итак, Вы создали свое представительство (WEB-site) в Интернет. Облегчите задачу людям, которые ищут Вас, и привлечите внимание тех, кто еще не знает Вас. Оптимальный способ для этого:

1. Поместить информацию о себе в поисковые системы — «телефонные» справочники Интернет. Они позволяют найти Ваш WEB-site по его названию, описанию и ключевым словам в соответствии с профилем деятельности Вашей фирмы. Как правило, каждый пользователь имеет в своем арсенале несколько поисковых средств, которые предпочитает всем остальным.

2. Уделять рекламе своего представительства, а она во всемирной сети строится в основном на размещении «баннеров» — рекламных картинок и объявлений, появляющихся на страницах других Интернет-представительств. Нажав на такую картинку «баннер», заинтересовавшийся Вами пользователь попадает в гости к Вам на Ваш сайт и, возможно, после этого он станет Вашим постоянным посетителем, а может, клиентом или партнером.

По оценкам специалистов, в Интернет насчитывается миллионы отдельных адресов и страниц, а к 2020 году их количество может возрасти до 1,5 миллиарда. В настоящее время емкость Интернет удваивается каждые 90 дней.

При столь впечатляющих размерах Сети и перспективах ее роста, пути и возможности нахождения необходимой информации в Интернет приобретают особое значение. Страницы, теоретически доступные миллионам, будут известны только в очень узких кругах, если потенциальные посетители не будут иметь возможности самостоятельно их найти. Такая ситуация вряд ли устроит бизнесменов, для которых Интернет — это прежде всего возможность рекламы.

«Большая часть продукции, продаваемой через Интернет, практически не дает выигрыша в цене и в сущности не отличается от продукции, продающейся в магазинах», — утверждает исполнительный директор крупной компании CUC International. Он советует устанавливать разные цены на товары, распространяемые через Интернет и продаваемые в материальном мире. Также он подчеркивает, что сама природа Интернет, которая позволяет доставлять точную информацию прямо на рабочий стол потребителям и дает им возможность просматривать продукцию и сравнивать цены из сотен мест, неизбежно играет на руку потребителям и ставит в невыгодное положение продавцов.

Однако есть способ, позволяющий продавцам, сохранить свои деньги и предоставить некоторую выгоду потребителям. По информации Forrester Research, компании, занимающиеся бизнесом в Интернет, тратят намного меньше времени на обработку заказов и чаще доставляют именно то, что хочет заказчик. Заказы через Интернет обрабатываются на 2/3 дешевле, чем телефонные транзакции, к тому же компьютер, принимающий заказы 24 часа в сутки семь дней в неделю, стоит меньше, чем зарплата персоналу, что дает выигрыш в 4% для заказов через Интернет (см. рис.).

Ниже излагаются 10 предсказаний NUA, это:

1. Избыточность информации станет главной проблемой для Интернет. Основные поисковые машины будут все хуже справляться со своими задачами.

2. Электронная коммерция будет процветать в Америке и быстро развиваться в Европе, причем преобладать будут транзакции между фирмами.

3. Всемирная Паутина останется весьма незатейливой: большое количество информации из различных баз данных, немного графики и, следовательно, быстрая загрузка страниц.

4. Персональные компьютеры (ПК) станут продукцией массового спроса, когда ПК хорошего качества будет стоить намного дешевле.

5. Microsoft обнаружит, что есть-таки пределы тому, насколько огромной и могущественной позволено стать этой корпорации.



Рис. 1. Информационные взаимосвязи фирм с внешней информационной средой



Рис. 2. Оптимизация использования информации в фирме

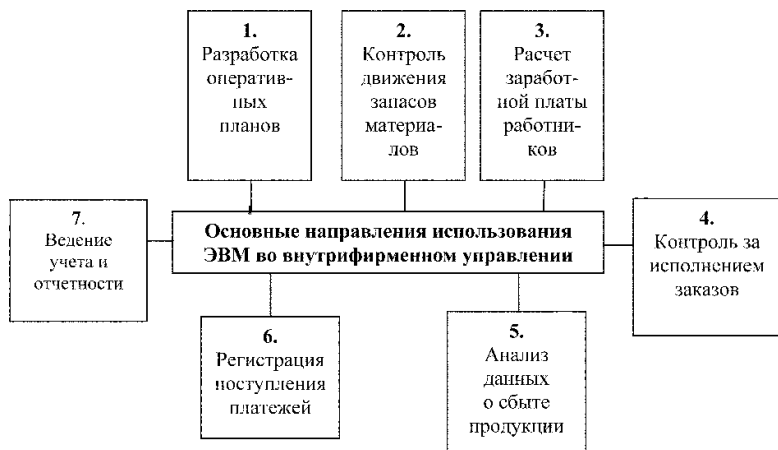


Рис. 3. Основные направления использования ЭВМ во внутрифирменном управлении



Рис. 4. Состав документации, подготавливаемой в информационной системе фирмы

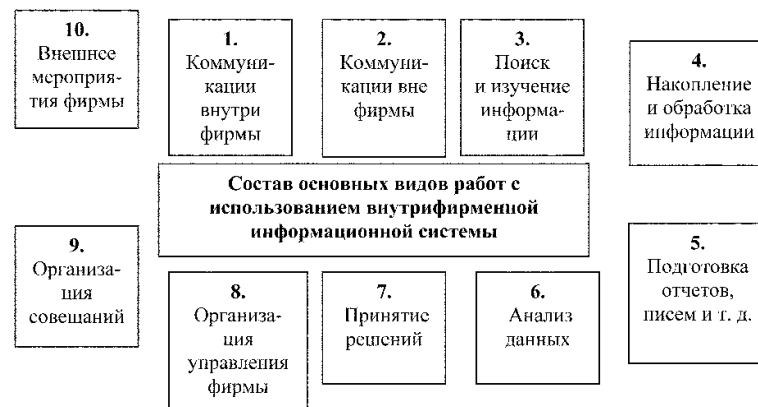


Рис. 5. Основные виды работ на фирме

6. Во всем мире будет, по крайней мере, 150 миллионов пользователей Интернет.

7. Интернет заставит многих посредников и дистрибьюторов изменить свою бизнес-модель или приведет их к разорению и банкротству.

8. Будут, по-прежнему существовать отдельные участки с высокой пропускной способностью, но для потребителя пропускная способность каналов будет оставаться недостаточной.

9. Правительства разных стран будут уделять намного больше внимания Интернет, в результате чего будет подготовлено или вступит в силу большое количество соответствующих законопроектов.

10. 2008 год станет годом, когда Интернет станет по-настоящему массовым.

В США разработали процесс, позволяющий определять любой адрес в Internet всего за 100 наносекунд (сейчас этот процесс занимает в 10 раз больше времени – 1,2 микросекунды). Суть изобретения – в изменении системы поиска электронного адреса. В настоящее время, как и 20 лет назад, поиск осуществляется по принципу «бит за битом», однако новый метод позволяет сортировать адреса по 32-битному префиксу. Необходимость ускорить прохождение информации в сети Internet стоит крайне остро: число подключенных к ней компьютеров удваивается каждые два года. Кроме того, по сети передаются не только сравнительно небольшие по объему послания электронной почты, но и гигантские пакеты, содержащие аудио- и видеoinформацию. Эксплуатируемая сейчас аппаратура передает до 500 тыс. посланий в секунду. А в ближайшем будущем эта цифра может возрасти на порядок и достигнуть 5 миллионов.

Количество компаний, занимающихся электронной коммерцией во всем мире, в 1998 году составило 145 тыс. и вырастет до 435 тыс. (данные Voire, Welty Co.) к 2006-му году, при этом суммарный объем продаж в Интернете вырос с 9,5 млрд. долл. до 196 млрд. (данные Forrester Research, Inc.). Что касается розничных продаж через Интернет, то они вырастут с 500 млн. долл. в 1998 году до 7 млрд. в 2006 году, при этом более половины покупок будет оплачено с помощью новых средств платежей — цифровых денег.

Таким образом, прогнозируется не только значительное увеличение числа компаний, занимающихся бизнесом в Сети, и их общих оборот, но и резкое увеличение среднего дохода, приходящегося на одну такую компанию.

Для России нет точных данных, но, тем не менее, оборот только провайдinговых компаний за 1998 год оценивается разными источниками от 15 до 45 млн. долл. Если учесть, что мы отстаем от остального мира в развитии Интернета примерно на один год, то можно прогнозировать объем оборота российского сектора Интернета через два года от 200 до 500 млн. долл. в год.

Интернет-телефон по своим возможностям очень похож на сетевой компьютер. Отправить факс — без проблем, позвонить на другой континент по Интернет-тарифу (что на порядок дешевле обычных международных тарифов) — пара пустяков, электронная почта — всегда к вашим услугам, Web-серфинг — стоит только захотеть. Видеоконференцсвязь, встроенный планировщик, калькулятор, телефонная записная книжка и автоответчик можно даже и не упоминать — стандартные функции.

Уже сегодня за несколько сот долларов США можно приобрести прибор, позволяющий побродить по «всемирной паутине», не отрываясь от любимого телевизора. Отдельная приставка SET TOP BOX-Internet (переводиться как «ящик, стоящий сверху») — уступка тем, кто уже имеет обычный телевизор и не хочет расставаться с ним. Благодаря простым и понятным даже для детей правилам работы STB-I и современным программам-навигаторам по сети Интернет обучение занимает у опытного пользователя несколько минут и полчаса у новичка. Но самое удивительное, что и в России уже создан аналогичный прибор «Телеком Рикор».

Никого уже не удивляют технологические революции, чуть не каждые полгода происходящие в индустрии микропроцессов. Странно было бы, однако, ожидать подобного от привычной компьютерной «мыши». И, тем не менее — чего только не придумают! FEELit — так называется необычная «мышь», представленная в конце прошлого года компанией Immerson (www.force-feedback.com). Работая за компьютером, оснащенным такой «мышкой», вы сможете не только ви-

деть и слышать программы и приложения, но и, как не странно, ощущать их. Привычные экранные объекты — иконки, кнопки, линейки прокрутки — станут вполне осязаемыми. Выдающимися свойствами обладает не столько сама «мышь» FEELit, сколько специальный коврик, оснащенный механическими и электромагнитными генераторами. Поэтому теперь, потянув курсором какой-нибудь объект, пользователь ощутит его тяжесть, экранные кнопки покажутся выпуклыми, а край экрана — вполне реальным физическим препятствием. Интересно, что экранным объектам могут быть заданы и более необычные характеристики — что-то может быть на «ощупь» жестким, а что-то упругим, мягким или даже... жидким.

На Международной Конференции Предпринимателей в Калифорнии 80% участников положительно ответили на вопрос, используют ли они Интернет. 36% предпринимателей, среди которых проводили опрос, сказали, что они пользуются электронной почтой, 37% — размещают информацию о своем бизнесе на Web-сайтах. Удивительно, что из 395 опрошенных предпринимателей только 8% сказали, что они используют Интернет для электронной коммерции, и еще 27% намереваются начать использование Интернет для приобретения товаров в режиме online и принятия заказов с помощью кредитных карт, в пределах 12–18 месяцев.

Региональный (Российский) общественный центр Интернет-технологий (РОЦИТ) ставит перед собой следующие основные задачи:

- сбор и анализ сведений о состоянии Российской части Интернет;
- объединение усилий ведущих технологических компаний и поставщиков услуг Интернет для успешного решения прикладных задач.

Данный документ представляет собой сводный отчет по итогам мониторинга состояния Российской части Интернет (и Всемирной Информационной паутины WWW), проведенного РОЦИТ за период с июня 1998 по июнь 1999 года. Большинство показателей получены с помощью исследовательских инструментов Сети, используемых в России. Данные о подключении пользователей базируются на материалах опросов провайдеров услуг Интернет. Данные об информационной паутине основаны преимущественно на содержимом каталога русскоязычных ресурсов Интернет. Всего пользуются услугами Интернет около 600 тыс. русских, при этом ежегодно их количество увеличивается примерно в 2 раза. Количество пользователей, имеющих IP-соединение, составляет приблизительно 100 тыс., но возрастает ежегодно примерно в 4 раза.

Число именованных информационных ресурсов на русском языке (собственно Web-сайтов и отдельных крупных информационных разделов) составляет около 6000, их число по сравнению с августом 1998 года увеличилось примерно в 9 раз.

Спектр пользователей (по оценкам провайдеров):

- 20% – частные лица, работающие вне сектора компьютерных технологий.
- 25% – руководители различного ранга, включая госслужащих.
- 10% – деятели культуры и искусства.
- 10% – студенты и учащаяся молодежь.

Остальные преимущественно могут быть отнесены к миру науки и компьютерных технологий.

В августе прошлого года до 70% пользователей Интернет были жителями Москвы, 85% – жили в больших городах. Уже к январю 2008 года доля больших городов снизилась до 75%, а Москвы примерно до 60%.

Направленность поисковых запросов к Всемирной паутине, исходящих из России (анализ, проведенный российской фирмой Interrussia с использованием «Русской Машины Поиска»); включает:

- Бизнес, торговля, цены, фирмы, услуги – 34%
- Новости – 20%
- Культура и образование – 20%
- Спорт и развлечения – 18%
- Другое – 8%
- К Российской части WWW обращаются:
 - 50% СНГ, Россия
 - 30% США
 - 20% остальные.

Всего в России действует около 330 организаций, заявляющих о себе как о провайдерах услуг в Интернет. Это количество возросло за истекших период примерно на 40%. Летом прошлого года почти 70% всех подключений индивидуальных пользователей осуществляла «большая тройка» провайдеров (РЕЛКОМ, Демос, Россия-он-лайн). По количеству абонентов можно выделить еще одного лидера – ГАС-НЕТ, который достиг объема подключений, близкого к показателям «большой тройки». В тоже время, все четыре компании вместе – РЕЛКОМ, Демос, Россия-он-лайн и Гаснет выполнили лишь немногим более половины подключений индивидуальных пользователей.

В 1999 году было объявлено о нескольких региональных проектах предоставления услуг Интернет. Один их наиболее интересных – проект оказания услуг Интернет в сети кабельного телевидения Москвы

– развивается в настоящее время Московской Телекоммуникационной Корпорацией.

Проект Телепорт (ТП), основанный на использовании спутниковых каналов, напротив, позволяет преодолеть территориальную разбросанность населенных пунктов России.

В России действуют системы работы на финансовом рынке и рынках ценных бумаг, в Институте Коммерческой Инженерии и Агентстве Росбизнесконсалтинг. Существуют и развиваются несколько мощных информационных сайтов, в том числе ИнфоАрт (Ритм–Пресс) и сайт издательского дома «Открытые системы». Исключительно проблемами Российского сектора Интернет посвящен сайт РОЦИТ.

Создан наиболее полный каталог Российской части всемирной информационной паутины. При этом обращается внимание на 10 шагов к Интернету, это:

1. Какой компьютер нужен для подключения к Интернету.
2. Как узнать телефоны компаний – провайдеров, подключающих к Интернету.
3. Узнайте условия и стоимость услуг провайдеров.

Это зависит не только от компании, но и от времени суток, количества часов, которые вы планируете провести в Интернете (чем больше времени, тем дешевле). Чтобы приблизительно рассчитать стоимость услуг, исходите из того, что в первое время вы будете проводить в Интернете приблизительно один час в день. Не забудьте прибавить к этой сумме цену регистрации, плату за ящик электронной почты (если такая имеется), а также за объем отправляемой или принимаемой электронной почты. Сейчас регистрацию нередко производят бесплатно. Возможен льготный тариф в воскресные и праздничные дни, а также в ночные часы.

4. Приобретите модем.
5. Установите модем в компьютер и подключите его к телефонной розетке.
6. Определите, услуги какого провайдера наиболее выгодны и удобны.

Если в вашем городе несколько провайдеров, то прежде чем заключать договор с одним из них, поинтересуйтесь условиями обслуживания у других. Хорошо было бы попробовать качество связи между модемами до заключения договора. Вполне может оказаться, что телефонная станция соединяет вас с выбранным провайдером, на очень медленной скорости, а ведь платите вы за время. Заодно проверьте, легко ли дозвониться до провайдера. Узнайте у сотрудников компании-провайдера, как протестировать их услуги. Выбирайте компании, оказывающие консультации по телефону, – в первое время они очень пригодятся. Если вы не

уверены в том, что сможете установить и настроить все программы, выясните, сколько стоит помощь инженера компании.

7. Заключите с выбранным провайдером договор на обслуживание.

При заключении договора старайтесь не торопиться и выяснить все неясные моменты (документы обычно содержат массу цифр и различных схем обслуживания, в которых очень просто запутаться). Перед посещением офиса провайдера придумайте имя для входа в Интернет (например «kaktus» или «vasilek»), а также пароль (его надо хранить в секрете, иначе вашим входом в Интернет могут воспользоваться другие за ваш счет). Обычно имя для входа становится и вашим электронным адресом.

8. Получите у провайдера необходимое программное обеспечение и инструкции по его настройке.

Заключив договор с провайдером, вы уже обрели, формально говоря, доступ к Интернету. Однако для реального выхода в Сеть необходимо установить и настроить программы, которые должен предоставить провайдер. Кроме программ вы получите номера телефонов, по которым ваш компьютер будет дозваниваться до Интернета, а также инструкции по настройке программ в печатном виде.

9. Установите и настройте необходимое программное обеспечение.

Как было указано выше, провайдер при заключении договора должен предоставить вам не только необходимые программы, но и подробные инструкции по их настройке. Если вы человек пытливый, то вполне сможете настроить их самостоятельно; если нетерпеливый – обратитесь к провайдеру или знакомому программисту. В последнем случае настройку программ рационально объединить с установкой модема. Подобные услуги провайдеры оказывают, как правило, за дополнительную плату.

10. Запустите установленное программное обеспечение и начните свой первый сеанс работы в Интернете.

Для фактического подключения к Интернету запустите программу дозвона, которая наберет заданный телефонный номер, договориться с компьютером провайдера, соединит его компьютер с вашим. После этого запускайте программы, которые помогут познакомиться с интернетовскими страничками в самых различных точках планеты, а также обмениваться электронными письмами с друзьями и партнерами.

С. Ю. Лобанов,
аспирант Академии менеджмента инноваций (институт)

Н. Ф. Пушкарев,
д.э.н., профессор

Использование новых подходов при формировании персонала фирмы

Необходимость использования новых подходов в процессе формирования персонала фирмы обусловлена объективными причинами, коренными изменениями, происшедшими в России после событий 1991 года.

Сломана прежняя авторитарная, командно-административная система управления и идет становление новой модели государственного управления.

Коренным образом изменились статус, функции, полномочия, должностные обязанности, права и ответственность руководителей и работников, что обуславливает необходимость новых, качественно более сложных требований к профессиональным, деловым и морально-этическим качествам кандидатов, в частности на руководящие должности.

Фирмы нуждаются в притоке новых людей, способных управлять по-новому в соответствии с требованиями рыночных отношений. Необходимо формирование новой, научно обоснованной системы набора на фирмы, адекватной требованиям времени, новой модели рыночного управления.

Объективный анализ прошлой номенклатурно-бюрократической системы формирования персонала советских предприятий позволяет сделать вывод о том, что монополия одной партии, право подбора и

расстановки работников, не ограниченное законом, прежде всего на руководящие должности, отсутствие сдерживающих противовесов порождает при решении кадровых вопросов субъективизм, протекционизм, нарушение законности, отход от демократических принципов.

Отбор на предприятия из узкого, замкнутого номенклатурного круга, за «закрытыми дверями», как правило, единолично первым лицом происходил нередко в ущерб профессионализму, компетентности и нравственным качествам.

При формировании персонала предприятия нередко использовался также принцип личной преданности. Предпочтение в этом случае имели послушно исполнительные, беспрекословно повинующиеся воле первого лица работники. Инициативные, самостоятельные, не ждущие указаний сверху сотрудники поддержки не имели, по должности не продвигались.

Условия кастовости порождали на предприятии атмосферу подхалимства, угодничества, жестокой иерархии, подобострастия перед начальством.

При формировании персонала в современных фирмах нередко продолжает действовать старый принцип личной преданности, подбор кадров «под себя», не до конца изжиты политизированные подходы при подборе кандидатур на ответственные должности, использование служебного положения в личных интересах.

Необходимость разработки новой системы формирования персонала фирмы обусловлена коренными изменениями в обществе — переходом от тоталитаризма к демократии, от плановой, жестко централизованной экономики к рыночным отношениям, что требует изменения критериев и методов оценки качеств кандидатов на те или иные должности. В условиях перехода к новой модели рыночного управления изменяются также требования к ценностной ориентации, к практическим навыкам и умениям, нормам поведения работника фирмы. Однако решить эту задачу единовременным массовым обновлением кадров, т.е. механической заменой одних на других невозможно.

Вместе с тем, нельзя откладывать решение этой проблемы на длительный срок. Кадровая ситуация в структурах многих предприятий, фирм и компаний продолжает находиться в кризисе. Все это обуславливает объективную необходимость разработки новой системы формирования кадров предприятий, использования новых подходов при их подборе.

Конкурсная система отбора кадров при приеме на работу может быть основана на применении совокупности методов, позволяющих

наиболее объективно оценивать профессиональные, деловые и личностные качества претендентов. При этом необходимо учитывать, что каждый вышестоящий уровень должностей на предприятии требует набора более интеллектуальных, профессиональных и нравственных качеств.

На сегодняшний день на практике используется более 20 методов оценки управленческого персонала. Каждый из них имеет свои положительные стороны, но ни один не может претендовать на абсолютно объективное и полное отображение интересующих нас качеств личности.

Рассмотрим каждый из перечисленных методов оценки претендента на должности предприятия.

Собеседование — это получение устной информации от самого кандидата на вакантную должность. Большое значение имеет организация процедуры собеседования и обстановка, в которой оно проводится. Важно избегать элементов субъективизма, проявлять максимум объективности. Собеседование целесообразно вести после тщательного изучения письменных материалов и документов. Должна быть продумана методика беседы: подготовка к ней, выбор тематики, составление программы, количество встреч и т.д. Результаты собеседования должны дополнить (а не изменить или подтвердить) данные письменных источников.

Тестирование заключается в оценке претендента по результатам решения им заранее подготовленных задач (тестов) и установления на этой основе количественных показателей, определяющих уровень качеств кандидата. Претенденту на должность предлагается какая-либо задача (из сферы управленческой деятельности, по его конкретной специальности, логическая, на определение характера и скорости психофизиологической реакции и т.д.). Наблюдая за ходом решения предложенной задачи и результатом, можно получить дополнительную информацию о профессиональных, деловых и личностных качествах претендента. Тестирование позволяет оценить качества кандидата по решению уже выявленной и сформулированной проблемы.

Оценка по рефератам — при этом методе претендентам независимо друг от друга предлагается изложить свою программу работы в случаях их назначения на должность. При этом кандидаты должны ответить на одинаковые вопросы, касающиеся будущей работы, с целью сопоставления ответов, например: оценка кандидатом на должность основных целей и задач подразделения, в котором он предполагает работать, предложение по улучшению деятельности и др.

Анкетирование — претендентам на должность предлагается ответить на ряд вопросов, ответы на которые характеризуют профессиональные, деловые и личностные качества.

Ключевое значение в анкетировании как методе оценки имеет выбор и формулировка вопросов, ответы на которые позволяют судить о наличии и степени развития необходимых для данной должности качеств. Для этого следует иметь ранжированный перечень основных качеств, требуемых от работника по конкретной должности. Этот перечень может быть составлен методом экспертного опроса специалистов, компетентных в данной области деятельности.

Метод экспертного опроса — задачей этого метода является получение на основе сбора мнений экспертов надежного обобщенного заключения о качествах кандидатов в обстановке, исключающей контакты между экспертами.

Основными правилами проводимого опроса являются анонимность и групповой опрос. При обработке мнений экспертов используются статистические методы с целью уменьшения статистического разброса, индивидуальных оценок и получения группового ответа, в котором отражено мнение каждого эксперта.

Матричный метод оценки — сущность его состоит в том, что для каждой должности составляется таблица-матрица, представляющая собой перечень необходимых целевых и личностных качеств работника и список кандидатов. В таблицу-матрицу заносятся показатели оценки качеств каждого из кандидатов и весовые оценки (значимость) качеств, определяющие их важность для выполнения обязанностей по балльной системе. Весовые оценки устанавливаются по степени важности относительно какого-нибудь качества, принятого за единицу. Используя оценки качества и весовые оценки, можно с помощью матриц перевести качественные показатели в количественные, что позволит более объективно осуществить выбор наиболее подходящего кандидата.

Метод групповой дискуссии — суть метода заключается в свободной беседе с кандидатами по теме их будущей работы и выборе по определенным критериям наиболее активных, самостоятельных, информированных, логично рассуждающих людей. В качестве вспомогательных средств, помогающих выбрать кандидата, рекомендуются: составление диаграммы, отражающей связи между участниками в процессе дискуссии, частоту высказываний каждого и их соответствие теме; анализ роли участника (по балльной системе): инициативная, стимулирующая, критическая, аналитическая, руководящая, решающая и т.д.; оценка качеств руководителя: активность, самостоятельность решения, руково-

дящая роль в дискуссии, умение себя держать, степень влияния на коллег; вклад в дискуссию каждого: давал информацию, искал информацию, вносил оптимистические или пессимистические ноты, высказывал самостоятельное мнение, спрашивал мнения других и т.п.

Деловые игры как метод оценки кадров — суть метода заключается в том, что претендентам на должность в игровой форме предлагаются различные ситуации, на которые участники, исполняя предложенные им роли, проявляют свои профессиональные, деловые и личностные качества.

Деловые игры могут имитировать конкретные ситуации, связанные с необходимостью принятия управленческих решений, с выполнением определенного задания: чем быстрее и точнее исполнение, тем выше оценка.

Основными этапами проведения деловых игр являются введение в игру, формирование группы (распределение ролей), проведение игры и подведение итогов.

Таким образом, в целях адекватного изучения личности рекомендуется использовать различные методы оценки кадров в их оптимальном сочетании, что позволит получить наиболее объективную оценку, близкую к реальной действительности.

Новая система поиска, подбора, оценки и назначения работников еще только формируется. Принят ряд нормативно-правовых актов, регулирующих порядок формирования кадрового состава в предпринимательских структурах.

В 1996 году Президентом РФ изданы, в частности, указы о квалифицированных требованиях по различным должностям, в том числе предпринятых, о порядке аттестации, конкурса на замещение вакантной должности, о форме и порядке ведения личных дел работников и др.

Совокупность задач по управлению персоналом, включая и их оценку, можно представить в виде последовательности выполнения обязательных функций службы персонала. При этом очень важно различать, в каких режимах деятельности фирмы осуществляется та или иная функция управления, и адекватно отображать ее в программных продуктах. Такой подход, по мнению авторов, позволяет в конечном итоге значительно экономить средства на управлении персоналом.

В последнее время широкое распространение получило использование персональных компьютеров в структурных подразделениях многих фирм и компаний, в том числе и в кадровых подразделениях. В связи с этим возникает необходимость создания автоматизированной системы по кадрам, которая продиктована также непрерывным

усложнением и увеличением количества данных, необходимых для принятия кадровых и управленческих решений, и сокращением заданного времени обработки данных о личном составе. В то же время успешная работа с кадрами, а следовательно, и успешная работа фирмы также определяется тем, насколько оперативно предоставляются имеющиеся данные о кадрах.

Целью создания автоматизированной системы по кадрам является повышение эффективности работы с персоналом, оперативное предоставление более полной информации о них и возможность оптимального решения поставленной кадровой задачи. Автоматизированная информационная кадровая система представляет собой человеко-машинную систему, обеспечивающую автоматизированный сбор и обработку информации с использованием современных средств вычислительной техники.

Решение кадровых задач, в первую очередь, основывается на полноте персональных учетных сведений. В связи с этим осуществляется выбор и обоснование состава учетных сведений, устанавливаются наиболее важные из них, которые и требуются вводить в банк данных ПЭВМ. Под банком данных понимается система организации, ведения и хранения в ПЭВМ интегрированной информации, предназначенной для комплексного многоцелевого использования вместе со специальными программными, организационными и техническими средствами и его ведения.

Банк данных строится из баз данных, каждая из которых представляет собой совокупность сведений, организованных по определенным правилам, предусматривающим общие принципы описания, хранения и манипулирования данными. Автоматизированный банк данных обеспечивает интеграцию данных, устраняет их дублирование и сокращает время доступа к информации.

В практике информационного обеспечения работы с персоналом используются два понятия: данные и информация.

Данные — это сведения о состоянии кадров фирмы, которые в одинаковой степени фиксируют состояние систем. Данные по персоналу могут быть не только числовыми, но и описательными или схематичными. Это величина, число или изображение, вводимые в процесс информационной обработки или выводимые из него.

Информация — это знания, полученные в процессе обработки кадровых данных конкретной фирмы.

В процессе переработки в полезную информацию данные проходят три стадии отбора:

- физическую, связанную с реальной возможностью ее восприятия и обработки;
- семантическую, обусловленную принятыми соглашениями и стандартами знаков, кодов, терминов;
- прагматическую, на которой оцениваются полезность и надежность данных, управленческая деятельность персонала на различных уровнях предприятия иногда требует различных видов информации (см. таб.).

Таблица

Виды информации по уровням управления фирмой

<i>Уровни</i>	<i>Используемая информация</i>
Стратегический менеджмент	Прежде всего внешняя информация, необходимая для руководства и контроля деятельности подчиненных единиц внутри фирмы
Операционный менеджмент	Прежде всего внутренняя информация, используемая для планирования, осуществления и контроля повседневной производственной деятельности
Совершение сделок и регистрация	Собрание данных о множестве индивидуальных действий, совершающихся в повседневной деятельности фирмы

На стратегическом уровне менеджеры нуждаются в кадровой информации, которая помогает им планировать и принимать решения о долгосрочном направлении деятельности предприятия. Они должны внимательно проанализировать внешнее окружение предприятия, чтобы найти и применить решения, которые помогут фирме эффективно действовать в этом окружении через определенное время. Требуемая на этом уровне кадровая информация — комплексная и ориентированная на перспективу.

Информация, необходимая для уровня подразделения или производственных единиц, касается направляющих и контрольных действий подчиненных предприятий. Менеджеры на операционном уровне интересуются ежедневным выполнением различных задач в пределах их сфер ответственности. Они планируют, организуют и контролируют повседневную работу внутри фирмы.

Кадровая информация, которая извлекается из данных, является неотъемлемой частью в работе менеджера в области работы с персоналом.

Информационный менеджмент не может быть делегирован. Делегирование информационного менеджмента в кадровый отдел, обрабатывающий данные, является отходом от важной части управлен-

ческих обязанностей. Это не говорит о том, что технические аспекты управленческой информационной технологии не могут быть перепоручены, но менеджеры должны быть очень активными в управлении их собственной информацией и необходимыми данными.

Компьютерные кадровые системы обрабатывают только данные, а не информацию. Менеджеру важно извлекать информацию из данных. И компьютеры могут рассматриваться как инструменты, которые расширяют возможности менеджеров. Они не заменяют менеджеров, но они определенно могут заменить клерков, а также менеджеров, которые на самом деле выполняют лишь функции клерка.

Менеджеры должны думать о том, как они используют информацию. То, какая информация будет использоваться, подобно уровню управленческой деятельности, оказывает сильное влияние на тип информационной системы, которая должна быть использована. Менеджеры низкого уровня наиболее часто используют специфическую, стимулирующую и исключительную информацию. Менеджеры высокого уровня используют контрольную, распределительную и направляющую кадровую информацию более часто, чем стимулирующую и исключительную.

Очевидно, что работники используют в организациях информацию очень часто. Компьютеры собирают данные и делают возможным извлекать из них информацию. Компьютеры полезны для поддержки некоторых типов используемой информации, но не для всех.

Хотя имеются и другие типы систем информационного кадрового менеджмента, которые показаны на рисунке.

Многие пользователи также строят свои собственные системы. По мере того как язык программирования развивается, его легче использовать и становится более вероятным для пользователей создавать такие системы. Однако при разработке систем пользователями возникает определенный риск. Пользователи могут иметь односторонний взгляд на систему и могут не учесть, какое воздействие она окажет на информационные ресурсы всей фирмы. Они могут не знать, как определить информационные требования. Более того, пользователи часто нетерпеливы к качественным обеспечениям процедур. Они могут строить частные системы, которые дублируют формальные организационные системы.

Ответственные менеджеры и пользователи хотят свести к минимуму этот риск, и понимание процесса построения системы помогает им делать это. Когда менеджеры строят системы сами, это повышает вероятность совершения ими ошибки. Чтобы компенсировать это, им надо быть более внимательными к действительной возможности построения системы с технологией, применимой к ней. Это не создает сегодня ощу-

щения необходимости построения пользователями крупномасштабных систем совершения операций, чего возможно никогда не будет. Но это позволяет менеджерам понять необходимость создавать свои собственные системы поддержки решений и другие небольшие системы.

Основной рабочий документ в КС: личные дела сотрудников

Личные дела сотрудников	
Порядковый номер	436
Номер личного дела	36
Фамилия	Гаврилова
Имя	Марина
Отчество	Васильевна
Дата рождения	06.05.57
Национальность	русская
Образование	высшее
Специальность	Управление персоналом
Опыт вождения (да/нет)	нет
Владение компьютером (да/нет)	да
Иностранный язык	итальянский
Стаж	15
Номер паспорта	
Кем выдан паспорт	

Рис. Состав персональной информации для компьютерных систем

В. Ю. Минералов
аспирант Московского государственного университета экономики,
статистики и информатики

Особенности управления инновационным развитием организаций

Далеко не каждый человек наделен хорошими управленческими способностями, подходящими психофизическими данными, образованием, навыками и, даже являясь выдающимся специалистом в какой-либо области, большинство людей остаются плохими управленцами.

На индивидов, занимающихся управлением, накладываются повышенная ответственность и особо высокие требования, касающиеся *самоуправления*. Настоящий руководитель принимает решения и действует, опираясь в первую очередь на собственный интеллект, интуицию, знания и опыт. А раз он сам совершает выбор, для чего, когда и как действовать, то его трудовая деятельность основана на *творчестве*. Прежде чем оказывать управляющие воздействия на объекты управления, каждый представитель субъекта управления должен уметь управлять своей собственной деятельностью, поведением, что намного сложнее, чем управление другими.

К сожалению, про способность управлять *самим собой*, контролировать, анализировать и корректировать свои потребности, поступки и действия, свои творческие и иные порывы, часто забывают. И это притом, что именно в руках субъектов управления сосредоточены основные ресурсы, источники новаторства и преобразований как в обществе, так и в отдельных организациях.

Без инициативы и ресурсов субъектов управления даже самые гениальные идеи выдающихся специалистов нередко обречены на забве-

ние. Поэтому для преобразования сложившихся в управлении застойных явлений, повышения рациональности использования разного рода ресурсов, целенаправленного и общественно полезного новаторства недостаточно рутинных процедур: «Нужна инициатива, основанная на соединении знаний и таланта, науки и творческих дарований управленцев. В ней как раз и проявляется рациональное, эвристическое начало в управлении, когда управляющие, не дожидаясь каких-то внешних толчков, кризисов, «катаклизмов», драм и трагедий, сами, по собственной воле, занимаются нововведениями в разных видах общественных процессов и переводят их в более эффективное состояние»¹.

Управленческий лидер является творцом окружающей действительности, использующим труд других людей. Но его творчество заключается более всего в управлении людьми и их деятельностью. Чем более талантлив руководитель, тем меньше ему нужно возвеличивать себя. Особую актуальность приобретает управленческое творчество, новаторство в современной России. Новые условия, вызовы времени накладывают повышенные требования, ответственность на управленческих лидеров. По сути, на наш взгляд, основным проявлением созидательного таланта управленца, выражающегося в целенаправленном профессиональном творчестве, является, в конечном итоге, новаторский подход в процессе аккумулирования профессионального творчества подчиненных, объектов управления. То есть высшее проявление созидательного, общественно полезного таланта управленческого лидера, заключается в умении гибко, неповторимо и эффективно в каждой сложной и во многом уникальной ситуации, в условиях со множеством переменных привлечь, отобрать, комбинировать и направить людей, несущих в себе значительные и уникальные человеческие ресурсы — таким образом, чтобы они смогли создать нечто качественно новое и ценное.

Между тем, по итогам исследования «Особенности управления талантами в российских компаниях», проведенного в 2006 году Центром социальных и психологических исследований Высшей школы международного бизнеса АНХ при правительстве РФ (автор статьи был его активным *участником*), мы выясняем, что во многих российских организациях, в сумме представляющих значительную часть экономической и социальной жизни общества, управление ориентировано все еще не на рациональное использование человеческих ресурсов, раскрытие

¹ Атаманчук Г.В. Управление: сущность, ценность, эффективность. М., 2006. С. 202.

и реализацию человеческого потенциала, наивысших его проявлений в виде целенаправленного творчества, новаторства. Респонденты исследования, сами являясь представителями высшего руководства, собственниками (49% респондентов), а так же руководителями среднего звена (51% респондентов), подчеркивают своими ответами тот факт, что в России управленческое творчество пока развито слабо.

На вопрос (прямо касающийся обозначенного нами выше умения управленцев использовать высшие, то есть творческие ресурсы подчиненных), сформулированный в исследовании как «Стили управления менеджеров Вашей компании способствуют раскрытию талантов персонала?», — последовало 44% положительных ответов. Это наглядно свидетельствует, что стили управления менеджеров большинства организаций, участвовавших в опросе, не способствуют не только управлению талантами, но и долгосрочному развитию управляемой организации вообще.

Вполне возможно, процент положительных ответов еще и завышен во многом потому, что респондентами выступили сами же руководители и собственники организаций, которым неприятно признавать свою некомпетентность, открыто заявлять об этом. Скорее всего поэтому на втором месте по количеству отметок следует ответ «затрудняюсь» — 33%. То есть респонденты как бы не понимают, что происходит в организации, которой руководят, в которой работают. Тем самым они выдают, что либо настолько некомпетентны, что даже не понимают, как управленческие решения и действия руководства организации отражаются на ее сотрудниках, а тем более на творческих способностях, либо им откровенно безразлична сама проблема управления талантами — но, не желая показывать себя с худшей стороны, они уклончиво «затрудняются» о чем-либо судить.

Соответственно напрашивается вывод, что в России пока мало делается для инновационного роста экономики, невозможного без активного, целенаправленного, продуманного и систематического вовлечения творческого потенциала сотрудников организаций (являющихся еще и членами общества со всеми вытекающими следствиями) в процесс инновационной деятельности, так или иначе необходимой любой организации, если она не изолирована, а действует в реальном мире.

Многие коммерческие организации, озабоченные краткосрочной прибыльностью и стремящиеся к «хорошим» текущим отчетам, боятся проводить инновации. Если высшее руководство поощряет такую позицию, то ждать инициативы от менеджеров среднего звена,

ждать, что они поддержат идеи своих сотрудников, не приходится. Тем самым для того, чтобы сдвинуть многие организации с «мертвой точки», необходима, прежде всего, *управленческая воля* — желание высшего руководства поддерживать инновации, а не создавать иллюзию бурной инновационной деятельности на пределе возможностей среды сотрудников, потребителей, в глазах общества.

Как видим, анализ снова и снова выводит нас на «волевой» фактор как чрезвычайно важный в деле инновационного развития. Еще одна проблема состоит в том, что, как выше уже напоминалось, не все руководители обладают развитыми способностями к творчеству, и при этом ресурсы (капиталы) зачастую сосредоточены в руках «нетворческих людей». Им порой оказывается попросту *выгодно* сдерживать творческие личности. Избыток чиновников, менеджеров (по сути, не ведущих целенаправленной, согласованной творческой, инновационной деятельности, не являющихся управленческими лидерами, а представляющих из себя исполнителей, осуществляющих рутинный труд) повышает расходы государства и организаций на содержание управленческого аппарата, снижая, в конечном счете, эффективность деятельности субъектов управления, общественную пользу.

Избыточный рост количества управленцев ведет лишь к росту расходов и снижению качества управленческих воздействий. Обществу и организациям нужны эффективные управленцы, достигающие высоких результатов за счет высокого качества управленческого труда, мастерства, профессионализма и, в том числе, обладающие особым *управленческим мышлением*.

Для управленческой деятельности чрезвычайно необходим еще и такой ресурс, который также преимущественно скрыт в умах людей (по крайней мере, наиболее ценная, новая, актуальная часть) — это информация и знания. Без информации и знаний, в том числе исходящей от коллег, партнеров и подчиненных (умственным трудом которых знания, информация преимущественно и добываются) многократно снижается вероятность принятия правильного управленческого решения — тем более, ведущего к долгосрочным созидательным результатам (о которых мы и стараемся говорить), на основе согласованных управленческих воздействий. Известно, что основную часть интеллектуального капитала организации после работы сотрудники «уносят домой» в своих головах. Лишь малая часть фиксируется в базах данных, знаний, каких-либо документах и т.д. Поэтому самый надежный путь наращивания интеллектуального капитала, опыта, знаний для организации (да, впрочем, и для общества) — это активный обмен знаниями между людьми.

Тогда после ухода выдающегося сотрудника хотя бы часть его знаний и опыта будет продолжать работать на организацию, государство и т.д., а не исчезнет безвозвратно или не будет пылиться в архивах и на полках, либо прозябать где-то в недрах компьютерных сетей.

Знания и сформированные на их основе навыки лучше всего «работают», будучи переданными другим людям – сотрудникам, коллегам. В сумме они формируют знания и опыт организации, а значит, обеспечивают ее конкурентоспособность, умение развиваться, своевременно и гибко реагировать на изменения окружающей среды, предлагая новаторские идеи и решения, реализуя их в виде инновационных продуктов и услуг.

Приток новых знаний и опыта также обогащает организацию, препятствуя формированию так называемой «коллективной памяти», подталкивающей раз за разом действовать по привычному, когда-то вполне надежным шаблонам, не замечая, что окружающая обстановка изменилась и подобная близорукость ведет к краху. Именно обмен знаниями и опытом является, по нашим наблюдениям, одной из главных основ преодоления сложившейся во многих отечественных организациях негативной практики управления сотрудниками с высоким человеческим потенциалом (талантами) в условиях отсутствия какой-либо ясной стратегии и иных важных положений и процессов, чтобы можно было перейти от хаоса и неопределенности, сосредоточения на краткосрочных перспективах к целенаправленному новаторству.

В нашем исследовании на вопрос, «Вовлечены ли таланты в обмен знаниями и опытом в Вашей компании?», последовало 52,7% положительных ответов. Это, на первый взгляд, свидетельствует, что проблемами сохранения, наращивания знаний и опыта в организациях пытаются управлять. Но, по-видимому, обмен знаниями и опытом еще не свидетельствует о использовании приобретенных знаний и опыта в профессиональной деятельности, желании их использовать и наличии возможностей для этого. Да и процент положительных ответов все же не велик.

Снова касаясь управленческих воздействий, но теперь уже уточнив, какие именно управленцы имеются в виду, мы видим, что на наше предложение респондентам: «Оцените вклад менеджеров кадровой службы в управление талантами (их привлечение в компанию, стимулирование, развитие и поддержку)», – положительных оценок этого вклада поступило лишь 29,4% (при этом отрицательный ответ всего один, нейтральных 49%, а «затрудняюсь» 20,6%). Судя по распределению ответов респондентов, складывается впечатление, что во многих

организациях кадровая служба плохо развита и занимается какими-то узкими вопросами вроде кадрового делопроизводства и подобных функций, либо ее деятельность не воспринимается всерьез в большинстве организаций, представители которых приняли участие в опросе. Если положительная оценка деятельности сотрудников кадровой службы встречается так редко, то возникают два вопроса: 1) какая же иная служба, вместо кадровой, занимается привлечением, стимулированием, развитием и удержанием сотрудников с высоким человеческим потенциалом или, по крайней мере, сводит воедино действия руководителей разных подразделений; 2) если в организации нет службы, которая специализируется на вопросах управления человеческими ресурсами и действует активно и положительно, то как можно говорить об управлении талантами (исключение могут составлять совсем небольшие организации с численностью персонала менее 50 человек).

Помимо надежд на инициативу и согласованные действия непосредственных руководителей с целью научно-обоснованного, объективного и эффективного управления человеческими ресурсами, а тем более, наиболее выдающимися, талантливыми специалистами, организациям необходима служба, занимающаяся не только документооборотом, но, прежде всего, сбором, накоплением информации, оценкой сотрудников и, на основе полученных объективных данных, их развитием, привлечением и удержанием, а в случае необходимости, обоснованным увольнением. Нейтральный вклад сотрудников кадровой службы в управление талантами, по-видимому, свидетельствует, что они все же существуют (иначе респондент выбрал бы ответ «затрудняюсь»). Но даже в том случае, если все ответы «затрудняюсь» свидетельствуют об отсутствии менеджеров кадровой службы в организации, все равно количество нейтральных ответов значительно превышает число положительных. В итоге становится ясно, что даже в тех организациях, где менеджеры кадровой службы есть, активных и целенаправленных попыток управления талантами они не делают.

Социологические выводы, вытекающие из проанализированной выше информации, хорошо прослеживаются и свидетельствуют, что пока в организациях нет положительной практики управления талантами, быстрого инновационного развития общества ожидать не приходится.

Видимо, подобные проблемы необходимо решать на *государственном* уровне, а не ждать, пока отдельные организации, порой не склонные к саморазвитию, ориентирующиеся на возможности и угрозы окружающей среды, сами что-то предпримут. В этой связи можно

процитировать Евгения Примакова, который указывает, что успехи инновационного развития Китая связаны именно с организационными мерами, повышающими эффективность управления высококвалифицированными специалистами, которых в Китае, по его сведениям, меньше, чем в России: «Насколько важны организационные меры для инновационного развития экономики, показывает пример Китая. В России в 5 раз больше ученых на тысячу населения, чем в Китае, в 2,5 раза больше выпускников инженерных специальностей. И в то же время на мировом рынке наукоемкой продукции доля Китая достигла 6 процентов, а России – где-то около половины процента...»¹.

Возможно, именно то, что китайские руководители своевременно осознали всю глубину проблемы управления сотрудниками с высоким потенциалом (талантливыми сотрудниками), в значительной мере и позволило данной стране осуществить тот поразительный скачок в своем развитии, который сегодня наблюдает человечество. К сожалению, как явствует из наших данных, аналогичного глубокого осознания в России пока не наблюдается (как, соответственно, не наблюдается и соразмерного с китайским скачка в развитии). Доступный опыт и знания передовых стран Европы, Америки, Японии и примеры успешного заимствования опыта высокоразвитых стран Китая, Индии и т.д. российским руководителям пока не интересны или внутренне далеки по разным соображениям, в том числе, в силу богатства государства Российского природными ресурсами.

Заглянув внутрь организаций, мы как бы заглянули внутрь общества, которое во многом построено из тех или иных организаций, систем, действующих в составе целого, хотя зачастую преследующих свои личные цели. Понятно, что чем выше подобная разобщенность, тем выше нестабильность целостной системы. Мы выявили некоторые источники нестабильности инновационного развития российского общества, его экономической, социальной и иных систем. Устранить подобную нестабильность могут, прежде всего вышестоящие организации, государственные субъекты управления, союзы, сообщества – путем совершенствования законов, системы государственного управления, принятия и исполнения управленческих решений. Поэтому те тенденции, что мы наблюдаем в отдельных организациях, суммируясь, переходят в важную составляющую социального (обществен-

ного) управления. В нашем случае, управления инновационным развитием российского общества путем управления инновационной активностью сотрудников с высоким человеческим потенциалом – той части человеческих (общественных) ресурсов, которая наиболее способна к целенаправленной инновационной деятельности.

Литература

1. Атаманчук Г.В. Управление: сущность, ценность, эффективность. М., 2006. С. 202.
2. Барышева, Т.А. Креативность. Диагностика и развитие / Т.А. Барышева. СПб.: Издательство РГПУ им. А.И. Герцена, 2002.
3. Майклз Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экселрод Э. Война за таланты. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005.
4. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Караоке-капитализм: менеджмент для человечества. 2-е изд. М., 2008.
5. Примаков Е.М. Блеск и нищета российской экономики // Русский журнал. Март 2008. № 3. С. 59.
6. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Пер. с англ. М., 2007. 421 с.
7. Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода / Под ред. И.Т. Фролова. М., 1999.

¹ Примаков Е.М. Блеск и нищета российской экономики // Русский журнал. Март 2008. № 3. С. 59.

И. Н. Михеева,
аспирантка РГГУ

Рыночное обеспечение инвестиционной деятельности промышленных корпораций

Хорошо известно, что в основе устойчивого экономического роста находится инвестиционная деятельность промышленных корпораций. В свою очередь, активизация инвестиционных процессов определяется развитием рынка капитала. Это актуализирует необходимость самого пристального внимания к процессу выхода российских компаний на фондовый рынок и путям повышения уровня банковского кредитования реального сектора экономики.

Выход российских компаний на фондовый рынок

Несмотря на то, что главным источником инвестиций являются средства предприятий, в привлечении инвестиций все большую роль играет фондовый рынок. В современных условиях развития российской экономики наблюдается массовый выход корпораций на фондовый рынок. Корпорации ставят своими целями привлечение долгосрочных финансовых ресурсов в максимальном объеме, создание и поддержание статуса публичной компании. Существенным преимуществом обеспечения инвестиционными ресурсами промышленных предприятий через механизм фондового рынка заключается в том, что он способствует установлению прямой связи между инвестором и объектами инвестирования. Одновременно публичность компании позволяет обеспечить получение банковских кредитов на более выгодных условиях.

Первый шаг выхода корпорации заключается в первичном размещении ценных бумаг. На основании мирового опыта первичных размещений считается, что для принятия решения об IPO компания

должна достигнуть необходимых размеров, иметь хорошие перспективы развития в своей отрасли, показывать положительную динамику основных финансовых показателей. При этом высокая прибыльность деятельности желательна, но необязательна. Эти факторы в полной мере относятся и к российским компаниям.

Существует и совокупность факторов, оказывающих влияние на выбор российских или зарубежных торговых площадок. Здесь и уровень законодательства, которое регулирует рынок ценных бумаг, определяет степень юридической сложности и длительности процесса размещения, его издержки, а также наличие потенциальных инвесторов. Так, многие российские компании вполне обоснованно опасаются, что российский рынок из-за недостатка инвесторов не способен аккумулировать большие средства для покупки предлагающихся акций по «справедливой» цене, без большой премии за размер размещения. Результат IPO в этом случае будет слишком сильно зависеть от рыночной конъюнктуры и потребуются большое искусство, чтобы угадать благоприятный момент для размещения. С другой стороны, осуществляя выбор зарубежной торговой площадки для IPO, компания принимает на себя страновые риски. К примеру, в случае потери доверия к стране, иностранные акционеры будут избавляться и от акций компании, что может резко снизить ее капитализацию. На процесс выбора страны размещения влияют и такие факторы как долгосрочные цели стратегического развития компании, отраслевая принадлежность, страна или регион основной деятельности, вопросы престижа. Кроме того, любая компания заинтересована в высокой ликвидности вторичного рынка своих акций, что также немаловажно при выборе площадки для IPO.

Следует отметить, что фондовый рынок в нашей стране стремительно развивается. Однако пока в России не удалось создать эффективную инфраструктуру рынка. Это обстоятельство чаще всего является определяющим в выборе отдельными российскими компаниями зарубежных площадок.

Выход российских компаний на мировые фондовые биржи

В 2007 году 18 российских компаний вышли на мировые фондовые биржи, собрав в общей сложности 18,2 млрд. долл., что на 25,5% выше результата 2006 г. (14,5 млрд. долл.). Большинство российских компаний зарегистрированы на Лондонской фондовой бирже.

В 2007 г. Лондонская фондовая биржа (ЛФБ) занимала одно из лидирующих мест по объему всех средств, вырученных в ходе первичных размещений ценных бумаг компаний разных стран. Этот показатель со-

ставил 47 млрд. долл., что всего лишь на 4 млрд. долл. меньше соответствующего показателя нью-йоркской Уолл-Стрит, которая находится на первом месте. При этом, лондонская Сити сохранила позиции лидера по количеству новых иностранных компаний вышедших на рынок.

Отличительной особенностью ЛФБ является наличие двух площадок — основной и площадки Альтернативного инвестиционного рынка (АИМ). Сегодня на основной площадке ЛФБ котируются ценные бумаги 1582 компаний, чья суммарная капитализация превышает 4,6 трл.ф.ст. Из них 340 компаний являются иностранными. Площадка альтернативного инвестиционного рынка ориентирована на небольшие развивающиеся компании. Она характеризуется упрощенными правилами листинга, что является весьма положительным фактором, способствующим росту привлекательности.

Существенным преимуществом ЛФБ перед американскими и азиатскими фондовыми биржами является ее удобное географическое расположение. Следует отметить присущую лондонской фондовой бирже консервативность при менее строгом, чем в других биржах, законодательном регулировании. Все это в совокупности определило наибольшую популярность ЛФБ для отечественного бизнеса.

Сегодня на основной площадке ЛФБ торгуются ценные бумаги 37 российских компаний. Общий оборот по торговле российскими ценными бумагами в 2007 году превысил отметку 270 млрд. долл. Кроме того, в настоящее время на основной площадке ЛФБ торгуются ценные бумаги 7 компаний с российским фокусом. Термин «компания с российским фокусом» был введен экспертами ЛФБ для характеристики компаний, зарегистрированных за рубежом, но имеющих основные активы и интересы в России. К их числу относятся девелоперская компания «Эй-Эф-Ай Девелопмент» (Кипр), шинный холдинг «Амтел-Вредштайн» (Нидерланды), химическая компания «Ариком» (Великобритания), пивоваренная компания «Эфес Пилснер Брюэриз» (Нидерланды), нефтесервисная компания «Юрэй-жа дрилинг кампани» (Каймановы острова), металлургическая компания «Евразхолдинг» (Люксембург), нефтегазовая компания «Империал Энерджи» (совместно Россия с Казахстаном). Каждая из этих компаний имеет прочные связи с Россией.

Значение размещения акций российских корпораций на западном фондовом рынке

При размещении акций российских компаний на мировых фондовых биржах (в том числе Лондонской фондовой бирже) значительно расширяется доступ к международному рынку капиталов. Важно и то,

что размещение акций на иностранных фондовых рынках значительно повышает статус российских компаний, что благоприятно сказывается на их инвестиционном рейтинге. Это связано с повышением прозрачности финансово-экономической деятельности компаний, которая происходит в том числе посредством предоставления финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Чтобы попасть на западный фондовый рынок российская компания должна иметь аудированную финансовую отчетность по МСФО за последние 2–3 года. Посредством перехода к международным стандартам финансовой отчетности осуществляется не только более реальное отражение стоимости активов компании, но и обеспечивается задача встраивания национального фондового рынка в международный рынок капитала за счет использования его участниками общепринятого языка составления финансовой отчетности. Потенциальные инвесторы получают дополнительную возможность для осуществления сравнительного анализа финансовых показателей российских и зарубежных эмитентов.

Выход российских компаний на западный фондовый рынок оказывает положительное воздействие на совершенствование корпоративного управления. Необходимость привлечения российскими корпорациями инвестиций стала основным внутренним побудительным мотивом развития системы корпоративного управления, его основных структурных элементов и механизмов. В улучшении корпоративного управления деятельность менеджеров российских корпораций нацелена в первую очередь на внедрение совокупности общепринятых в мире принципов. В соответствии с принципами корпоративного управления структура корпоративного управления компании должна обеспечивать: защиту прав акционеров; равное отношение к акционерам; признание предусмотренных законом прав заинтересованных лиц; своевременное и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам, касающимся корпорации; эффективный контроль администрации со стороны правления, а также подотчетность правления акционерам.

Финансовые рынки в условиях рецессии экономики США

Сегодняшнее сложное экономическое положение в мире вызвано нестабильностью на финансовых рынках и начинающейся рецессией в США. Спад экономического роста в США в первую очередь отражается на мировом фондовом рынке. Мощный негативный фон, связанный с экономикой ведущей страны мира, сопровождается глобальной распродажей акций. Особую опасность представляют резкие колебания фондового рынка. Такие колебания чреваты тем, что при

каждом новом движении вниз все тяжелее становится сломать тренд и выходить обратно.

Рецессия в США оказывает свое отрицательное воздействие на функционирование российского фондового рынка. В частности, это проявляется в том, что иностранные инвесторы значительно снизили свою активность на российском фондовом рынке. При этом следует учитывать, что в настоящее время российский фондовый рынок столкнулся лишь с первыми отзвуками вывода средств международных инвесторов. Отток капитала с российского рынка в условиях резко обострившейся ситуации на мировом финансовом рынке несомненно будет продолжаться. Российские инвесторы также активно обнадличивают акции. Доля наличных в портфеле инвесторов выросла с обычных 3–5% до 20%. Отток денег с фондового рынка усиливается, что может оказать негативное влияние по многим направлениям.

Необходимо учитывать, что в условиях мирового финансового кризиса России очень тяжело выступать в качестве островка стабильности. На это есть свои объективные причины. Во-первых, развивающийся российский фондовый рынок характеризуется высокой степенью чувствительности к неблагоприятным внешним факторам. Во-вторых, российский фондовый рынок далек от совершенства как с технической точки зрения, так и с точки зрения структуры представленных на нем компаний (больше половины составляют энергетические и добывающие компании). В-третьих, госрегуляторы российского фондового рынка не обладают достаточным опытом принятия действенных оперативных мер в условиях кризиса.

Вместе с тем представляется необоснованным предположение о возможном обвале фондового рынка в России. Следует учитывать созданную в России «подушку безопасности». Речь идет о высоком уровне золотовалютных резервов (Россия по этому показателю занимает третье место в мире), а также накопленных средствах Стабилизационного фонда.

Следует особо отметить, что перспективы развития российского фондового рынка самым тесным образом связаны с совершенствованием его регуляторов, включающих в себя совокупность специфических институтов и механизмов. Прежде всего, они определяются ролью государства и, в частности, деятельностью Федеральной службы по финансовым рынкам. Повышение эффективности функционирования фондового рынка предполагает решение целого комплекса взаимосвязанных задач. Среди них особое место занимает развитие инфраструктуры фондового рынка. Здесь в первую очередь необходима

серьезная работа по совершенствованию нормативных требований, предъявляемых к организаторам биржевой торговли. Необходимо введение правил, позволяющих снизить риск манипулирования на рынках ценных бумаг, а также установление более жестких требований к предоставлению информации организаторами торгов. Необходимо планомерно и настойчиво добиваться того, чтобы организация работы на российских фондовых биржах максимально соответствовала современным мировым стандартам.

Повышение уровня банковского кредитования реального сектора экономики

Для активизации инвестиционной деятельности промышленных корпораций особые усилия требуют решения проблемы повышения уровня банковского кредитования экономики, который в 2006 г. составил всего 30% ВВП. Этого недостаточно для поступательной динамики развития реального сектора экономики. Очевидно, что банковское кредитование в ближайшие десять лет должно выйти, по крайней мере, на уровень 70–80% ВВП. Нельзя забывать, что этот показатель в странах с развитой рыночной экономикой значительно выше, чем в России. Так, в Японии в 2003 г. уровень банковских кредитов к ВВП составил 193%.

Кредитные возможности отечественных банков, как известно, ограничены их недостаточной капитализацией, которая суммарно составляет порядка 27 млрд. долл. При этом в России сегодня свыше половины кредитных организаций имеют капитал менее 3 млн. евро. В том числе, 350 банков — менее 1 млн. евро. Исключение составляют десяток банков, лидером среди которых является Сбербанк России. На начало 2007 года его собственный капитал был равен 5,6 млрд долл. Низкая капитализация снижает эффективность российской банковской системы и ее способность удовлетворять спрос хозяйствующих субъектов на долгосрочные инвестиционные кредиты. Столь необходимые для ускоренного развития российской экономики долгосрочные кредитные ресурсы, основу которых составляют депозиты сроком более 1 года, пока не превышают 20% ресурсной базы отечественных банков, тогда как в большинстве стран Европы этот показатель в 2–2,5 раза выше. Это, несомненно, сдерживает увеличение объема промышленных инвестиций.

В настоящий период ситуация на денежном рынке России усложняется тем обстоятельством, что внешний долг российских банков составляет порядка 148 млрд. долларов. Еще 230 млрд. долларов должны внешним заемщикам компании других секторов экономики.

Уже в первом полугодии 2008 года российским компаниям и банкам предстоит выплатить иностранным кредиторам почти 36 млрд. долларов, из которых больше 31 млрд. долларов приходится на выплату основного долга, а 5 млрд. долларов — на процентные платежи. В нормальных условиях выплата таких сумм вряд ли бы стала проблемой. Однако, в условиях снижения доступности к мировым кредитным ресурсам, вопрос погашения долга стоит достаточно остро. Взоры банков обращены в сторону государства. Понятно, что государство не может стоять в стороне от надвигающейся беды. Оно ищет рецепты для обеспечения устойчивости банковского сектора. Как и в прежние времена, банки предполагается накачать бюджетными средствами. Наиболее предпочтительная схема, которая в настоящее время отрабатывается, предполагает задействование государственных корпораций. Заметим, что такая вынужденная мера имеет свои очевидные минусы. Она слабо согласуется с законом рыночной конкуренции. Более того, она порождает новые условия для развития коррупции в процессе борьбы за доступ к бюджетным средствам.

Очевидно, что в интересах обеспечения устойчивого экономического роста необходимо последовательно добиваться повышения качества функций банковского сектора по аккумулярованию денежных средств и их трансформации в инвестиционные кредиты. К наиболее эффективным путям укрепления ресурсной базы российской банковской системы относятся:

- государственное стимулирование российских банков к консолидации денежных ресурсов и повышению капитализации;
- проведение необходимой корректировки сферы рефинансирования, в том числе расширение долгосрочного инвестиционного кредитования Банком России национальных коммерческих банков;
- значительное снижение ставки отчислений в Фонд обязательного резервирования (ФОР);
- освобождение от налогообложения прибыли кредитных организаций, направляемой ими на долгосрочное кредитование реального сектора экономики;
- развитие инструментов государственного стимулирования инвестиционно-кредитной деятельности банков в сфере наукоемких технологий и инноваций, включая страхование инвестиционных рисков.

Прежде всего, необходимо стимулировать российские банки к консолидации денежных ресурсов и повышению капитализации, в

том числе путем их укрупнения. Важно понимать, что сегодня мир движется в направлении консолидации банковских капиталов, укрупнения и слияния банков, образования мощных банковских конгломератов. Это общемировая тенденция. В России достаточно эффективной мерой в направлении консолидации и укрупнения может стать поэтапное, плавное повышение для действующих банков нормативы по минимальному размеру собственных средств.

Существенное значение для повышения капитализации коммерческих банков имеет дальнейшее совершенствование механизма рефинансирования. На Западе система рефинансирования является одним из важнейших источников ликвидности банков. К слову сказать, именно посредством последовательного снижения ставок рефинансирования в США пытаются справиться с финансовым кризисом. Наша система рефинансирования, несмотря на то, что российские банки и экономика испытывают серьезный дефицит долгосрочных кредитных ресурсов, в этом направлении практически не работает. На рефинансирование негосударственных коммерческих банков в 2006 г. было выделено всего порядка 3,4 млрд рублей, что не соответствует реальным потребностям экономики. Необходимо внести решительные коррективы в сферу рефинансирования Банком России, что неоднократно обоснованно доказывали специалисты банковского дела. В качестве одной из действенных мер расширения рефинансирования в России может выступать рефинансирование коммерческих банков под залог их кредитных портфелей. Реализация такого метода может стать существенным фактором, позволяющим расширить кредитование инвестиционных проектов в промышленности.

Важнейшим направлением укрепления ресурсной базы российских банков и повышения их устойчивости является привлечение средне- и долгосрочных ресурсов. К наиболее важным направлениям этой деятельности относятся: использование средств институциональных инвесторов; расширение возможностей для коммерческих банков выпуска среднесрочных ценных бумаг и их размещения как на внутреннем, так и на внешних рынках.

В заключении отметим, что фондовый рынок является важнейшим источником инвестиций. Он позволяет привлекать долгосрочные финансовые ресурсы в максимальном объеме. Это особенно важно для реализации долгосрочных инвестиционных проектов в промышленности.

Выход промышленных корпораций на фондовый рынок стимулирует совершенствование корпоративного управления, качество ко-

того выступает неременным условием для принятия решений потенциальными инвесторами.

В последние годы российские компании активно осваивали не только отечественные, но и зарубежные торговые площадки. Выход российских компаний на мировые фондовые биржи позволил значительно расширить доступ к мировому капиталу.

В интересах активизации инвестиционных процессов в реальном секторе экономики государству следует принять действенные меры по укреплению ресурсной базы российской банковской системы. Прежде всего, необходимо стимулировать российские банки к консолидации денежных ресурсов. Очевидно, что в современных условиях инвестиционная деятельность промышленных корпораций зависит от развития рынка капитала.

А. С. Нечаев,
к.э.н., доцент

Иркутского государственного технического университета

Формирование экономического механизма самофинансирования инвестиций хозяйствующих субъектов

Развитие рыночных форм и методов хозяйствования требует существенного уточнения инвестиционной политики, которая бы обеспечивала создание адекватного им механизма формирования и реализации инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов. Прежде всего, имеется в виду, во-первых, создание эффективного механизма повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и, во-вторых, увеличение инвестиции за счет их собственных средств, посредством укрепления и более полного использования инвестиционного потенциала.

В нестабильных условиях трансформационной экономики России значение укрепления инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов существенно возрастает в связи с затруднением привлечения инвестиций из внешних источников, прежде всего, в связи с резким уменьшением предоставления банками долгосрочных кредитов и высокими процентными ставками за ссуды в условиях инфляции. В период рыночных реформ, начиная с 1992 года, преобладающее распространение в экономике получили краткосрочные кредиты. Предприятия же многих отраслей остро нуждаются в долгосрочных ссудах для финансирования, без которых они не могут осуществить реконструкцию и техническое перевооружение и обеспечить расширенное воспроизводство. Ослабить большую зависимость финанси-

рования инвестиций из их внешних источников хозяйствующие субъекты могут лишь при мобилизации собственных источников финансирования инвестиционного процесса.

Инвестиционный процесс представляет собой деятельность хозяйствующих субъектов по привлечению и использованию инвестиций из всех собственных и внешних источников.

В настоящее время общий уровень научных разработок по проблемам формирования и реализации инвестиционного потенциала предприятий, а также мобилизации и использования источников самофинансирования отстает от потребностей хозяйственной практики. Эффективность механизма формирования и реализации инвестиционного потенциала предприятий во многом будет зависеть от того, насколько он будет соответствовать реализуемым в процессе экономической реформы целям и задачам повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Экономический механизм мобилизации хозяйствующим субъектом инвестиций представляет собой совокупность экономических рычагов и способов привлечения и использования инвестиций из собственных и внешних источников с учетом экономического состояния организации, ее внутренней и внешней среды. Этот механизм является составной частью сложившегося хозяйственного механизма.

Экономический механизм привлечения предприятием инвестиций включает субъектов хозяйствования, систему планирования и прогнозирования мобилизации инвестиций, а также совокупность мер по увеличению и использованию денежных средств, привлекаемых из внутренних и внешних источников для инвестирования в различные сферы деятельности и объекты данной организации. Непосредственно разработкой и реализацией мер по привлечению инвестиций занимаются руководители организации, финансовые менеджеры, работники различных экономических служб.

В содержание экономического механизма мобилизации хозяйствующим субъектом инвестиций входит его деятельность по реализации функций менеджмента и маркетинга, направленная на привлечение и эффективное использование инвестиций из различных собственных и внешних источников.

С учетом того, что основными внутренними источниками инвестиций предприятия являются прибыль и амортизация, а приоритетными внешними источниками выступают кредиты коммерческих банков и других рыночных структур, хозяйствующие субъекты перво-

степенное значение придают мерам по мобилизации источников инвестиций из названных источников.

Экономический механизм мобилизации хозяйствующим субъектом инвестиций основан на реализации его экономических интересов и обеспечении экономической состоятельности, включая производственную, социальную, инновационную, инвестиционную и рыночную состоятельность.

Изменение экономических отношений и условий воспроизводства предопределяет необходимость реформирования управления инвестиционным потенциалом предприятий, определения его содержания и форм реализации, как мер, обеспечивающих эффективное регулирование инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, в том числе по мобилизации инвестиций из собственных источников.

Категория «инвестиционный потенциал» хозяйствующего субъекта отражает собой диалектическое единство способности предприятия самостоятельно осуществлять инвестиционную деятельность за счет собственных и привлеченных источников и средств с возможностями и условиями их пополнения и эффективного воспроизводства, создаваемыми рыночной средой, изменяемой посредством реализации инвестиционного потенциала предприятий с учетом конъюнктуры инвестиционного рынка.

Инвестиционный потенциал предприятий является своеобразным стержнем инвестиционной политики, во многом определяющим статику (устойчивость), объем, структуру и динамику привлекаемых инвестиций.

В экономическом смысле инвестиционный потенциал выражает систему экономических отношений между хозяйствующими субъектами в процессе и по поводу способности привлечь требуемый объем инвестиций и эффективно их использовать в условиях конкурентной рыночной экономики.

Инвестиционный потенциал предприятий есть максимально возможный объем внутренних и внешних инвестиций, необходимый и достаточный для обеспечения экономической состоятельности предприятий при рациональном использовании производственных мощностей, материальных, трудовых и других ресурсов, должной инвестиционной активности и привлекательности в конкретных условиях состояния инвестиционной сферы и фазы делового цикла.

Инвестиционный потенциал хозяйствующего субъекта представляет собой не только его способность привлечь и рационально ис-

пользовать внутренние и внешние инвестиции, но и важнейшую функцию воспроизводства производственной мощности предприятия. Увеличение доходов предприятия, соответственно, расширяет внутренние источники инвестиций, а также повышает инвестиционную надежность и привлекательность предприятия для внешних инвесторов. По мере роста загрузки производственной мощности предприятия укрепляется и его инвестиционный потенциал.

На разных уровнях хозяйствования между различными субъектами экономики в процессе и по поводу формирования и эффективного использования инвестиционного потенциала предприятий возникают и развиваются экономические отношения. Эти отношения осуществляются между государством (государственными организациями) и предприятиями, между предприятиями, внутри предприятий между их работниками, собственниками и менеджерами.

Инвестиционный потенциал предприятий используется для реализации и повышения отдачи отношений собственности, для роста доходов предприятий и их работников и в конечном счете для повышения жизненного уровня работников предприятий и всего населения. Формирование и эффективное использование инвестиционного потенциала предприятий способствует повышению качества человеческого капитала и росту его отдачи.

В увеличении и рациональном использовании своего инвестиционного потенциала заинтересованы все хозяйствующие субъекты, так как при этом полнее реализуются их экономические потребности и интересы.

Инвестиционный потенциал хозяйствующего субъекта зависит от следующих важнейших факторов:

- 1) от доходности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий в долгосрочном периоде;
- 2) от экономического состояния и нахождения предприятия в данный период на определенной стадии экономического и делового цикла;
- 3) от объема и отдачи инвестиций. Чем больше объем привлекаемых и используемых инвестиций и чем больше их отдача (доходность и окупаемость инвестиционных проектов), тем выше инвестиционный потенциал предприятия;
- 4) от инвестиционной активности хозяйствующего субъекта, то есть от его практической деятельности по привлечению внутренних и внешних инвестиций и их эффективному использованию;
- 5) от гарантий хозяйствующего субъекта привлечь и эффективно использовать внутренние и внешние инвестиции. Эти гарантии в ре-

шающей мере определяются экономической состоятельностью хозяйствующего субъекта, включая его производственную, финансовую, рыночную, социальную и иные составляющие экономической состоятельности;

б) от состояния и развития внутренней и внешней инвестиционной среды. Чем она благоприятнее, тем больше предпосылок и условий для укрепления инвестиционного потенциала предприятия. Инвестиционная среда характеризуется объемом и структурой мобилизуемых и используемых потенциальных и реальных инвестиций из внутренних и внешних источников;

Указанные факторы повышения инвестиционного потенциала хозяйствующего субъекта действуют в тесном взаимодействии.

Экономическая состоятельность хозяйствующего субъекта позволяет успешно функционировать в рыночной экономике, своевременно и с меньшими затратами добиваться поставленных целей, решать производственные и социальные задачи, неуклонно повышать свои доходы.

Экономическая состоятельность хозяйствующих субъектов является предпосылкой, основой и результатом индивидуального воспроизводства, осуществляемого на предприятиях. В процессе воспроизводства воспроизводятся на прежней или новой основе элементы производительных сил, экономических отношений и создаваемая на предприятии продукция. Следовательно, экономическая состоятельность призвана обеспечить эффективное воспроизводство на каждом предприятии указанных элементов, воспроизводить их на новом качественном уровне.

Экономическая состоятельность хозяйствующих субъектов является одним из многих условий успешного перехода к рыночной экономике. В свою очередь, состояние и результативность этого перехода оказывает большое воздействие на достижение экономической состоятельности хозяйствующих субъектов. В большей или меньшей мере с их экономической состоятельностью имеют прямые и обратные, непосредственные и косвенные связи такие направления перехода к рыночной экономике, как разгосударствление собственности на основе акционирования и приватизации предприятий, демонополизация экономики и формирование конкурентной среды, создание рыночной инфраструктуры, либерализация цен, борьба с инфляцией, безработицей, социальная защита населения, структурная перестройка, либерализация внешнеэкономической деятельности, создание правовой базы проводимых реформ и др.

Критерии и показатели экономической состоятельности хозяйствующих субъектов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Критерии и показатели экономической состоятельности предприятий

Виды экономической состоятельности	Критерии состоятельности	Показатели состоятельности
1. Производственная состоятельность	Производственная мощность предприятия, его способность добиться планируемого объема производства продукции	1. Стоимость основного капитала и его доля в общей сумме активов 2. Коэффициент износа основного капитала 3. Рентабельность капитала
2. Социальная состоятельность	Качество и уровень использования (отдача) человеческого капитала работников предприятий	1. Накопленная стоимость человеческого капитала работников предприятия 2. Среднемесячные доходы работников предприятия 3. Обеспеченность квалифицированными работниками 4. Уровень развития социальной инфраструктуры
3. Финансовая состоятельность	Рентабельность предприятий и доля собственных средств в общей сумме финансовых источников	1. Рентабельность производства 2. Величина собственных средств и их доля в общей сумме источников 3. Общий коэффициент покрытия 4. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме 5. Сумма и доля неплатежей
4. Рыночная состоятельность	Доля рынка основной продукции предприятия	1. Занимаемая предприятием доля рынка основной продукции 2. Объем рыночного спроса на продукцию предприятия 3. Расходы на маркетинг и их окупаемость
5. Экологическая состоятельность	Степень соответствия экологического состояния нормативам	1. Соблюдение нормативов охраны окружающей среды. 2. Расходы на охрану окружающей среды

Основные экономические условия хозяйствования призваны обеспечить, прежде всего, производственную состоятельность предприятий и на этой основе — другие виды их состоятельности.

В свою очередь, производственная состоятельность может быть при обеспечении технической, технологической, организационной, социальной и рыночной состоятельности.

К собственным источникам инвестиций на предприятиях относятся собственные финансовые средства, часть прибыли, амортизационные средства, суммы, выплачиваемые страховыми организациями, средства работников, предприятий, а также некоторые виды активов, доходы от продажи ненужного имущества и прочее.

Наиболее значительными собственными источниками инвестиций на предприятиях являются:

- 1) прибыль;
 - 2) амортизационные средства;
 - 3) доходы от эмиссии и продажи ценных бумаг (акций, векселей и др.).
- Основная цель инвестиционной деятельности на предприятиях — это обеспечение и качественное улучшение воспроизводственного процесса.

В настоящий момент в процессе становления рыночных отношений, смены форм собственности, промышленные предприятия претерпели ряд существенных изменений, что, в свою очередь, неблагоприятно отразилось на их материально-техническом состоянии.

На местах доля бюджетных средств в инвестициях неуклонно уменьшается, что связано во многом с дефицитом бюджетных средств, переходом от административного управления к управлению объектами собственности различных форм (табл. 2). Доля внебюджетных средств в инвестициях неуклонно возрастает, что должно привести в итоге к уменьшению роли государства в финансировании инвестиционного процесса.

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал экономики Иркутской области по источникам финансирования (в % к итогу)*

Показатели	1992 г.	1995 г.	2005 г.	2007 г.
Инвестиции в основной капитал, всего	100	100	100	100
В том числе: собственные средства	52,0	52,2	60,3	44,8
из них прибыль	29,4	32,6	39,0	14,3
амортизация	22,6	19,6	21,3	23,7
финансируемые за счет федерального бюджета	35,9	11,1	8,4	8,0
финансируемые за счет региональных бюджетов	12,0	8,5	6,1	3,5
кредиты банков	—	—	11,6	16,2

* Иркутская область. 1990—2007 годы. Статистический ежегодник. — Иркутск: Облкомстат, 2008. — С. 359;

Иркутская область. 1998—2007 гг. Статистический ежегодник. — Иркутск: Облкомстат, 2008. — С.328.

В рыночных условиях основным собственным источником инвестирования хозяйствующего субъекта выступает прибыль, получение которой является главной целью производственно-хозяйственной деятельности.

Важнейшими факторами увеличения прибыли предприятий являются увеличение объемов производства и продаж продукции, улучшение ассортимента, повышение качества, снижение издержек, изучение и умелое использование рыночной конъюнктуры и др.

Для увеличения прибыли предприятиям необходимо снижать издержки на производство и реализацию продукции, улучшать ее ассортимент и повышать качество, устанавливать обоснованные цены. Рост прибыли предприятий происходит на основе повышения качества и эффективности менеджмента и маркетинга, осуществляемого предприятиями.

Как правило, в инвестиции направляется меньшая часть получаемой предприятиями прибыли. Из нее вычитаются суммы на уплату налогов, на формирование экономических фондов, на выплату дивидендов акционерам. Большинство рентабельных промышленных предприятий г. Орла на расширение производства и укрепление материально-технической базы направляют не более трети чистой прибыли.

В современных условиях возросло значение амортизации как источни-ка инвестиций.

Важность амортизации как собственного источника инвестиций предприятий объясняется тем, что амортизационный фонд имеют все предприятия, в том числе убыточные и низкорентабельные.

Амортизационная политика предприятий должна быть направлена на улучшение, обновление активной части основных фондов и производственных мощностей. От решения этой проблемы зависит выживаемость предприятия, его финансовое состояние, конкурентоспособность и возможность привлечения дополнительных финансовых средств.

Еще одним существенным шагом по созданию благоприятных экономических условий для активного обновления основных фондов предприятий можно считать принятие постановления Правительства РФ «Об использовании механизма ускоренной амортизации и переоценке основных фондов» № 967 от 19 августа 1994 года, где наряду с методом равномерной амортизации предлагалось применять метод ускоренной амортизации.

При ускоренной амортизации применяется равномерный (линейный) метод ее исчисления, при котором утвержденная в установ-

ленном порядке норма годовых амортизационных отчислений увеличивается на определенный коэффициент.

Применение метода ускоренной амортизации дает возможность предприятиям быстрее (независимо от нормативных сроков службы оборудования) обновлять активную часть основных фондов. Но применение ускоренной амортизации наиболее целесообразно на предприятиях, выпускающих продукцию, способную выдержать конкуренцию за счет лучшего качества даже при более высоких рыночных ценах.

Отрицательная же сторона ускоренной амортизации состоит в том, что увеличиваются издержки производства, а вследствие этого, как правило, возрастает себестоимость продукции, могут возникнуть трудности за счет лучшего качества даже при более высоких рыночных ценах.

На наш взгляд, существует несколько проблем, мешающих предприятиям своевременно и эффективно проводить замену активной части основных фондов.

- 1) использование амортизационных средств не на реконструкцию, обновление материально-технической базы, а на текущие хозяйственные нужды;
- 2) высокий уровень монополизации во многих отраслях экономики, приводящий к невосприимчивости к инновациям;
- 3) высокая инфляция, которая приводит к удорожанию средств производства;
- 4) использование заниженных норм амортизации.

Роль амортизации как собственного источника инвестиций хозяйствующих субъектов возрастает, если их амортизационные средства направляются на приобретение новых, высокопроизводительных основных средств производства вместо изношенных.

Доходы и соответственно инвестиции из собственных источников каждое предприятие может обеспечивать и увеличивать, прежде всего, на основе высокой деловой активности. Именно деловая активность предпринимателей и всего персонала выступает двигателем социально-экономического прогресса в рыночной экономике. Конкуренция является лишь внешним стимулом высокой деловой активности. Стремление быть лидером бизнеса в отрасли и регионе, опасения проигрыша в конкурентной борьбе и банкротства стимулируют деловую активность как важное условие социально-экономической состоятельности предприятий.

Целесообразно выделить пять основных направлений деловой активности: активность маркетинга, инновационную, инвестиционную, производственную и коммерческую активность предприятий по

фазам делового цикла. Следует подчеркнуть взаимосвязанность данных направлений деловой активности. Активный маркетинг позволяет выявить изменения в потребностях и рыночном спросе потребителей, определить необходимые продуктовые и технологические инновации, а значит и необходимые инвестиции. Все это воспроизводится через эффективный производственный процесс и активную коммерческую деятельность.

Признавая достаточную обоснованность и практическую целесообразность данного подхода, важно оценивать деловую активность по основным ресурсным деловым циклам.

Под деловой активностью следует понимать созидательные способности предприятия обеспечивать устойчивую конкурентоспособность и экономическую состоятельность, добиваясь роста объемов производства и сбыта продукции, поддерживая достаточную эффективность использования ресурсов, гибко адаптируясь к изменениям спроса и всей рыночной среды, прогнозируя и предупреждая угрозы спада и кризисных проявлений.

Производственная активность заключается в своевременном обновлении основного капитала, обеспечении полной технологической загрузки оборудования, полной и продуктивной занятости персонала при лидерстве в производительности труда и капитала.

Инновационная активность предприятия заключается в неуклонном внедрении продуктовых, технологических, организационных и других инноваций.

Инвестиционная активность предприятия состоит в поиске и привлечении необходимых инвестиций на реализацию производственных, инновационных и коммерческих проектов. Полная мобилизация внутренних источников инвестиций, привлекательность инвестиционных проектов для внешних инвесторов создают основу для устойчивого лидерства в перспективе.

Коммерческая активность предприятия заключается в проведении активной маркетинговой стратегии, в формировании гибких сбытовых структур, в грамотной ценовой политике, в умелой практике конкурентной борьбы, в создании сервисных систем по обслуживанию потребителей, по изучению и формированию их потребностей.

В современных условиях важнейшим фактором увеличения доходов, а также внутренних и внешних источников инвестиций предприятий является повышение их инновационной активности. Широкое применение предприятиями продуктовых, технологических и личностных инноваций способствует качественному обновлению ма-

териально-технической базы предприятий, производству ими большего объема пользующейся рыночным спросом продукции лучшего качества с меньшими затратами.

Представляющие совокупность инновационных проектов и мероприятий, согласованных по срокам их реализации, исполнителям, инновационные программы должны обеспечивать эффективное накопление воспроизводимого национального богатства.

Непосредственными направлениями и приоритетами инновационной деятельности являются диверсификация производства, внедрение импортозамещающей продукции, обеспечение более полного удовлетворения отечественного спроса.

Известен накопленный в России объем научно-технических достижений — фундаментальных, прикладных и образовательных. Однако на весьма низком уровне находится отечественная инфраструктура распространения и использования научно-технических нововведений. Неразвитость инновационной инфраструктуры обусловлена низким уровнем востребованности достижений научно-технического прогресса. Недостаточная мотивация использования нововведений в конкурентной борьбе определена, прежде всего, неблагоприятными макро-, мезо- и микроэкономическими факторами.

В период депрессии и последовавшего за ним этапа наметившегося оживления экономики традиционное внедрение отдельных научно-технических достижений должно уступить приоритету комплексных научно-производственных нововведений, обеспечивающих в первую очередь использование технологий двойного назначения (оборонного и гражданского).

Совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов позволит объединить усилия частных инвесторов и государства по увеличению притока инвестиций в промышленность. Это направление неразрывно взаимосвязано с развитием системы комплексной поддержки повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции.

В целях координации взаимодействия, поддержки и активизации инновационной деятельности необходимо создание региональных инновационных центров, прежде всего, на базе академической и вузовской науки.

Для укрепления инвестиционного потенциала предприятий следует повысить их инвестиционную привлекательность для всех инвесторов с учетом условий и факторов внутренней и внешней среды.

Высокая прибыльность (рентабельность) является главным критерием инвестиционной привлекательности предприятия, поскольку из получаемой прибыли предприятие возвращает заемные денежные средства.

Наряду с высокой рентабельностью критериями инвестиционной привлекательности предприятия также являются: привлекательность и доля рынка, занимаемого предприятием; состояние и технологический уровень производственного потенциала предприятия; уровни концентрации и специализации, а также кооперирование производства; уровень квалификации персонала; уровень сотрудничества с партнерами и противостояния с конкурентами; размер материальных и нематериальных активов предприятия; степень интеграции в информационно-экономическое пространство; устойчивость финансового положения предприятия (платежеспособность, источники финансирования, степень зависимости от кредитных ресурсов); оценки стратегии рыночного поведения и деловая этика менеджмента.

Для оценки инвестиционной привлекательности предприятий инвесторы должны, прежде всего, учитывать:

- 1) платежеспособность предприятия (степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования);
- 2) кредитоспособность (восприимчивость предприятия к кредитам, способность полностью рассчитаться по своим обязательствам в срок ликвидными средствами);
- 3) финансовую независимость (способность самостоятельно и эффективно проводить финансовую политику);
- 4) структуру задолженности.

Таким образом, существует необходимость усиления государственной поддержки инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов и увеличения инвестиций за счет их внутренних источников. Эта поддержка характеризуется, прежде всего, активизацией взаимодействия государства и предприятий во внешней и внутренней среде, проведением государством селективной политики в инвестиционной сфере и адресным использованием бюджетных инвестиций, увеличением государственного заказа, улучшением регулирования цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий.

С. А. Орехов,
д.э.н., профессор, АТиСО

В. В. Стеклов,
аспирант АТиСО

О некоторых проблемах минимизации рисков коммерческих банков при организации проектного финансирования

Обычно под риском понимают вероятность каких-либо потерь. В экономической деятельности это — потери, возникающие в процессе принятия и реализации управленческих решений [1], что связано с невозможностью с точностью до 100% прогнозировать будущее. Исходя из этого, следует выделить основные свойства риска: риск имеет место только в отношении к будущему и неразрывно связан с прогнозированием и планированием, а, значит, и с принятием решений вообще. Категории «риск» и «неопределенность» тесно взаимосвязаны, в связи с чем часто употребляются как синонимы. Однако, по нашему мнению, между этими понятиями есть определённые различия.

Во-первых, необходимость принимать решения в условиях неопределенности порождает риск, при отсутствии такой необходимости нет и риска.

Во-вторых, неопределенность объективна. Например, объективное отсутствие достоверной информации о потенциальном объеме спроса на производимую продукцию приводит к возникновению спектра рисков для участников проекта: кредитный риск для инвестора, а в случае не возврата кредита — к риску потери ликвидности и далее — к риску банкротства. Риск же имеет двойственную природу. Он суще-

ствуется одновременно и объективно, и субъективно. Неопределенность является основой объективной стороны риска, но посредством действий людей проявляется его субъективная сторона. Так принятие решения о финансировании инвестиционного проекта осуществляется конкретным работником банка, что и является фактором проявления субъективной основы риска.

Точно и однозначно сформулировать определение риска невозможно, так как зависит от сферы его использования.

По определению Э. Човушина «риск — это вероятность неблагоприятного инцидента в будущем и тяжесть его последствий» [4].

Д.В. Абдулкина, И.И. Арисов, С.Н. Власов и Ю.В. Рожков определяют риск, представляя его (применительно к банкам) в виде совокупности характеристик состояния внешней среды, связанной с оценкой потерь банка и степени их обременительности [1, 3].

Иногда проектные риски понимают как совокупность рисков, возникающих под действием объективных и субъективных факторов, которые представляют угрозу экономической эффективности проекта, что негативно влияет на денежные потоки.

По нашему мнению, для коммерческого банка (коммерческих банков), участвующего в проектном инвестировании, риск можно определить как вероятность финансовой потери, выражающейся в возможности не достичь поставленной цели и в субъективности оценки прогнозируемого результата. Для оценки прогнозируемого результата необходимо проводить анализ инвестиционного проекта, целью которого является определение факторов риска, этапов и конкретных работ, при выполнении которых они возникают, после чего целесообразно их идентифицировать. Можно предложить следующую группировку проектных рисков:

1. Риск участников проекта. Это риск сознательного или вынужденного невыполнения участником своих обязательств в рамках проектной деятельности. Такое невыполнение хотя бы одним участником может создать эффект «снежной лавины» или «цепной реакции», сделав невозможным выполнение обязательств всеми остальными участниками, приводя проект к краху. Риски участников проекта могут быть обусловлены: недобросовестностью участников, их непрофессионализмом, неустойчивым финансовым положением хотя бы одного из участников, если его доля в финансировании проекта существенна.

Риск низкого качества работ во многих случаях связан с недостаточным опытом выбранного подрядчика и так далее.

2. Риск задержки ввода проекта в эксплуатацию.

Период до ввода проекта в действие продолжается несколько лет, считается наиболее критической фазой проекта, поскольку в этот период осуществляются большие затраты денежных средств, а проект пока не приносит доходов. Риски задержки ввода проекта в эксплуатацию могут быть сопряжены с возможным увеличением объема кредитования проекта по причине несвоевременной оплаты процентов и комиссий в этот период, инфляцией, просчетами и ошибками при составлении сметной документации, неспособностью подрядчика выполнять свои обязательства (банкротство). Они могут быть также сопряжены с недостаточным опытом выбранного подрядчика.

3. Производственный риск может выражаться в неритмичности или даже полной остановке производства, невыходе объекта на проектную мощность, повышенном проценте брака, дополнительных производственных издержках и т.д. Он может быть обусловлен техническими (неточно определенные требования к качеству используемых материалов) или экономическими (ошибочный расчет затрат, недостаток сырьевых запасов) проблемами. В целях ограничения этого риска банки-кредиторы могут потребовать проведения дополнительной технической экспертизы (подготовленной независимой фирмой) и предоставления гарантий, а также страхования подобного рода рисков.

4. Сбытовые риски (риск изменения конъюнктурного рынка, маркетинговый или ценовой риск). Это риск снижения объемов реализации и цен проектного продукта (товара, услуг). Неблагоприятная конъюнктура может привести не только к снижению рентабельности проекта, но и полному его краху, если в течение определенного времени выручка от реализации не будет покрывать издержек производства и выплат задолженности по кредиту. Сбытовой риск особенно высок по проектам, связанным с выпуском новой продукции, цены на которую достаточно сложно прогнозировать. К ним относятся, в частности: промышленные потребительские товары, наукоемкая продукция, фармацевтические товары. Более прогнозируемы сбытовые риски, возникающие при реализации сырья и полуфабрикатов, особенно тех, которые относятся к группе биржевых товаров. Как правило, самые низкие сбытовые риски присущи тем проектам, которые ориентируются на рынки, где заказчиком (покупателем) является государство (например, рынок электроэнергетики).

Для ограничения этих рисков российскими банками-кредиторами запрашиваются конъюнктурные обзоры рынков сбыта. Подтверждением планируемых цен на продукцию на период более 2–3 лет мо-

гут служить заявки (рамочные договора) с крупными и солидными фирмами-покупателями или соглашения о намерениях последних приобрести продукцию в соответствующих объемах с указанием «нижней» и «верхней» границы цен на нее. Сбытовой риск в таких случаях зависит от величины «покрытия» такими соглашениями (заявками) планируемого объема производства.

5. Финансовые риски – совокупность рисков, характерных для финансовых операций (валютные риски, риски изменения ставки процента).

Валютный риск возникает, когда валюта кредита не совпадает с валютой, получаемой от реализации проектного продукта. Особенно возрастает валютный риск в случаях, когда проектный продукт реализуется на местном рынке и власти требуют его реализации за валюту, подверженную риску обесценения и девальвации (в настоящее время таковой является доллар США).

Риск изменения процентной ставки возникает, если используются кредитные ресурсы с плавающей (переменной) ставкой. В случае привлечения таких ресурсов существует опасность увеличения стоимости используемого в проекте капитала и снижения рентабельности проекта.

Для уменьшения потерь от этих рисков используются инструменты страхования: валютные оговорки, процентные и валютные опционы.

6. Риски наступления стихийных бедствий (форс-мажорные). Они относятся к внешним по отношению к проектной деятельности. Это – землетрясения, пожары, наводнения, ураганы и т.п., а также некоторые социальные и политические стихийные явления: забастовки, восстания и так далее.

При анализе рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта необходимо решить следующие задачи:

1. Получить информацию, содержащую достоверные данные об инвестиционном проекте, принятых решениях, состоянии выполненных работ и планах его дальнейшей практической реализации.

2. Подобрать и привлечь к анализу квалифицированных экспертов. Эксперты, привлекаемые для оценки рисков, должны:

- иметь достаточно высокую склонность к аналитическому мышлению;
- обладать необходимым уровнем знаний в соответствующей предметной области;
- быть свободными от личных предпочтений в отношении проекта, то есть некоррumpированы;

- иметь возможность оценивать любое число идентифицированных рисков.

3. Тщательно продумать технологию анализа и разработать все процедуры, связанные с ее выполнением. Технология анализа в целом и разрабатываемые в рамках её осуществления процедуры должны обеспечивать объективность и независимость их оценок.

4. Разработать специальные формы для сбора информации и представления результатов, полученных и обобщенных.

5. Разработать четкую инструкцию экспертам, содержащую важнейшие требования, которые они должны соблюдать в процессе экспертизы. Она оформляется в виде положения или стандарта предприятия.

Особенно ответственным делом, с нашей точки зрения, в развитии взаимоотношений участников проекта и инвесторов является заключение необходимых договоров, которое может происходить существенно раньше момента привлечения средств инвесторов. В этом случае оценка рискованности реализации проекта отличается от той, что будет получена в дальнейшем, и вполне вероятно – в меньшую сторону.

Чтобы защитить себя от повышенных потерь от рисков, связанных с реально имеющейся неопределенностью, опытные инвесторы должны включать в договоры о предоставлении средств соответствующие пункты со специальными условиями, оговаривающими их право на отказ от финансирования проекта, если к моментам, определенным в договоре, вероятное значение величины данного риска превысит определенное значение.

Таким образом, возникает ситуация, при которой хотя обе стороны и стремятся к достоверному определению риска реализации проекта и уменьшению его величины, но при установлении своих договорных отношений участники проекта становятся заинтересованными к преумножению вероятной величины риска, а инвесторы – скорее к его преувеличению. Поэтому вероятное значение риска реализации проекта является предметом анализа и контроля.

Существуют различные методы анализа рисков инвестиционных проектов, а именно:

1. Методы, дающие отдельные показатели оценки уровня риска: метод анализа чувствительности, аналитические модели риска способны давать оценку уровня риска в виде стандартного отклонения или его производных либо в виде специальных коэффициентов риска. Эти оценки наряду с критериями эффективности определяют инвестиционные решения.

Анализ чувствительности определяет предельные величины неблагоприятных колебаний по отдельным статьям финансовых потоков, при которых инвестиционный проект остается безубыточным.

К основным факторам риска, по которым проводится анализ чувствительности следует отнести:

- повышение цен на закупаемое оборудование;
- снижение цен на реализуемую продукцию, планируемую к производству на объекте капитального строительства;
- введение налога с оборота;
- повышение минимального размера оплаты труда;
- повышение стоимости закупаемых материалов для производства продукции на объекте капитального строительства;
- увеличение тарифов на электроэнергию.

При классическом анализе чувствительности производится расчет предельных отклонений при наступлении одного из факторов риска. При этом все остальные параметры модели финансовых потоков предполагаются неизменными.

Можно проводить усложненный анализ чувствительности по двум и более факторам риска. Допустим, рассчитывается совокупное предельное отклонение величины финансовых потоков по группе факторов, и затем варьируются возможные сценарии развития.

Анализ чувствительности является инструментом определения предельных колебаний финансовых потоков при наступлении отдельного фактора риска. Однако для оценки надежности инвестиционного проекта не меньшее значение имеет вероятность наступления данного фактора риска.

2. Методы, позволяющие оценить форму распределения вероятностей: метод сценариев, построение дерева решений, имитационное моделирование. В процессе применения этих методов анализируется некоторое множество вариантов развития событий, в результате аналитик получает в свое распоряжение кривую вероятностей в виде графика или таблицы. В зависимости от точности исходных данных и достоверности предложений, с той или иной степенью уверенности по этой кривой можно оценить все параметры риска инвестиций. Вероятностные оценки риска, которые можно получить с использованием данных методов, являются наиболее удобными для восприятия менеджеров и обеспечения принятия инвестиционных решений.

Вариационный анализ базируется на концепции «ожидаемых величин», например, «ожидаемой чистой текущей стоимости», «ожидаемых валовых поступлений» и прочее.

Ожидаемая величина рассчитывается по формуле:

$$E = \sum P_i \times X_i, \quad (1)$$

где E – ожидаемая величина;

X_i – значения по вариантам (сценариям развития событий);

P_i – вероятности того, что эти варианты (вероятности) станут реальностью (сумма вероятностей равна 1).

Так могут рассчитываться ожидаемые величины по отдельным статьям финансовых потоков, в частности, ожидаемые валовые поступления от реализации продукции, ожидаемая стоимость строительно-монтажных работ, ожидаемая величина налоговых начислений и так далее. Именно ожидаемые величины целесообразно включать в расчетную модель финансовых потоков при проведении финансово-экономического обоснования проекта.

Вероятности наступления того или иного варианта определяются экспертным путем, исходя из знания ситуации на конкретном рынке.

Если анализ чувствительности оценивает надежность инвестиционного проекта в контексте предельно допустимых колебаний отдельных статей финансовых потоков вследствие наступления того или иного фактора риска, то вариационный анализ учитывает в качестве дополнительной характеристики уровня надежности проекта вероятность наступления возможных факторов риска. Однако, вариационный анализ не учитывает степень разброса вероятностей от среднеожидаемой величины, который является характеристикой надежности проекта.

3. Методы, оценки распределения вероятностей возможных сценариев развития событий.

Для оценки степени распределения вероятностей возможных сценариев развития событий используется дисперсионный анализ. Чем меньше дисперсия (и среднее квадратическое отклонение, тем более надежным представляется инвестиционный проект для инвестора.

Обязательным предварительным этапом дисперсионного анализа является вариационный анализ, в результате проведения которого рассчитывается средняя (ожидаемая) величина показателя.

Выбор конкретных методов анализа инвестиционного риска зависит от возможностей информационной базы, требований к конечным результатам (показателям) и к уровню надежности планирования инвестиций. Например, для небольших проектов аналитики могут ограничиться анализом чувствительности и корректировкой дисконта, для крупных проектов – провести имитационное моделирование и построить кривые распределения вероятностей, а в случае зависимости результатов проекта от наступления определенных со-

бытий или принятия определенных решений построить также «дерево» решений. Методы анализа рисков часто применяются комплексно, используя наиболее простые из них на стадии предварительной оценки, а сложные и требующие дополнительной информации — при окончательном обосновании инвестиций. Результаты применения различных методов к одному и тому же проекту дополняют друг друга.

Для снижения потерь в результате возникновения рисков событий возможны следующие шаги:

1. Использовать стохастические методы оценок затрат и результатов. К сожалению, оценки вероятности субъективны, зависят от экспертов и не всегда надежны.

2. Разделить риск с другими предпринимателями и банкирами, застраховав инвестиции в страховой компании. Договорные отношения между страховщиком и страхователем предполагают полную ответственность за произошедшее событие страховщика. Однако полная страховая защита невозможна, что связано со следующими условиями:

- для некоторых рисков невозможно обеспечить покрытие вследствие отсутствия опыта в работе с данными рисками;
- взаимоотношения страховщика и страхователя очень часто предусматривают определенные риски, как-то: завышение страховой премии, неполное раскрытие информации, недостаточность покрытия по отношению к ущербу, досрочного расторжения договора и так далее;
- отсутствие опыта самостоятельной работы и статистической информации приводит к невозможности оценить конкурентные преимущества других страховщиков.

По нашему мнению, неправильно относить страхование к методам минимизации риска. Но оно, тем не менее, значительно снижает уровень потерь от рисков, что позволяет предложить его как один из основных методов «защиты» от риска.

Для снижения потерь от рисков на эксплуатационной фазе довольно часто используется страхование от простоя производства. Этот вид страхования предусматривает, что страховщик компенсирует потери в связи с остановкой производства. Страховыми событиями при этом могут быть: коммерческие, общественно-политические, техногенные факторы, хищения. Все эти случаи в том или ином сочетании входят в объем страховой ответственности страхования от простоя производства.

Убытком от простоя производства считается упущенная производственная прибыль, текущие расходы страхователя (в период про-

стоя), дополнительные расходы по сокращению размеров убытков. Правила страхования ограничивают время простоя, в течение которого страховщик несет свою ответственность.

На эксплуатационной фазе проектного цикла могут применяться и отдельные виды страхования предпринимательской деятельности, направленные на снижение коммерческих рисков: страхование на случай невыполнения договоров поставок; страхование на случай неоплаты поставленного проектного продукта.

В связи с ужесточением законов по охране окружающей среды все большее распространение приобретает страхование экологических рисков производства: страхование ответственности за загрязнение поверхностных и грунтовых вод, почвы, атмосферного воздуха; страхование за ущерб от горнодобывающей деятельности и так далее. Основная цель данного вида страхования — покрыть страхователю ущерб в результате загрязнения и/или разрушения окружающей природной среды, вызванного производственной деятельностью страхователя (проектной компании).

Весьма распространенным в рамках проектной деятельности является страхование машин и оборудования от поломок. Обычно договор на это вид страхования действует в период технической эксплуатации или бездействия застрахованного имущества.

3. Проверить результаты расчетов на устойчивость к возможным ошибкам в прогнозах цен, объемов продаж и других исходных данных. Для этого расчет эффективности выполняется в нескольких прогнозных вариантах. Инвестиционные решения принимаются только на основании устойчивых результатов, повторившихся для многих вариантов. Этот путь часто ведет к отказу от инвестирования многих проектов, ликвидируя тем самым не только риск, но и развитие организации.

4. Сократить сроки реализации проекта, уменьшив риск, который со временем возрастает. Для этого нужна повышенная концентрация финансовых, трудовых и материальных ресурсов, что связано с удорожанием проекта.

5. Упростить схему реализации проекта. Например, разбить его на части по типу пусковых комплексов в строительстве. Так, процесс создания сложной автоматизированной системы можно реализовать по частям. Но при этом возникает опасность потери целостности и комплексности с сопутствующими издержками.

6. Расширить круг экспертов, принимающих решение об инвестициях. Но это уменьшает не столько возникновение риска, сколько ответственность за его последствия.

Инвестор стремится получить результат, отличающийся от среднего по тому или иному сегменту рынка, на основании чего он должен максимально внимательно относиться к процессу снижения потерь от риска. Инвестор может одновременно работать с несколькими, или с одним крупным объектом, поэтому применить один метод снижения потерь от риска не удастся, поэтому он прибегает и к комбинации разных методов.

На основании вышесказанного, мы считаем, что основными критериями для принятия инвестиционных решений, а также снижения потерь от возникновения рисков событий для инвесторов являются:

1. Отсутствие более выгодных альтернатив вложения свободных денежных средств.

2. Краткость срока окупаемости капитальных вложений.

3. Дешевизна проекта.

4. Обеспечение стабильности поступления доходов от проекта.

5. Высокая рентабельность инвестиций после дисконтирования.

6. Наличие информации, содержащей достоверные данные об инвестиционном проекте, принятых решениях, состоянии выполненных работ и планах его дальнейшей практической реализации.

7. Разделение риска с другими предпринимателями и банкирами, страхование инвестиций.

8. Расширение круга экспертов, принимающих решение об инвестициях. Это уменьшит ответственность за последствия рисков события.

9. Конъюнктурные обзоры рынков сбыта

10. Включение в договоры о предоставлении средств соответствующих пунктов со специальными условиями, оговаривающими их право на отказ от финансирования проекта, если к определенным в договоре моментам вероятное значение величины данного риска превысит определенное значение.

11. Обеспечение тщательного отбора участников проекта; предусмотренные в договорах и контрактах с участником штрафные санкции за нарушение им своих обязательств; право оперативной замены участника в случае существенного нарушения им обязательств по проекту или появления признаков возможности возникновения такого существенного нарушения.

Используя комбинацию указанных показателей, инвестор может принять обоснованное решение в пользу того или иного проекта. Из данного набора инвестиционных критериев целесообразно выделить ключевые моменты и на их основе выбрать приемлемый для инвестора вариант.

Главное требование к инвестиционному портфелю – сбалансированность. Это означает, что необходимо располагать проектами, которые в настоящее или ближайшее время обеспечат предприятие денежными средствами, а также перспективными проектами, которые принесут высокую отдачу в будущем.

Литература

1. Арисов И.И., Власов С.Н., Рожков Ю.В. Управление ликвидностью многофилиального коммерческого банка. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2003.

2. Ильенкова Н.Д. Спрос: анализ и управление. М.: Финансы и статистика, 2000.

3. Рожков Ю.В., Абдулкина Д.В. Организация и финансирование инвестиций: Тексты лекций. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2000.

4. Човушин Э. Управление риском и устойчивое развитие. М.: РЭА им. Плеханова, 1999.

А. С. Орехова,
аспирантка МЭСИ

Развитие организационно-финансовых отношений в рамках территориального общественного самоуправления

Особую роль в развитии региона занимает стратегия развития самоуправляемых местных сообществ, таких, как муниципальные образования и субъекты территориального общественного самоуправления — товарищества собственников жилья и жилищно-строительные кооперативы, входящие в систему местного самоуправления и являющиеся самоуправлением домовладельцев. Данные организации могут действительно контролировать качество и стоимость обслуживания жилищного фонда.

Право граждан регламентировать значительную часть общественных дел и управлять ею, является составной частью демократических принципов и может быть осуществлено гражданами в рамках закона, под свою ответственность и через местное самоуправление.

Органы местного самоуправления, особенно в крупных городах, не могут владеть и управлять всеми проблемами, связанными с эффективным использованием имеющихся ресурсов и благоустройством микрорайона, квартала или дома в городе. Смысл понятия «самоуправление» явно стирается, когда речь идет об организации власти в каком-либо крупном городе.

Существует несколько способов преодолеть дефицит гражданской инициативы и гражданского участия — это развитие таких форм участия граждан в самоуправлении местных сообществ, как территориальное общественное самоуправление — ТОС, а в частности КТОС —

комитет территориального общественного самоуправления, жилищно-строительные кооперативы — ЖСК и товарищества собственников жилья — ТСЖ.

Перечисленные организации являются наиболее приближенными к населению звеньями в системе самоуправляемых местных сообществ, связывают органы местного самоуправления с реальными заботами населения и обеспечивают защиту совместных интересов граждан, проистекающих из проживания на определенной территории (поселок, микрорайон, квартал, дом, деревня, и т.д.).

Рассмотрим более подробно каждую из существующих на данный момент форм общественного участия местного самоуправления: КТОС, ТСЖ и ЖСК.

Территориальное общественное самоуправление с реальными ответственными полномочиями создает предпосылки и условия для развития местного самоуправления на более высоком уровне — уровне внутригородского муниципального образования и города, а также для создания такого самоуправления граждан, как товарищества собственников жилья и общественные объединения в форме органов общественной самодеятельности по месту жительства.

Субъекты территориального общественного самоуправления не являются коммерческими организациями, так как в качестве основной цели своей деятельности не преследуют извлечение прибыли и осуществляют предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению уставных целей.

Субъекты территориального общественного самоуправления не являются общественными объединениями, которыми согласно статье 117 Гражданского кодекса РФ, часть первая «...признаются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединяющихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей»¹. Субъекты территориального общественного самоуправления создаются гражданами, проживающими совместно на какой-либо территории, независимо от своих политических и религиозных убеждений, социального положения для взаимодействия с органами государственной власти и местного самоуправления, удовлетворения материальных потребностей в области экономических и земельных отношений, охраны общественного порядка и социальной помощи, как отдельным нуждающимся в ней

¹ Гражданский кодекс РФ. Ч. 1. ст. 117.

гражданам, так и категориям граждан (детям, подросткам, ветеранам, инвалидам, беженцам).

Субъекты территориального общественного самоуправления входят в систему местного самоуправления и могут являться юридическими лицами местного самоуправления.

Накопленный опыт развития территориального общественного самоуправления свидетельствует о том, что это жизнеспособная и достаточно эффективная форма привлечения населения к самостоятельному решению своих проблем.

Финансовые ресурсы субъектов ТОС состоят из собственных средств, передаваемых им органами местного самоуправления (бюджетное финансирование) и другими юридическими лицами и гражданами (пожертвования, благотворительность). Эти средства самостоятельно используются субъектами ТОС, но не могут быть израсходованы иначе, как в соответствии и во исполнение их финансовых планов.

Собственные средства субъектов ТОС образуются за счет доходов от деятельности объектов их собственности и объектов муниципальной собственности, переданных им в пользование или оперативное управление, и от предпринимательской деятельности. Эти финансовые средства субъектов ТОС пока составляют незначительную часть в их финансовых планах вследствие, как отсутствия у них собственности, так и отсутствия соответствующего опыта.

Для создания дееспособных субъектов ТОС одной из существенных причин их создания должна быть общность интересов граждан вследствие особенностей географического положения территории, социально-экономической и экологической ситуации или других особенностей общественного характера.

Органы самоуправления города в случаях, когда затрагиваются интересы жителей территории, передают КТОС в установленном законом порядке свое имущество — муниципальную собственность (в основном, нежилые помещения) в пользование или оперативное управление.

Одним из факторов, способствующих развитию конкурентной среды в области управления и обслуживания жилищного фонда, является увеличение числа создаваемых на местах ТСЖ в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О товариществах собственников жилья»¹.

¹ О товариществах собственников жилья: Федеральный закон РФ от 15 июня 1996 г. № 72-ФЗ // Консультант Плюс.

ТСЖ являются на сегодняшний день одним из наиболее приемлемых способов монополизации жилищной отрасли и защиты прав собственников жилья, включающего в себя земельный участок и расположенное на нем жилое здание. Товарищества дают собственникам возможность влиять на форму управления общедолевого недвижимостью, на привлечение того или иного подрядчика, а следовательно — и на стоимость и качество предоставляемых услуг. А также создают условия для привлечения дополнительных источников финансирования в развитие принадлежащей им собственности.

Опыт функционирования подобных структур управления жилищным фондом подтверждает наличие значительных резервов снижения цен на приобретение жилищно-коммунальных услуг и обслуживание жилого фонда. При этом реальная экономия составляет от 30 до 80%, в том числе за счет конкурсного отбора организаций по обслуживанию ТСЖ.

При создании ТСЖ можно выделить несколько направлений:

- Создание ТСЖ на стадии строительства, что, не только определяет форму управления жилым зданием, но и позволяет инвесторам — будущим собственникам жилья самим определять уровень комфортности проживания и стимулирует их инвестиционную активность.
- Создание ТСЖ в домах, в которых не более 50% площадей помещений находится в частной собственности, и имеется не менее двух домовладельцев. В этом случае создание ТСЖ вовсе не является обязательным. Например, проведение собрания ТСЖ в 360-квартирном доме со 128 приватизированными квартирами проявило всю сложность проблем взаимодействия собственников жилья, нанимателей жилья и органов власти в лице монополистов МУП ЖКХ.
- Создание ТСЖ в домах, в которых более 50% площадей помещений находится в частной собственности. В этом случае домовладельцы избирают способ управления кондоминиумом в течение шести месяцев в обязательном порядке, в противном случае на них налагается штраф.
- Создание ТСЖ при передаче ведомственного жилья. В большинстве регионов Российской Федерации, эта возможность была необоснованно упущена.
- Реорганизация ЖСК в ТСЖ с полностью выплаченным паевым взносом хотя бы одним членом, но не всеми членами кооператива. В этом случае создание ТСЖ является необязательным.

- Реорганизация ЖСК в ТСЖ после того, как все его члены выплачивают полностью свои паевые взносы. В этом случае квартиры членов ЖСК переходят в собственность граждан в соответствии с п. 4 статьи 218 Гражданского кодекса РФ, и кооператив в прежнем виде существовать не может, так как после того, как все жильцы выплатят свои паевые взносы, кооперативной собственности не остается. Таким образом, если такие ЖСК не реорганизованы в ТСЖ, то они находятся вне правового поля в силу того, что положения п. 4 статьи 20 закона РФ «О товариществах собственников жилья» не выполняются. При организации ТСЖ возникают многочисленные проблемы (см. рис.).

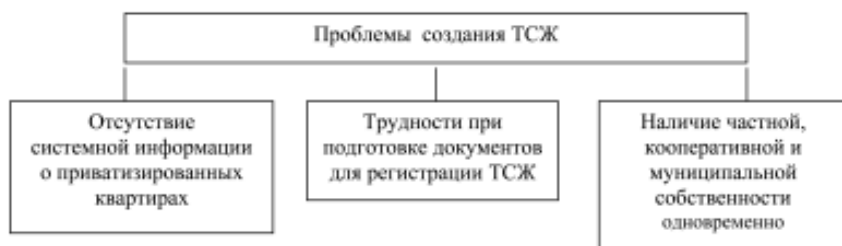


Рис. Основные проблемы, возникающие при организации ТСЖ

Часто паспорта домовладения старого образца не содержат необходимых сведений о недвижимом имуществе в кондоминиуме, отсутствуют правоустанавливающие документы всех домовладельцев — собственников помещений в кондоминиуме (не все собственники обращаются в БТИ для регистрации); отсутствуют документы, устанавливающие границы земельных участков в кондоминиумах.

Также мешает созданию ТСЖ тот факт, что оформление всех необходимых документов занимает большое количество времени и требует значительных финансовых затрат.

Сложный состав недвижимости и разнообразие задач по ее управлению, содержанию и обслуживанию обуславливают возникновение отношений между ТСЖ с одной стороны, и властными структурами, организациями и предприятиями, осуществляющими работы и услуги в жилищной сфере, членами ТСЖ, нанимателями, арендаторами, с другой. Эти отношения должны строиться на договорной основе, но так складывается не всегда.

Основанием возникновения гражданских прав и обязанностей могут являться нормативные акты государственных органов и органов местного самоуправления. Например, на ТСЖ распространяются обязатель-

ства для исполнения постановления органов исполнительной власти федерального уровня, субъекта федерации и местного самоуправления, предписания органов государственных инспекций (жилищной, пожарной, энергонадзора, санэпиднадзора). В то же время, с органом местного самоуправления заключается договор о целевом бюджетном финансировании товарищества на содержание и ремонт жилого дома, могут заключаться договора на право пользования земельным участком (договор аренды), о возмещении льгот отдельных категорий граждан, проживающих в кондоминиуме, об оплате жилищно-коммунальных услуг¹.

Взаимоотношения ТСЖ и собственников помещений кондоминиума регулируются уставом ТСЖ и правилами проживания, но по отдельным вопросам могут быть заключены прямые договоры между ТСЖ и жильцом (например, на ремонт квартиры).

Рассмотрим существующие отличия между субъектами ТСЖ, ЖСК и КТОС (см. табл.).

Опыт обслуживания ТСЖ, ЖСК и КТОС показывает неоспоримые преимущества этих организационных форм перед старой системой ЖКХ.

По оценкам экспертов, собираемость финансовых средств за оказываемые жилищно-коммунальные услуги в муниципальном жилье составляет не более 70% по сравнению с 90% и более в жилых домах ЖСК и ТСЖ.

Оплата энергоснабжающим и обслуживающим организациям и предприятиям ЖСК и ТСЖ осуществляется вовремя и в полном объеме.

ЖСК и ТСЖ одними из первых начали устанавливать счетчики учета расхода воды. Норма расхода воды установлена в размере 9 куб. м на одного человека в месяц (300 л. в день на человека), а при установке счетчиков учета воды реальный расход воды на одного человека составил в среднем 6,7 куб. м. Сложнее обстоит дело с тепловыми счетчиками. Поскольку для покупки и установки тепловых счетчиков у ЖСК и ТСЖ нет необходимых средств, то можно использовать схему, предложенную в Санкт-Петербурге: муниципалитет или приобретает тепловые счетчики, или выделяет кредит ТСЖ на эти цели. После установки тепловых счетчиков жильцы по-прежнему производят оплату теплоснабжения по установленным нормативам до тех пор, пока стоимость разницы количества теплотенергии между установленной нормой потребления и показаниями счетчика не погасит затраты на покупку теплового счетчика.

¹ Бакиева Ф.С. ТСЖ: от простого к сложному // Жилье и реформы. 2005. № 5–6. С. 16–18.

Таблица

Характерные признаки субъектов территориального общественного самоуправления

	ТСЖ	ЖСК	КТОС
Цель создания	Для обслуживания частной и общедолевой собственности домовладельцев.	Для владения, пользования и распоряжения кооперативной собственностью – кондоминиумом.	Общественная организация, действующая от лица органов городской администрации.
Статус	Субъект местного самоуправления.	Субъект местного самоуправления.	Муниципальное образование.
Права членов общества	Члены могут без разрешения общего собрания дарить, менять, продавать квартиры.	Члены не могут без разрешения общего собрания дарить, менять, продавать квартиры.	В собственности имущества не имеет.
Собственные средства	- Оплата жилья и коммунальных услуг*. - Целевое финансирование на капремонт. - Предпринимательская деятельность. - Членские взносы и платежи.	- Оплата жилья и коммунальных услуг*. - Целевое финансирование на капремонт. - Предпринимательская деятельность. - Членские взносы и платежи.	- Доходы от деятельности объектов. - Финансовые средства от местных налогов. - Целевое финансирование из бюджета.
Налогообложение	- Налоги по отчислениям за коммунальные платежи включены в тарифы. - Налоги за жилищные услуги выплачиваются в полном объеме.	- Налоги по отчислениям за коммунальные платежи включены в тарифы. - Налоги за жилищные услуги выплачиваются в полном объеме. - Освобождены от уплаты единого социального налога**.	Налогообложению не подлежат.

* Платежи за электроэнергию и сетевой газ поступают непосредственно предприятиям-поставщикам данных коммунальных услуг.

** В соответствии с главой 24 ст. 238 п. 1, пп. 8 Налогового кодекса РФ.

После этого домовладельцы становятся владельцами теплового счетчика и производят оплату в соответствии с его показаниями.

Убытки по содержанию ЖСК и ТСЖ (без учета средств на капитальный ремонт) составляют в 1,5–3 раза меньше, чем убытки по содержанию муниципального жилого фонда. Экономия получается в связи с адресным использованием финансовых средств ЖКХ и ТСЖ и благодаря тому, что они выступают заказчиками, выбирая подрядчи-

ков на конкурсной основе по наиболее выгодным для потребителей (населения) ценам ¹.

Проблема капитального ремонта, которая непосильна для самостоятельного финансирования ЖКХ и ТСЖ, может быть решена путем создания городского фонда капитального ремонта за счет отчислений от всех ЖСК и ТСЖ. Правление фонда, избираемое учредителями (ЖСК, ТСЖ и муниципалитетом), будет направлять полученные финансовые средства только на капитальный ремонт, согласно установленному плану.

Ревизионные комиссии ежегодно проверяют финансовую деятельность ЖКХ и ТСЖ и доводят ее результаты до сведения собственников жилых помещений. Что касается финансовой деятельности предприятий и управляющих организаций ЖКХ, то она практически не известна ни собственникам, ни нанимателям, и при этом аудиторские проверки этих предприятий проводятся очень редко. Напротив, вся деятельность ЖСК и ТСЖ и решения их правлений носят открытый характер.

Обслуживающий персонал ЖСК и ТСЖ регулярно и в срок получает зарплату и отчисляет налоги. В то же время, в управляющих организациях и на предприятиях ЖКХ получают зарплату и отчисляют налоги с большой задержкой. Следует также отметить, что административный аппарат последних составляет около 17% от общего числа работающих, что гораздо больше по сравнению с процентом оплачиваемых административных работников правлений ЖСК и ТСЖ.

Таким образом, ко всему прочему, создание ТСЖ еще и способствует обеспечению населения дополнительными рабочими местами непосредственно на дому.

Все выше сказанное позволяет сделать вывод: ТСЖ на сегодняшний день – это одна из перспективных форм развития местного самоуправления. Поскольку они являются и конечными потребителями в сфере услуг ЖКХ, и управляющей организацией, постольку у них отсутствуют посредники, что позволяет с наибольшей выгодой для жильцов выбирать Подрядчиков для осуществления обслуживания жилого фонда. В целом снижаются расходы на управление отраслью. Появляется возможность усилить контроль за качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг со стороны ТСЖ как заинтересованных прямых потребителей.

¹ Бакиева Ф.С. ТСЖ: от простого к сложному // Жилье и реформы. 2005. № 5–6. С. 19–23.

А. Палагин,
аспирант кафедры экономики
Московского института права

Основные определения и особенности венчурного инвестирования в России

В начале XXI века мировая экономика приобрела новую, усиленную динамику развития. Стало очевидно, что для ее дальнейшего роста требуется, прежде всего, внедрение новых передовых технологий, освоение новых рынков сбыта, генерация научных знаний и человеческий капитал. Вместе с тем, развитие экономики любой страны невозможно представить без развития предпринимательства, которое олицетворяют собой венчурные предприятия малого бизнеса. Можно утверждать, что именно развитие предпринимательства при нетривиальных новаторских подходах способно окончательно избавить российскую экономику от последствий кризиса. Для совершенствования большинства элементов производства, освоения новых стилей хозяйственного поведения следует уделять особое внимание развитию именно структур малого венчурного бизнеса, содействовать любым формам инвестирования проектов таких предприятий.

В сложившейся экономической ситуации действительную ценность для инвесторов должен представлять малый и венчурный бизнес как объект инвестирования, поскольку удачно реализованные инвестиционные проекты, связанные с вложениями в этот бизнес, способны продемонстрировать доходность, превышающую 100%, а то и все 800%.

Исходя из этого, важную роль в развитии экономики страны следует закрепить за малыми венчурными предприятиями и общим развитием венчурного финансирования в стране.

В научных изданиях существует множество определений венчурного финансирования и венчурных предприятий. Любое предприятие малого бизнеса может считаться венчурным, если основная его деятельность связана с прикладными научными исследованиями, инженерными разработками, проектно-конструкторской деятельностью, созданием и внедрением инноваций, в том числе по заказам крупных фирм и по государственным субконтрактам. К ним примыкают предприятия, занимающиеся маркетингом, инжинирингом, рекламой, оказывающие консультативные услуги и тому подобное.

В свою очередь, венчурное финансирование — это долгосрочные (5–7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых перспективных малых высокотехнологичных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

Венчурное финансирование кардинально отличается от уже развитого в России кредитования предприятий коммерческими банками. Получаемая прибыль рассматривается только в долгосрочной перспективе. При венчурном финансировании малые предприятия получают гарантии от банкротства, возможного при нарушении сроков погашения банковского кредита. При организации венчурного финансирования инвестор разделяет риски с самой инновационной фирмой, при этом не требует от нее залога или иного обеспечения в обмен на вложенные средства. В большинстве случаев первые пять лет инвесторы лишь довольствуются приобретенным пакетом акций финансируемой фирмы. Однако не все инвесторы готовы принимать на себя столь высокорискованные проекты, ведь, согласно статистике Фонда поддержки малого предпринимательства, каждое третье малое предприятие заканчивает свою деятельность в течение трех лет с момента регистрации.

Венчурное финансирование, в существующей по сей день форме, можно определить с помощью его функциональной задачи: способствовать росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций.

Венчурный капиталист, управляющий фоном или инвестиционной компанией, не вкладывает собственные средства в компанию, акции которых он приобретает. Венчурный капиталист — это посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами и

предпринимателем. В этом заключается одна из самых принципиальных особенностей этого типа инвестирования. С одной стороны, венчурный капиталист самостоятельно принимает решение о выборе того или иного объекта для внесения инвестиций, участвует в работе совета директоров и всячески способствует росту и расширению бизнеса этой компании. С другой — окончательное решение о производстве инвестиций принимает инвестиционный комитет, представляющий интересы инвесторов. В конечном итоге получаемая венчурным инвестором прибыль принадлежит только инвесторам, а не ему лично. Он имеет право рассчитывать только на часть этой прибыли.

Задача венчурного капиталиста сводится к тому, чтобы направлять институциональные и частные капиталы на финансирование новых предприятий, которым крайне трудно получить финансирование от других поставщиков капитала. На практике часто встречается, что малое предприятие создается по инициативе частного лица или группы частных лиц для реализации одного крупного инновационного проекта, требующего объема финансирования, сопряженного с большими рисками. Характерной особенностью самостоятельного обособленного малого бизнеса является ограниченность финансовых ресурсов. Поэтому изыскание необходимых денежных ресурсов и эффективное управление ими для большинства обособленных малых фирм является проблемой номер один. Предприятия производственного вида бизнеса, имеющие конкретную инновационную направленность, редко в полной мере удовлетворяют свои основные потребности с помощью собственных средств. Исходя из этого, можно обозначить, что процент предприятий малого бизнеса способный удовлетворить потребности своего развития и ведения основных проектов, с использованием финансирования основным капиталом, весьма мал и колеблется в районе 10–18% от общего числа малых предприятий.

Венчурное рискованное финансирование базируется на формальном и неформальном рынках капитала. Формальный рынок образуют институциональные профессионально управляемые инвестиционные компании. Неформальный рынок состоит из вкладов индивидуальных инвесторов. Венчурное инвестирование является основой венчурного бизнеса.

Венчурный бизнес — вид бизнеса, ориентированный на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, еще не опробованных на практике. Результатом инновационной деятельности предприятий является создание новых продуктов, новых технологий, освоение новых ры-

ночных ниш, конкурентоспособность компаний, которая является основным источником устойчивого экономического роста.

Важнейшим источником финансирования инновационных разработок являются венчурные фонды, осуществляющие прямые инвестиции в высокорискованные проекты и участвующие в управлении их реализацией.

В большинстве случаев организационная структура венчурного института представлена следующим образом. Во главе структуры стоит венчурный фонд (от англ. *venture* — рискованное предприятие) — инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами. Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании сверхприбыли. Вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий. Как правило, 70–80% проектов не приносят отдачи, но прибыль оставшихся 20–30% окупает все убытки. Руководитель и управленческий персонал фонда могут быть наняты как самим фондом, так и отдельной управляющей компанией (*management company*) или управляющим (*fund manager*), оказывающим свои услуги фонду.

Процесс формирования венчурного фонда начинается со сбора средств с инвесторов. Для привлечения средств в фонд его управленцам необходимо убедить потенциальных инвесторов (которыми в большей степени являются коммерческие предприятия) в эффективности инвестиций в данный фонд. А для того чтобы обеспечить инвесторов подробной информацией, учредители фондов на начальном этапе выпускают меморандум (*placement memorandum*), где подробно описаны цели и задачи фонда, специфические условия его организации и предпочтения. Управляющая компания имеет право на ежегодную компенсацию (*management charge*), обычно составляющую от 2 до 3% от первоначальных обязательств инвесторов (*investor's initial commitments*).

Традиционными источниками средств для формируемых венчурных фондов являются: средства государства, выделяемые различным министерствам и ведомствам на реализацию разнообразных программ поддержки предпринимательства; иностранные инвестиции; инвестиции банков; средства страховых компаний, пенсионных фондов, собственных средства корпораций, а зачастую (в более развитых странах) используются накопления и сбережения населения.

Необходимо отметить, что в течение долгого времени российское законодательство не содержало нормативных актов, регулирующих деятельность венчурных фондов и компаний. Все действующие

на территории России и работающие извне с Россией фонды не являются российскими резидентами. К примеру, региональные фонды Европейского Банка Реконструкции и Развития и Фонды долевого участия в малом предпринимательстве постоянно в своей работе сталкиваются с разнообразными проблемами как на федеральном, так и на местных уровнях.

Настоящим прорывом в области государственного признания и встраивания венчурной индустрии в систему инвестиционных взаимоотношений в российской экономике стало Постановление ФКЦБ России от 14 августа 2002 г. № 31/пс «Положение о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов». В нем впервые за всю историю деятельности венчурных институтов в Российской Федерации, в числе прочих инвестиционных институтов упоминаются «венчурные» фонды.

Согласно классификации и терминологии, предложенной специалистами ФКЦБ РФ (ныне ФСФР), венчурные фонды относятся к категории «закрытых паевых инвестиционных фондов». В данном Постановлении определены государственные требования к составу и структуре активов венчурных фондов. В нем также регламентируются обязанности управляющей компании уведомлять акционеров (владельцев) об изменении стоимости активов венчурного фонда и устранять выявившиеся несоответствия между реальной и нормативными структурами активов «мерами, в наибольшей степени отвечающими интересам акционеров акционерного инвестиционного фонда и владельцев инвестиционных паев паевого инвестиционного фонда, в течение 1 года со дня, когда указанное несоответствие было или должно было быть обнаружено».

В настоящее время в России действуют около 80 венчурных фондов. Совокупная капитализация действующих фондов составляет более \$3 млрд., и рынок венчурных инвестиций продолжает активно развиваться. По сравнению с периодом 1994–1999 гг., в период с 1999–2007 г. доля средств, поступивших в венчурные фонды из российских источников, возросла с 3% до 29%. Помимо роста количества фондов и их совокупной капитализации можно наблюдать и изменение структуры инвестиций: по сравнению с докризисным периодом наблюдается рост инвестиций в сферу услуг и высокотехнологичные проекты.

Но все же в России еще имеется целый ряд проблем препятствующих дальнейшему активному развитию венчурной индустрии. Основными из них являются:

- крайне малое присутствие российского капитала в венчурной индустрии России;

- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора, которые могут обеспечивать приемлемый риск для венчурных инвесторов;
- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей в научно-технической сфере России появление новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования;
- низкий авторитет предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

Согласно данным Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, основными факторами, сдерживающим инновационную деятельность в России, являются:

- недостаток собственных финансовых средств (41%), недостаток инвестиций (12%), ограниченность централизованных источников финансирования, заемных и привлеченных средств, а также неприемлемые условия кредитования (16%);
- недостаточная реализация конкретных инновационных проектов в связи с низким спросом на научно-техническую продукцию.

Для сравнения, на протяжении долгого времени в США инновационное проектирование финансируется государством и крупными бизнес структурами (примерно поровну), а связано в основном с военно-промышленным комплексом. В Азии — это преимущественно гражданские разработки, и соотношение долей в их финансировании другое: 20–30% — государство, 70–80% — крупнейшие национальные корпорации, имеющие собственные научно-исследовательские подразделения.

Инновационная активность большинства российских предприятий все еще остается на низком уровне. По данным Федеральной службы государственной статистики, технологическими инновациями занимаются только 10% предприятий, тогда как в Германии, США, Франции и Японии — от 70 до 82%. Следует отметить, что мы все еще практически не используем инновационный потенциал российской науки и системы образования.

В настоящее время инновационная деятельность в стране реализуется в рамках Национальной инновационной системы (НИС), ориентированной на содействие развитию передовых технологий, НИ-ОКР 1. В 2006 году была создана Российская венчурная компания

(РВК), где 100% уставного капитала принадлежала государству. Основной целью деятельности компании стало способствование формированию инновационной системы и модернизации экономики путем инвестирования в создание венчурных фондов. Сами фонды будут финансировать около 200 старт-апов отечественных малых предприятий.

Предполагается, что размер каждого венчурного фонда, создаваемого с участием РВК, ограничен суммами от 60 млн. руб. до 1,5 млрд. руб., а само финансовое участие РВК в создаваемых фондах ограничено 49%, остальные средства будут предоставляться частными инвесторами. Венчурная программа правительства не запланирована как затратная, ожидаются полный возврат вложенных средств и небольшая прибыль.

15 мая 2006 года был закончен первый конкурс отбора управляющих компаний для передачи им в доверительное управление денежных средств Российской венчурной компании, для их дальнейшего инвестирования через механизм венчурных фондов в отечественные инновационные компании. Победителями конкурсного отбора стали: ЗАО «ВТБ Управление активами», ООО «Управляющая компания «Биопроцесс Кэпитал Партнерс» и ЗАО «ФинансТраст».

На сегодняшний день венчурные инвестиции являются инструментом не столько первоначального формирования компании, сколько ее развития и экспансии. Не смотря на это, компании, находящиеся на начальных стадиях развития бизнеса, могут тоже рассматривать возможность получения венчурных инвестиций.

Для России в настоящее время характерна высокая степень дифференциации регионов по уровню инвестиционной привлекательности. Все это связано с множеством факторов: инвестиционным потенциалом региона (ресурсно-сырьевая, кадровая, производственная, финансовая обеспеченность) и уровнем его инвестиционных рисков. В шести регионах России уже имеются венчурные фонды с общим капиталом 2 млрд. руб., но правовые контуры этих фондов нечетливы даже на уровне правительства.

Надо четко понимать, что при осуществлении венчурного инвестирования в России не следует распылять средства по нескольким региональным проектам, а наоборот — следует аккумулировать их на наиболее приоритетном направлении в регионе-лидере по развитию экономики. Сейчас в России наиболее перспективными регионами с этой точки зрения являются Центральный, Северо-Западный регионы, Пермский и Краснодарский край.

В Москве, Санкт Петербурге уже сложились мощные инновационные кластеры, включающие конкурирующих между собой производителей, учебные центры и структуры сбыта. Обозначенные кластеры представляют собой территориальную концентрацию взаимосвязанных компаний и институтов, обеспечивающих их конкурентоспособность: поставщиков определенных товаров, производителей услуг, сырья, энергии, а также инфраструктурных услуг. Кластеры развиваются вокруг компаний, производящих аналогичные или схожие по своим потребительским свойствам товары, ускоряют инновационный процесс, закладывая тем самым фундамент будущего роста производительности.

На данном этапе в стране ощущается серьезная ограниченность кластерной политики. Четверть субъектов РФ имеют многопрофильную экономику, основными донорами региональных бюджетов в которой являются крупные местные предприятия.

Уже становится очевидным, что России крайне необходима программа поддержки развития инновационных кластеров в регионах. Такая программа может быть ориентирована на малые и средние университетские города, обладающие достаточным научным и образовательным потенциалом. Эта программа должна включать в себя конкретный отбор и совместное финансирование проектов, разработанных совместно муниципалитетами и университетами с участием бизнес-структур.

Разработка механизмов и инструментов поддержки инноваций должна стать одним из приоритетов в политике правительства России в ближайшее время. Особым покровительством государства должно пользоваться малое наукоемкое венчурное предпринимательство. Его возможности используются в России совершенно неудовлетворительно. Мировой опыт показывает исключительную эффективность данного сегмента малого бизнеса.

Сам механизм венчурного финансирования через конструкцию закрытых паевых инвестиционных фондов особенно эффективен, когда в нем участвует государство, устанавливающее жесткие требования к процессу инвестирования, прозрачности, контролю и возможности влиять на инвестиционный процесс. Опыт стран, сопоставимых с Россией по уровню развития, показывает, что вмешательство государства в инновационные процессы нужно для того, чтобы в самом частном секторе создать стимулы к инновациям — для внедрения новых технологий, для выхода на новые рынки и для запуска собственных технологических производств.

Малое инновационное предпринимательство в научно-технической сфере является наиболее динамичным сектором инновационной экономики, способным оперативно реагировать на потребности рынка наукоемкой высокотехнологичной продукции, мобильно перестраивать свое производство, эффективно осваивать создание на основе новых знаний наукоемкую продукцию и услуги. Поэтому в среднесрочную программу российского правительства на 2006–2008 гг. включены предложения по дополнительным мерам, направленным на ускорение темпов экономического роста, включая меры по развитию системы венчурного инвестирования, поддержке малого инновационного бизнеса, снижению пошлин на технологическое оборудование, развитию технологических кластеров.

Следует отметить, что создание промышленных парков и кластеров позволило развитым странам мобилизовать новый ресурс развития – сетевую организацию территорий. Данный ресурс становится базой конкурентоспособности в глобальной экономике.

В качестве вывода к вышеизложенному, можно выделить основные особенности венчурного финансирования в России:

1. Венчурное финансирование связано с паевыми вложениями в акции, то есть с риском и биржевой игрой.

2. Венчурное финансирование можно представить как своеобразный заем новым компаниям, долгосрочный кредит без получения гарантий, но под более высокий, чем в банках, процент.

3. Инвестиции осуществляются в компании, акции которых еще не котируются на фондовой бирже.

4. Венчурный капитал предоставляется новым высокотехнологичным компаниям, с потенциальной возможностью роста, на средний и длительный срок. Он не может быть изъят венчурным капиталистом по собственному желанию до завершения жизненного цикла компании.

5. Венчурные инвестиции предоставляются не навсегда, а лишь на определенное время.

6. Венчурный капитал направляется на поддержание нетрадиционных (новых, а иногда и совершенно оригинальных) компаний, что, с одной стороны, повышает риск, а, с другой – увеличивает вероятность получения сверхвысокой прибыли.

7. Успешность развития проинвестированной малой компании определяется ростом цены на ее акции, реальностью прибыльной продажи компании или ее части, а также возможностью регистрации компании на фондовой бирже с последующей прибыльной куплей-продажей акций на фондовом рынке.

8. Роль инвестора в успешном развитии новой компании не ограничивается лишь своевременным предоставлением венчурного капитала, а включает одновременно инвестирование своего опыта в бизнесе и деловых связей, способствующих расширению деятельности компании, появлению новых контактов, партнеров и рынков сбыта.

9. Взаимный интерес основателей компании и инвесторов в успешном и динамичном развитии нового бизнеса связан не только с вероятностью получения высоких доходов, но и с возможностью стать участником создания новой прогрессивной технологии, стимулирующей научно-технический прогресс страны.

С. А. Погромский,
начальник управления ФГУП «Рособоронэкспорт»

Актуальные проблемы обеспечения безопасности предконтрактной работы государственного посредника в сфере военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами и пути их решения

Обеспечение безопасности предконтрактной работы является одним из важных направлений деятельности государственного посредника, всех субъектов и участников ВТС.

После распада СССР, политических, экономических и военных блоков, связанных с ним, на мировом рынке вооружений, произошли значительные изменения. Это привело к появлению на рынке новых продавцов с продукцией аналогичной российской. Бывшие коллеги стали конкурентами.

Актуальным остается анализ существующих проблем обеспечения безопасности предконтрактной работы и обоснование путей их решения на основе разработки и внедрения современных механизмов комплексного обеспечения безопасности производственной деятельности, осуществляемой субъектами ВТС и производителями ПВН в новых организационно-правовых формах, экономической обстановке и изменяющихся условий на региональных рынках вооружения.

Актуальность рассматриваемого вопроса вызвана:

1. Ужесточением конкуренции на мировом рынке вооружения, в том числе недобросовестной. Расширением и трансформацией недобросовестной конкуренции до уровня незаконной предпринимательской деятельности.

2. Политическим и финансово-экономическим давлением ряда иностранных государств на Россию, а также на те страны, которые являются заказчиками российской ПВН.

3. Активизацией деятельности потенциальных конкурентов по подрыву деловой репутации и дискредитацией деятельности государственного посредника в российских и зарубежных средствах массовой информации.

4. Реформированием промышленности и вооруженных сил стран Восточной Европы и СНГ.

5. Изменениями норм права, регулирующего полномочия субъектов хозяйственной деятельности в области ВТС.

6. Переходом ряда региональных рынков от политических к коммерческим интересам при принятии решений о закупках, что требует комплексного подхода к построению и развитию подсистемы обеспечения безопасности предконтрактной работы.

7. Придание режиму коммерческой тайны статуса охранного механизма результатов интеллектуальной деятельности разработчиков и производителей ПВН.

8. Современными изменениями в мировой экономике и роли доллара США при расчетах по внешним экономическим сделкам.

Отдельно следует сказать о таком факторе, как структурные изменения в российском ОПК, создание вертикально интегрированных структур — холдингов по производству ПВН и Государственной корпорации «Ростехнологии». Все это, несомненно, вносит новые элементы в вопросы обеспечения безопасности предконтрактной работы.

В настоящее время работа по обеспечению безопасности предконтрактной работы государственного посредника организована в соответствии с Концепцией безопасности /1/, в которой сформулированы его интересы и угрозы им, в которых учтены факторы и условия, влияющие на безопасность. Для реализации Концепции безопасности разработана Программа /2/, содержащая основные направления и мероприятия по обеспечению безопасности. Подготовка данных нормативных документов проводилась во взаимосвязи с основными бизнес-процессами деятельности государственного посредника, осуществляемых им в предконтрактной, контрактной, договорной и других областях его деятельности.

Обеспечение безопасности предконтрактной работы предполагает, прежде всего, знание основных компонентов этой сферы деятельности государственного посредника, выявление, предупреждение и противодействие угрозам, возникающим в ходе ее реализации. Ус-

ловно, для моделирования и описания производственных процессов, ее можно разделить на два этапа.

Первый этап включает основной процесс «Продвижение ПВН на рынки вооружений» и состоит из следующих подпроцессов:

1. Разработка маркетинговых планов.
2. Реализация маркетинговых планов.
3. Операционный маркетинг по странам.

Завершается этот процесс получением обращения инозаказчиков.

Второй этап включает основной процесс «Подготовка и подписание контрактов и договоров на поставку (закупку) ПВН» состоит из следующих подпроцессов:

1. Проработка обращений.

2. Подготовка и подписание договоров с предприятиями ОПК, поручающих государственному посреднику подготовку экспорта изготавливаемой продукции.

3. Формирование экспортных цен на ПВН. Обеспечение конкурентоспособности ПВН.

4. Подготовка и подписание контрактов с инозаказчиками.

5. Подготовка и подписание дополнений к договорам с предприятиями ОПК, отражающие окончательные цены, условия поставки и форму расчетов.

Начинается второй этап с получения обращения инозаказчиков и завершается подписанием контрактов с инозаказчиками, договоров и дополнений к ним с предприятиями ОПК.

Данный подход к описанию производственных процессов, выполняемых структурными подразделениями государственного посредника, в полной мере соответствует нормативным документам в сфере ВТС /3/.

Какие же проблемы обеспечения безопасности предконтрактной работы являются, по нашему мнению, наиболее актуальные?

1. Первая проблема.

Осуществление мероприятий по предупреждению возможных угроз интересам государственного посредника на этапе маркетингового планирования и в ходе продвижения ПВН на внешние рынки. Включение вопросов безопасности в производственные процессы всех участвующих структурных подразделений.

2. Вторая проблема.

Неоднозначность терминов и отсутствие адекватной ущербу правовой ответственности за недобросовестную конкуренцию со стороны зарубежных и российских субъектов и участников ВТС. Отсутствие

правовых международных механизмов адекватного воздействия на производителей контрафактной ПВН, фирмы и организации стран Восточной Европы, производящих ПВН с нарушением условий российских (советских) лицензий.

На этапе предконтрактной работы наибольшее распространение имеет недобросовестная конкуренция. Она проявляется в форме:

- дискредитации ПВН российского производства, субъектов ВТС, деятельности России в области ВТС;
- введения иностранных заказчиков в заблуждение относительно качества и ТТХ ПВН;
- некорректного сравнения субъектом ВТС реализуемой ПВН с ПВН других субъектов ВТС.

3. Третья проблема.

Отсутствие повсеместного внедрения режимов, позволяющих организовать безусловное противодействие утечке сведений, составляющих коммерческую и иную охраняемую законом тайну.

4. Четвертая проблема.

Организация эффективной безопасности рекламно-выставочной деятельности.

5. Пятая проблема.

Обеспечение необходимых условий безопасности работы представительств Предприятия за рубежом, в федеральных округах и субъектах Российской Федерации, в том числе систематическая оценка ситуации в регионе и ее влияние на состояние безопасности государственного посредника.

Это обусловлено следующими факторами:

- износом активной части основных производственных фондов в оборонной промышленности;
- не полной загрузкой ряда предприятий;
- низкой рентабельностью производства вооружения на ряде предприятий;
- низким темпом обновления основного производственного оборудования;
- критическим состоянием испытательно-экспериментальной, лабораторной и стендовой базы на ряде предприятий.
- организационными и финансовыми проблемами НИОКР ряда образцов ВВТ;
- острой нехваткой кадров, особенно рабочих и инженерно-технических специальностей.

Эти и другие факторы существенно снижают качество производимого вооружения, приводят к существенным затратам на устранение дефектов ПВН.

Каковы же основные пути решения актуальных проблем обеспечения безопасности предконтрактной работы?

I. Во-первых, необходимо повысить качество и эффективность осуществления процессов выявления, предупреждения и противодействия угрозам интересам государственного посредника на этапах его деятельности. В практической реализации этого важную роль играют:

1. На этапе продвижения ПВН на рынки вооружений:

- проверка полученной информации от представительств за рубежом и ее умелое использование;
- проверка достоверности, полноты и точности результатов исследований потребности иностранных государств в ПВН, мотивации возможных закупок, их финансовых возможностей и оффсетных требований;
- проверка достоверности результатов изучения и анализа процедур принятия решения на закупку ПВН;

2. На этапе реализации маркетинговых планов:

- обеспечение безопасности инициирования обращений иностранных заказчиков о поставке российской ПВН и высокотехнологичной продукции с использованием услуг фирм-консультантов;
- обеспечение безопасности участия в международных выставках, показах ПВН;
- усиление контрпропагандистской направленности рекламной деятельности;
- сопровождение информационной поддержки в зарубежной и российской СМИ маркетинговой работы и рекламно-выставочной деятельности Предприятия;

3. На этапе операционного маркетинга по странам

- ведение досье по странам и планирование основных мероприятий. Установление деловых связей с потенциальными ино-заказчиками (экспортерами) и инструментов взаимодействия;
- ведение баз данных (о финансовой устойчивости, деловой состоятельности партнеров государственного посредника, государственных и частных предприятий и других хозяйственных обществ), подготовка информационно-аналитических документов;

- обеспечение безопасности организации проведения оперативно- тактических и эксплуатационно-технических презентаций, показов ПВН, стрельб;
- обеспечение безопасности участия в международных выставках, тендерах;
- обеспечение безопасности проведения переговоров и подписания документов о намерениях;
- обеспечение безопасности организации контрактных переговоров и их мониторинг.
- обеспечение проверки соответствия проектов контрактных и договорных документов государственного посредника общепризнанным принципам и нормам международного права, законодательству РФ, решениям Президента и Правительства Российской Федерации об экспорте ПВН, его Уставу, требованиям по обеспечению защиты государственной и коммерческой тайны.

II. Во-вторых, одним из путей обеспечения безопасности предконтрактной работы является необходимость повышения оперативности, качества и эффективности планируемых мероприятий, а так же непрерывность процесса защиты экономических интересов государственного посредника в ходе сопровождения данных этапов основной производственной деятельности по следующим направлениям:

1. Планирование и реализация комплекса мер по обеспечению безопасности предконтрактной работы.

2. Разработка и реализация специальных программ и планов по защите государственной, коммерческой и иной охраняемой законом тайны, в том числе предупреждение и пресечение утечки информации по наиболее «чувствительным» проектам ВТС на этапе предконтрактной работы:

- определение защищаемого ресурса, способов передачи информации, ответственных за передачу информации и документальное оформление этих положений в соответствующих документах (проектов контрактов и договоров, соглашениях о конфиденциальности);
- определение уязвимых мест, где возможна утечка защищаемых сведений, и др.;
- проведение контрольных мероприятий по проверке выполнения требований нормативных документов по защите коммерческой и иной охраняемой законом тайны.

3. Проверка деловой состоятельности, правоспособности иностранных заказчиков и их реальных намерений. Создание досье на иностранных заказчиков.

4. Выявление, предупреждение и пресечение угроз, исходящих из деструктивных публикаций в СМИ, в том числе, сбор и анализ публикаций СМИ, в которых раскрывается конфиденциальная информация о государственном посреднике и его взаимодействии с иностранными заказчиками и партнерами, разработка предложений по предупреждению и нейтрализации подобных фактов.

Сбор, накопление и анализ материалов в отношении российских и зарубежных СМИ, информационных ресурсов изданий и организаций (в том числе и авторского актива этих изданий и организаций), допускающих публикацию необъективной и умышленно искаженной информации о государственном посреднике.

Подготовка предложений по предупреждению и пресечению угроз, нанесения ущерба деловой репутации государственного посредника. Реализация мер защиты, входящих его в компетенцию.

III. В-третьих, важное направление обеспечения безопасности предконтрактной работы — повышение качества и эффективности выполнения процесса правового сопровождения предконтрактной работы по следующим направлениям:

1. Планирование и реализация комплекса правовых мер по защите от незаконных действий, недобросовестной конкуренции со стороны зарубежных и российских предприятий и организаций, в том числе подготовка предложений в государственные органы о принятии мер к предприятиям, осуществляющим незаконную предпринимательскую деятельность в отношении ПВН.

Обеспечение превентивной защиты прав интеллектуальной собственности, принадлежащей РФ и государственному посреднику, в том числе сбор, обобщение и анализ информации о фактах несанкционированного использования объектов интеллектуальной собственности, переданных по контрактам государственного посредника и его правопреемников. Подготовка, при необходимости, обращений в федеральные органы государственной власти.

2. Подготовка и мониторинг судебной защиты прав и интересов государственного посредника.

Обеспечение эффективной безопасности предконтрактной работы государственного посредника будет способствовать:

- увеличению числа и значимости обращений инозаказчиков из различных регионов мира и по различной номенклатуре ПВН;
- достижению требуемого состояния защищенности интересов государственного посредника от внешних и внутренних угроз;
- стабильности функционирования и устойчивое развитие Предприятия в соответствии с его уставными целями и стратегией развития;
- увеличению объемов экспорта российской ПВН и доходов предприятий-производителей В и ВТ.

Литература

1. Концепция безопасности ФГУП «Рособоронэкспорт».
2. Программа реализации Концепции безопасности ФГУП «Рособоронэкспорт».
3. Указ Президента Российской Федерации от 10 сентября 2005 г. № 1062 «Вопросы военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами»

Т. Ю. Полховская,
к.э.н., доцент, зав. каф. «Финансы и кредит» РГСУ (г. Ростов-на-Дону)

Особенности финансирования недвижимости: теория и практика регулирования

Детерминанты цен на недвижимость (как и других активов) определяются ожидаемым сроком службы (сроком полезного использования), ожидаемым будущим наличным потоком (арендные платежи) и требуемой нормой окупаемости (долгосрочной процентной ставкой плюс премия риска). В конечном счете, цены на недвижимость зависят от факторов спроса (типа национального дохода), формирующих средние нормы дисконтов и премий, и факторов предложения (типа стоимости строительства, наличия земельных участков для нового строительства и качества существующих активов недвижимости).

Однако рынки недвижимости также имеют множество отличительных особенностей по сравнению с другими типами активов:

- предложение недвижимости генерируется местными (локальными, региональными) продавцами;
- длительность временного лага между спросом и предложением новых объектов не может быть меньше продолжительности самого строительства и разработки проектной документации;
- арендные платы могут быть не эластичны из-за применения долгосрочных арендных контрактов;
- недостаточная рыночная прозрачность цен связана с тем, что большинство сделок совершается через двусторонние переговоры;
- ликвидность рынка может быть ограничена высокими операционными затратами;

- инвесторы (покупатели, девелоперы) в значительной степени полагаются на внешние источники финансирования;
- недвижимое имущество может использоваться как имущественный залог;
- короткие продажи обычно не возможны.

Эти особенности заставляют цены на недвижимость вести себя иначе, чем цены на другие активы. В частности высока вероятность отклонения цены на собственность в коротком временном интервале от основных долгосрочных тенденций. Колебания в ценах недвижимости могут возникнуть не только вследствие циклических движений основных экономических индикаторов (процентных ставок и рискованных премий), но также и в результате непосредственных свойственных рынку недвижимости характеристик.

Деловой цикл по очевидным причинам обуславливает колебания цены на недвижимость. Возрастающее улучшение экономических условий влияет на тенденцию увеличения средних доходов домашних хозяйств, что приводит к росту спроса на новые дома и в целом к повышению цен на жилую недвижимость. Аналогично субъекты коммерческой деятельности, рассчитывая на потенциал роста цены на недвижимость, стремятся расширить масштаб своих инвестиций. Такое расширение подразумевает более высокий спрос на офисные площади и складские помещения, что подталкивает к росту цены на подобные объекты. Кроме того, рыночное восприятие риска изменяется со стадиями экономического цикла: в течение стадии роста, риск, связанный с каким-либо проектом, как полагают, является ниже, чем в нисходящей стадии. Изменяющиеся премии риска в комбинации с изменяющимися во времени процентными ставками предопределяют величину дисконта и расширение кредита, что соразмерно отражается на ценах недвижимости.

К колебаниям цен на недвижимость также приводят эндогенные факторы, наиболее значимы временные лаги и историческая подчиненность инвестиционных решений. С одной стороны, реакция продавцов на рынке недвижимости намного медленнее по сравнению с рынками других товаров, главным образом из-за ограничений предложения земли, длительности процесса одобрения проектов строительства и собственно строительства. С другой стороны, поток информации на рынке недвижимости обычно неэффективен. Поскольку оборот объектов недвижимости как правило очень низок, информация о ценах сделок ограничена и часто неточна. В частности большая часть информации, которая является важной для понимания дина-

мики цен на недвижимость, связана со знанием местных рынков, а ее доступность — с существенной стоимостью. Поэтому обычно очень трудно, если не невозможно, участникам рынка предсказать с большой долей вероятности будущие движения цен недвижимости. Часто рыночные прогнозы основываются на текущих ценах на недвижимость через экстраполяцию прошлых тенденций. Эта так называемая «близорукость» влияет на ожидания экономических субъектов и может внести вклад в эндогенное колебание цен на недвижимость [4, 5].

Например, в течение периода быстрого роста цен на недвижимое имущество строители и девелоперы, руководствуясь зафиксированной тенденцией или текущими ценами, принимают решение о начале нового строительства. Однако, поскольку новое строительство может длиться несколько лет, к его окончанию рыночный спрос, возможно, уменьшится. В результате произойдет увеличение вакансии (не сданных в аренду или непроданных площадей). Переизбыток на рынке недвижимости вынуждает арендные ставки и цены на объекты падать иногда даже ниже их фундаментальных стоимостей.

Превышение предложения над спросом на рынке недвижимости может иногда следовать из искажения частных стимулов или неверной правительственной политики в части регулирования и законодательства. Как отмечают зарубежные аналитики [2], финансовая либерализация привела к появлению новых финансовых учреждений, предлагавших ссуды на более либеральных условиях, и усилению конкуренции с существующими кредитными учреждениями. Ее результатом стало предоставление больших ресурсов для финансирования проектов недвижимости. Доступность ресурсов вызывает рост числа потенциальных инвесторов в секторе недвижимости и превышение фундаментальной стоимости. Эффект искажения становится еще более сильным, когда есть проблемы оценки рыночного риска, связанного с несоответствующей политикой, заключающейся в чрезмерных гарантиях и неэффективном регулировании. Такие гарантии создают стимул для кредиторов, предоставляющих ссуды заемщикам с высоким риском и рассчитывающих на высокую доходность. Однако даже благополучное завершение проектов сопряжено с чрезмерным риском возросшей доли активов у такого кредитора. Этот механизм циклов недвижимости давно привлек внимание зарубежных исследователей, которые полагают, что финансовая либерализация внесла вклад в бумы на рынках недвижимости и последовавшие за ними эпизоды спадов, включая крах американских сберегательных учреждений в конце 1980-х, восточноазиатский кризис 1997 г. и ипотечный кризис в США наблюдаемый в настоящее время.

Независимо от общих характеристик динамика цен недвижимости может существенно различаться между секторами (жилым, коммерческим, офисным и т.д.), а также между странами и регионами. Естественно, что такие отличия возникают в результате различий в спросе и предложении и могут быть приписаны асинхронности деловых циклов национальных экономик, а так же и некоторым суверенным факторам (эластичности предложения, методам финансирования, политике субсидий и налогов, правовыми условиями и т.д.).

Недвижимость, в частности жилая — актив долгосрочного использования, который предоставляет потребительские услуги на протяжении многих периодов. Во многих отношениях жилая недвижимость больше является скорее продуктом длительного потребления, чем инвестиционным активом. Учитывая, что жилая недвижимость обеспечивает услуги проживания ее владельцу, а, следовательно, обладает качеством резерва стоимости, которая снижается в течение ожидаемого срока службы. В результате номинальная цена жилой недвижимости, вероятно, не будет падать так резко как цены на акции и коммерческую недвижимость. Действительно, во многих ситуациях нисходящее давление на рынок жилья выражается в сокращении операционных объемов, а не в обвале номинальных цен, поскольку владельцы воздерживаются от его продажи.

Как отмечено, источниками ценовых колебаний могут быть условия макроэкономики, так и непосредственно особенности характерные для рынка жилья. Эмпирические свидетельства зарубежных исследователей [7] указывают на то, что рынок жилой недвижимости имеет собственную отличную динамику: 60% изменений в ценах на жилье объясняется непосредственно новациями (в т.ч. операционными) рынка жилья. Общий вес других факторов типа ВВП, уровня процентных ставок, доступности банковских кредитов относится к остальным 40%.

Сами же новации могут быть раскрыты на уровне локального и/или национального рынка, а их источники могут лежать в различных плоскостях:

- в спросе на жилье, формируемом демографической динамикой в каждом регионе;
- в наличии земельных участков, доступных девелоперам, местной системе градостроительного регулирования и зонирования земельных участков;
- в совокупной стоимости финансирования приобретения жилья, зависящей в большой степени от национальной системы финансирования;

- в ликвидности рынка жилья, которая может быть ограничена существованием операционных затрат (типа регистрационных сборов и задатков), так же налогами на недвижимость.

Важным фактором, оказывающим существенное воздействие на цены — возможности предложения. В то время как цены на жилье определяются в конечном счете материальными и временными затратами строительства, предложение нового жилья неспособно отреагировать на возрастающий спрос так, чтобы удовлетворить его в кратковременном периоде. Следовательно, цены на жилье могут отклоняться от долгосрочных тенденций в течение значительного периода времени. Инерция предложения зависит как от местных законодательных и производственных факторов, так и от политики субсидии и налогов. В случае, когда жилищная политика не откликается на движение цен (как например, в Нидерландах, Великобритании, Швеции), она вносит определенный «вклад» в жилищный бум. И наоборот, гибкие условия предложения жилья (ФРГ) не вызывают в течение ряда лет критических колебаний на рынке.

Функционирование рынков жилья также зависит от системы финансирования жилья, которая отличается разнообразием условий кредитных договоров, кредитной политики, налоговых льгот и субсидий.

Во-первых, дюрация процентной ставки ипотечным кредитам часто варьируется: краткосрочные процентные ставки идиосинкратически влияют на цены недвижимости, которые коррелируют с рыночными краткосрочными ставками. Если финансирование ипотечного кредита привязано к долгосрочным процентным ставкам, краткосрочные рыночные ставки не оказывают прямого влияния на стоимость жилой недвижимости [1, 3].

Во-вторых, характер штрафов за досрочное погашение жилищного кредита имеет существенное воздействие на то, как долго домашние хозяйства будут желать выплачивать кредит в рамках условий первоначального кредитного договора или рефинансировать свои долги при изменении процентных ставок или цен на жилую недвижимость.

В-третьих, методы оценки имущественного залога потенциально имеют определяющее значение для величины предоставляемого кредита. Практическая оценка объекта залога чувствительна к актуальной стоимости недвижимости, установленной рынком, но в комбинации с высоким значением LTV¹, она приводит к взрывному рос-

ту выдаваемых кредитов в случае повышения цены на недвижимость и к кредитному краху в случае падения цен.

В-четвертых, дефолты по ипотечным кредитам возникают из асимметричности информации между заемщиками и кредиторами, т.е. кредитоспособность заемщиков и стоимость внешних источников финансирования в значительной степени зависят от стоимости активов предоставляемых в качестве обеспечения, что выражается в связи между кредитом банка и стоимостью активов заемщиков. Более высокая стоимость обеспечения (типа недвижимого имущества) улучшает финансовое положение заемщиков и позволяет им финансировать новые проекты на более благоприятных условиях. Возможность получения дополнительного кредита в свою очередь подталкивает цену на актив еще выше. Но с другой стороны, снижение цен на недвижимость ослабляет финансовое положение заемщиков, уменьшает размер банковского кредита до уровней, демострируемых сектором недвижимости, что способствует более глубокому падению цены на собственность. Этот амплифицирующий¹ эффект может значительно повлиять на колебание цен недвижимости [6].

В-пятых, операционные затраты могут стимулировать оборот и увеличивать предложение рынка жилья. Отношения операционных затрат (включая задатки, регистрационные сборы и налоги на недвижимость) к ценам на жилую недвижимость изменяются в широком диапазоне (от 2% в Великобритании до 20% в Бельгии и 14% во Франции). При прочих равных условиях, повышающийся спрос, вероятно, будет иметь большее воздействие на цены жилья в случае применения более низких операционных затрат.

В то время как цены на жилую недвижимость главным образом определяются вышеупомянутыми факторами, их чувствительность к доходности активов других классов отмечается в ряде работ. Наиболее интересной проблемой является связь между ценами на акции и ценами на недвижимость. Учитывая, что акции и жилье — основные компоненты портфелей богатства домохозяйств в развитых странах, ценовая инфляция в одном из них будет влиять на инвестиционные решения домашних хозяйств; в результате перераспределения активов будет затронута цена всего портфеля. В теоретическом плане в данном случае рассматривают два эффекта, работающие в противоположных направлениях. Эффект замены (1) предлагает, что цены на

¹ В англоязычной литературе — loan-to-value (LTV) — отношение ссуды к стоимости объекта обеспечения (недвижимости).

¹ Амплификация — усиление действия параметров в сложной системе.

активы двигаются в противоположных направлениях, поскольку более высокая доходность на одном рынке привлекает инвестиции другого рынка и заставят цену последнего снижаться. Противоположный по направлению и структуре эффект богатства (2) предполагает, что увеличение цены акций (или жилой недвижимости), увеличивает совокупное богатство домохозяйств и позволяет им расширить инвестиции на обоих рынках. В результате, обе цены будут двигаться в одном направлении. В зависимости от доминирования какого-либо из двух эффектов, взаимодействие между этими двумя типами рынков может быть весьма различно.

Эмпирические доказательства [7] доминирования одного из указанных эффектов указывают на то, что эффект замены играет более важную роль в последнее время так как домашние хозяйства, разочарованные в перспективах инвестирования на фондовом рынке, и направляют большие объемы сбережений в сектор жилого недвижимого имущества.

Рынки коммерческой недвижимости имеют некоторые уникальные характеристики вроде более длительных сроков строительства, длительных сроков арендных договоров и колебаний денежных потоков, которые в большей мере связаны с бизнес-циклами, отличными от циклов рынка недвижимости и строительства. Кроме того, бизнес-циклы и циклы недвижимости могут быть асинхронны в разрезе регионов и секторов экономики. В зависимости от эластичности предложения, девелоперских пауз, длительности использования активов и методов финансирования различные типы коммерческой недвижимости могут иметь автономно изменяющуюся динамику.

В отличие от жилой недвижимости в коммерческой преобладает инвестиционная ориентированность актива, и его стоимость определяется снижением стоимости будущих арендных платежей. Когда макроэкономическое состояние ухудшается, сокращается деловая активность, спрос на коммерческую недвижимость уменьшается и завершается более высокими вакансиями. Увеличение вакансий и низкие арендные поступления ведут к ухудшению основных рыночных позиций, влияющих на цены недвижимости, и заставляют их снижаться. По сравнению с жилой недвижимостью, резервы коммерческой недвижимости намного ниже, потому что ее потребительская стоимость низка, а стоимость обслуживания очень высока. В результате, рыночные цены на коммерческую недвижимость более чувствительны к макроэкономическим условиям, и обычно наблюдается значительное снижение цен на нее в течение экономического спада. Предполагается, что воздействие на цены коммерческой недвижимости

несколько менее «автономны» чем цены жилого сектора, динамика цен в коммерческом секторе недвижимости объясняется на 50% такими факторами, как ВВП, уровень процентных ставок, доступность банковских кредитов.

Значение связи между банковской ссудой и ценами на коммерческую недвижимость изменяется в результате появления новых методов финансирования. Новые источники финансирования недвижимости, появившиеся в начале 2000-х предоставляются рынком (в форме паев включенных и не включенных в листинг организаторов торговли). Динамика развития закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (ЗПИФн) (аналогов инвестиционных трастов недвижимости (real estate investment trusts – REITs)) возможно позволит им стать самыми важными институциональными инвесторами на рынке недвижимости. Секьюритизация банковских ипотечных кредитов также позволит привлечь первичным кредиторам значительные объемы финансирования с рынка капиталов

Движения цен на недвижимость могут отразиться на совокупном спросе и результатах экономической деятельности через различные каналы. Во-первых, повышающиеся цены на недвижимость приводят к ожиданиям более высокой доходности от инвестиций в недвижимость. Следовательно, увеличивающийся рыночный спрос в секторах недвижимости подталкивает инвесторов и девелоперов начинать строительство новых объектов. Во-вторых, повышающиеся цены на жилую недвижимость инициируют увеличение расходов домашних хозяйств, тем самым и долю своего потребления. В-третьих, изменения в ценах на коммерческую недвижимость могут значительно изменить инвестиционные решения тех хозяйствующих субъектов, которые материально ограничены. Точно так же рост цен на жилую недвижимость влияет на финансовое поведение домовладельцев и потенциальных покупателей.

Роль цен на недвижимость в контексте денежно-кредитной политики привлекла большое внимание аналитиков. Результаты исследований свидетельствуют, что движения цены на недвижимость имеют большое воздействие на частное потребление и реальную экономику. Например, Helbling и Tegnones исследуя эффект падения цены на недвижимость установили, что снижение цен на жилую недвижимость влияет на падение объемов производства в два больше, чем падения на рынке акций, увеличение же цен на недвижимость имеет положительное воздействие на реальный ВВП. Важным является и то, что величина этого воздействия отличается между секторами. Экономическое состояние имеет большее воздействие на сектор коммерческий

недвижимости, отражая тот факт, что принимаемые в ней решения затрагивают инвестиционные намерения и финансовые состояния корпораций.

Недвижимое имущество – важный инвестиционный актив экономики. Согласно подходу Тобина¹, эффективность инвестиций в недвижимость зависит от отношения между ценами на недвижимость и стоимостью ее замены. Когда цены на недвижимость превышают стоимость строительства девелоперы и другие субъекты экономики начинают строительство новых объектов. Бум в строительном секторе, соответственно, повышает занятость и спрос в секторах связанных с недвижимостью. Поскольку инвестиции в недвижимость обычно представляют существенные объемы, воздействие на другие сектора может быть значительным.

Воздействие цен недвижимости на инвестиционную привлекательность строительства зависит от существенности сектора недвижимости для экономики в целом, эластичности предложения недвижимости и условий предоставления строительных кредитов. Вследствие неэластичности предложения такое воздействие часто нарастает постепенно, а эффект от его запаздывания может выразиться в дефиците земельных участков, возникающем как результат неадекватности местной градостроительной политики и зонирования земли, и уровне конкуренции в строительном секторе. Задержка предложения также связана с доступностью кредитных источников и возможности привлечения новых источников фондов. С появлением новых институциональных инвесторов и усилением конкуренции девелоперы и строители могут легко получить доступ к внешним источникам на приемлемых условиях для осуществления нового строительства, так как наличие и доступность разнообразных источников стимулируют строительную деятельность.

Кроме оказываемого воздействия на строительный сектор, колебания цен на недвижимость может иметь важное влияние на инвестиционные решения в других секторах через эффект ликвидности. Иначе говоря, увеличение цен на недвижимость улучшает финансовое состояние владельцев недвижимости, позволяя им привлекать внешние источники финансирования новых проектов. Складывающиеся финансовые условия являются решающими для инвестиционных решений хозяйствующих субъектов, прежде лишенных возможности широкого привлечения внешних источников (т.н. инвесторов, под-

¹ Отношение рыночной стоимости активов компании к их восстановительной стоимости.

чиненных ограничениям): более высокие цены на недвижимость позволяют улучшить их кредитоспособность и достичь максимума инвестиционных возможностей.

При этом следует отметить, что эффект ликвидности является обоюдоострым. Повышение цен на недвижимость минимизирует кредитные ограничения для владельцев недвижимости, падающие цены на недвижимость могут усилить неблагоприятный эффект через взаимодействие между ограничением кредита и снижающейся стоимостью активов. Инвестор, подчиненный ограничениям с большими затруднениями может получить доступ к ссудам, так как меньший объем ссуд будет доступен на кредитном рынке. Такой инвестор или должен оставить инвестиционный проект незавершенным, или заимствовать с очень высокими затратами. В таких же условиях инвестор, неподчиненный ограничениям, может продолжить финансировать новые проекты на прежних финансовых условиях. Однако повышающиеся затраты финансирования и лимит достижения стоимости вынуждают обе группы инвесторов сокращать масштабы проектов.

Связь между ценами на недвижимость и совокупным спросом предлагает, что макрорегулятор (в т.ч. денежно-кредитные власти) может эффективно контролировать ситуацию на рынках недвижимости. В настоящее время господствующей является точка зрения, согласно которой чрезмерное увеличение стоимости недвижимости означает проявление дополнительного спроса в экономике в целом. Способность денежных властей идентифицировать источники риска и характер колебаний цен на недвижимость позволяет им оценить влияния этих факторов на ценовую стабильность и экономику вообще, и выработать симметричные реакции. Однако практическое решение подобной задачи связано с рядом трудностей.

Прежде всего, необходимо идентифицировать «чрезмерную» инфляцию цен на недвижимость на ранней стадии. Однако дефицит достоверных данных, имеющееся субъективное разнообразие в методах оценки и непредсказуемость движений рынка значительно затрудняют возможности моделирования ранних симптомов с необходимой достоверностью сигнализирующих о появляющемся несоответствии цен на рынке недвижимости.

Кроме того, технически трудно предсказать реальные эффекты монетарной политики для рынка недвижимости и макроэкономики. Дилемма заключается в том, что товарный рынок и рынок активов (включая рынок недвижимости) может вызвать различные реакции. Например, бум на рынке жилья при вялом макроэкономическом рос-

те сохраняет уровень инфляции на низком (по крайней мере, таргетируемом) уровне. Сосуществование высокой инфляции цен на жилую недвижимость с низкой инфляцией на рынке товаров и услуг составляет серьезную дилемму для монетарных властей. Теоретически, стабилизация цен на рынке жилья, вызванная сокращением предложения кредита строительному сектору и ипотеки, может привести к дефляции на рынке товаров с последующим отрицательным воздействием на макроэкономику. С другой стороны, при нерегулируемом росте кредитного предложения может произойти наращивание долга домохозяйств, появляющегося в результате низких процентных ставок, что увеличит совокупную задолженность и ухудшит её обслуживание.

Действительно, способность денежно-кредитных властей проводить политику, направленную на сдерживание диспропорций рынка недвижимости, остается спорной. Тем не менее, вышеупомянутые вопросы «когда» и «как» применять меры регулирования должны решаться денежно-кредитными властями, так как лишь они способны в конечном итоге минимизировать несоответствия в развитии рынка недвижимости.

Литература

1. Borio C. The structure of credit to the non-government sector and the transmission mechanism of monetary policy: a cross-country comparison, *Financial structure and the monetary policy transmission mechanism*, compiled by the Bank for International Settlements, Basel, 1995.
2. Borio C., Kennedy N., Prowse S. Exploring aggregate asset price fluctuations across countries: measurement, determinants and monetary policy implications, *BIS Economic Papers*, no 40, 1994.
3. Borio C. и McGuire P. Twin peaks in equity and housing prices?, *BIS Quarterly Review*, March, 2004.
4. Hendershott P. «Rental adjustment and valuation of real estate in overbuilt markets: fundamental versus reported office market values in Sydney, Australia», *NBER Working Papers*, no 4775, 1994.
5. Herring R., Wachter S. «Real estate booms and banking busts: an international perspective», *The Wharton Financial Institutions Center*, WP 99–27, 1999.
6. Kiyotaki N., Moore J. Credit cycles, *Journal of Political Economy*, vol 15, no 2, pp. 211–48, 1997.
7. Zhu H. The case of the missing commercial property cycle, *BIS Quarterly Review*, September, 2002.

В. В. Стычинский,

аспирант Академии менеджмента инноваций (институт)

Политика управления основными средствами промышленного предприятия

В условиях рыночной экономики неотъемлемой частью производственно — хозяйственной деятельности промышленных предприятий является выявление потребностей рынка в продукции и на этой основе организации ее производства в нужном количестве и нужного качества.

Важно также определить экономическую и техническую политику развития промышленных предприятий, установить нормы использования живого и овеществленного труда, организовать сбыт произведенной продукции и создать нормальные условия труда для работников. Для решения данных задач необходимо объединять и координировать усилия. Эта роль на современном этапе принадлежит управлению.

Так, автор Н.С. Алексеев рассматривает управление «как систематическое, сознательное, целенаправленное, планомерное воздействие на процесс общественного труда в соответствии с объективными экономическими законами развития производства»¹. Достигается поставленная цель путем эффективного использования трудовых, финансовых и других ресурсов.

¹ Алексеев Н.С. Теория управления «эпохи без закономерностей» // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 3.

Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. / Науч. ред. и авт. вступ. ст. Л. И. Евенко. М.: Экономика, 2005.

По определению С.Ю. Платонова¹ «управление — это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации».

По нашему мнению, управление — это определение цели и ее достижение с помощью необходимых и достаточных способов и средств воздействия.

Научное управление основывается на использовании системы принципов управления, которые представляют собой руководящие правила субъектов управления, используемые в процессе управления конкретными объектами и являющиеся критериями оценки качества, результативности работы органа управления или лица, осуществляющего эту деятельность. В теории пока нет единого мнения о составе и количестве принципов управления.

Представляется, что наиболее обоснованно подошел к решению этой проблемы М.К. Бочаров², выделивший шесть основополагающих принципов управления, позволяющих воздействовать на промышленное производство:

- принцип общественного характера управления;
- принцип гуманности управления;
- принцип эффективности управления;
- принцип экономического управления;
- принцип соответствия способов и средств воздействия закономерностям, присущим объектам управления;
- принцип интегральности управления.

Выполнение всех указанных принципов, отражающих социально-экономическую сторону управления, вытекает из частных правил и принципов, используемых в практике и отражающих организационно-техническую сторону процесса управления.

Задача научного управления заключается не только в формулировании и обосновании принципов. Не менее важным является соблюдение принципов управления в практической деятельности. Как отмечал А. Хоскинг³, «...беда не в недостатке принципов. Если б вслед за их провозглашением сразу наступило господство, у нас повсюду

было бы уже самое лучшее управление... Надо уметь оперировать принципами, это трудное искусство, требующее вдумчивости, опыта, решимости и чувства меры».

Таковы, на наш взгляд, общие положения науки управления, определяющие процесс управления независимо от его объекта. В то же время, управление производственными ресурсами имеет свои особенности, не учитывать которые в практике, значит снижать эффективность управленческой деятельности производственного предприятия.

Промышленное производство представляет собой производственно-экономическую систему, которая состоит из взаимосвязанных элементов.

Производственно-экономическая система состоит из объекта управления (управляемой подсистемы) и субъекта управления (управляющей системы). В промышленном производстве субъектом управления является аппарат управления, функциональные отделы и службы, отдельные руководители и специалисты. Управляемая подсистема представляет собой совокупность производственных подразделений, трудовых коллективов с закрепленными за ними основными и оборотными средствами, другими материально-вещественными элементами¹.

Внутренняя структура, как объекта, так и субъекта системы управления сложна. Управляющая подсистема характеризуется составом органов и отдельных работников аппарата управления, распределяемыми между ними управленческими функциями, полномочиями, ответственностью, что отражается в организационной структуре управления. Еще более сложен объект управления. Техника, технология и организация производства, социально-экономические отношения образуют внутри предприятия несколько подсистем: техническую, организационную, социальную и экономическую. Субъект и объект системы управления находятся в постоянном взаимодействии и связаны информационными потоками. От объекта к субъекту поступает главным образом информация о ходе производства и возникающих в нем отклонениях. Информация о принятых управленческих решениях, способах их реализации и контроле над их исполнением движется в обратном направлении. Динамику отношений управляемой и управляющей подсистем можно характеризовать как процесс управления.

¹ Платонов С.Ю. Управление предприятием в условиях рынка // Вестник МГУ. 1992. № 3.

² Бочаров М.К. Наука управления: новый подход. М.: Знание, 1990.

³ Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практ. пособие / Пер. с англ. М.: Междунар. отношения, 1993.

¹ Садовский В.Н. Основания общей теории систем. М.: Наука, 2000.

Возрастание значения управления промышленным производством, необходимость его перестройки связаны с «ломкой административно-командной системы, развитием демократических основ и самоуправления, использованием преимущественно экономических методов управления»¹.

В теории управления промышленным предприятием наиболее часто встречаются классификации, согласно которым, методы управления подразделяются в зависимости от стимулов на экономические, административные (организационно-распределительные) и социально-психологические.

В основе приведенной классификации заложены следующие предпосылки: потребность — это то, что необходимо человеку, социальной группе, обществу от окружающей среды и вся наша жизнь — удовлетворение потребностей, а удовлетворение потребностей невозможно без деятельности и стимулы: форма реализации через заинтересованность экономических интересов. Они формируют главную цель управления — добиться с помощью различных предпосылок и стимулов более эффективного функционирования объекта управления.

Все стимулы взаимосвязаны между собой и поэтому классификация методов управления носит условный характер, но она необходима для глубокого изучения методов и на этой основе разработки стратегии управления промышленными предприятиями. Преимуществом предполагаемой классификации методов управления, на наш взгляд, является то, что она замыкается на человеке, его интересах, то есть, не существует промежуточных моментов между ними, как объектом управления и методами, воздействующими на него.

Политика управления использованием основных средств представляет собой часть общей стратегии управления активами промышленного предприятия, заключающейся в финансовом обеспечении своевременного их обновления и высокой эффективности использования.

Политика управления использованием основных средств промышленного предприятия формируется по следующим основным этапам, представленным на рисунке.

1. Анализ основных средств промышленного предприятия в предшествующем периоде. Этот анализ проводится в целях изучения динамики общего их объема и состава, степени их годности, интенсивности обновления и эффективности использования.

¹ Благодарев И.М., Дьяков И.Н. Управление эффективностью использования производственных фондов. М.: Экономика, 1983.



Рис. Основные этапы формирования политики управления основными средствами промышленного предприятия

2. Оптимизация общего объема и состава основных средств промышленного предприятия. Такая оптимизация осуществляется с учетом вскрытых в процессе анализа возможных резервов повышения производственного использования основных средств в предстоящем периоде. К числу основных таких резервов относятся: повышение производительного использования основных средств во времени (за счет прироста коэффициентов сменности и непрерывности их работы) и повышение производительного использования основных средств по мощности (за счет роста производительности отдельных их видов в пределах предусмотренной технической мощности). В процессе оптимизации общего объема основных средств из их состава исключаются те их виды, которые не участвуют в производственном процессе по различным причинам.

3. Обеспечение своевременного обновления основными средствами промышленного предприятия. В этих целях на предприятии определяется необходимый уровень интенсивности обновления отдельных групп основных средств; рассчитывается общий объем активов, подлежащих обновлению в предстоящем периоде; устанавливаются основные формы и стоимость обновления различных групп активов.

4. Обеспечение эффективного использования основных средств промышленного предприятия. Такое обеспечение заключается в разработке системы мероприятий, направленных на повышение коэффициентов рентабельности и производственной отдачи основных средств.

Используя в процессе управления эффективностью основных средств эти показатели, следует учитывать два важных момента, обеспечивающих объективность оценки разрабатываемых мероприятий. Первый из них состоит в том, что при оценке всегда должна использоваться восстановительная стоимость основных средств на момент проведения оценки (в этом случае будет учтен фактор инфляции, который в прибыли и объеме реализации продукции отражается автоматически). Второй из них состоит в том, что при оценке следует использовать остаточную стоимость основных средств, так как большая их часть в процессе износа теряет часть своей производительности.

Рост эффективности использования основных средств позволяет сократить потребность в них (за счет механизма повышения коэффициентов их использования во времени и по мощности), так как между этими двумя показателями существует обратная зависимость. Следовательно, мероприятия по обеспечению повышения эффективности использования основных средств можно рассматривать как мероприятия по сокращению потребности в объеме их финансирования и повышению темпов экономического развития предприятия за счет более рационального использования собственных финансовых ресурсов.

Результаты экономического исследования основных средств зависят от полноты и достоверности информационной базы:

- степени совершенства и детализации бухгалтерского учета, качества ревизионной работы и внутреннего аудита на промышленном предприятии;
- отлаженности системы регистрации операций с объектами основных средств;
- полноты заполнения учетных документов;
- точности отнесения объектов к учетным классификационным группам;
- достоверности инвентаризационных описей;
- правильности ведения регистров аналитического учета.

Кроме того, следует знать, что источники информации, используемые при анализе основных средств, зависят от принятой промышленным предприятием организационной формы бухгалтерского учета.

Для полноценного анализа основных средств необходимо использовать следующую систему информации:

1. Плановая и нормативная информация (учетная политика, нормы амортизационных отчислений, средний срок полезного действия объектов, проектная мощность оборудования, нормативные технические данные, план или прогноз внедрения новой техники и мощности).

2. Статистическая отчетность по затратам и переоценке основных средств.

3. Бухгалтерская отчетность и первичные бухгалтерские документы.

Наибольший объем информации, необходимой для анализа основных средств, содержит бухгалтерский баланс, актив которого характеризует имущество организации, его состав и состояние в денежной форме.

В бухгалтерский баланс основные средства включены по остаточной стоимости, т.е. за вычетом из первоначальной их стоимости суммы амортизационных отчислений, накопленных за время их эксплуатации.

Некоторые наиболее важные статьи основных средств расшифровываются в приложении к балансу (ф. № 5):

- ведомости, карточки — в условиях ручного ведения учета;
- компьютерные разработки, машинограммы — при автоматизированном варианте ведения учета.

Также следует помнить, что при любой форме учета операций по движению основных средств (поступление, перемещение, ремонт) должны оформляться через унифицированные межведомственные формы первичной учетной документации.

Наряду с этой документацией используются накладные, счета-фактуры на поступившие основные средства, описи инвентарных карточек, инвентарные книги, инвентарные списки основных средств, разработочные таблицы (ф. № 6 по расчету сумм амортизационных отчислений), дефектные ведомости, наряд-заказы на ремонт основных средств, договоры купли-продажи основных средств, договоры на передачу (получение) в аренду объектов основных средств.

Оперативная и техническая информация — журналы учета простоев оборудования, паспорта по видам оборудования, баланс производственных мощностей и др.

Однако возможности анализа эффективности функционирования основных средств часто ограничены низким уровнем организации оперативно-технического учета времени работы и простоев оборудования, их производительности и степени загрузки. В организациях не проводится сравнительный анализ данных по аналогичным объектам основных средств подразделений и хозяйственных единиц. Не всегда отложен аналитический учет финансовых результатов по операциям с объектами основных средств.

Анализ основных средств на основе достоверной информации позволяет: выявить внутренние резервы для более эффективного их использования; осуществить выбор оптимальной амортизационной политики и др.

Как показывают исследования, промышленные предприятия в основном направляют финансовые средства на модернизацию и обновление основных средств¹.

Управление основными средствами предполагает повышение роли следующих экономических рычагов: выбор рациональных вариантов амортизации; консервация объектов или использование их под мобилизационные мощности в необходимых случаях; обоснование сроков полезного использования основных средств и др.

Таким образом, говоря об управлении основными средствами промышленных предприятий, необходимо сформулировать определенные задачи, реализация которых является основной целью эффективного управления промышленным предприятием в целом.

Радикальная перестройка промышленного производства на основе введения нового хозяйственного (рыночного) механизма ориентирует промышленное предприятие на экономически обоснованное использование эффективных принципов управления.

Таким образом, практическое использование принципов и методов современного маркетинга будет способствовать активному решению проблем эффективного функционирования и управления основными средствами производства промышленного предприятия.

Е. В. Троицкая,
проректор Московской академии государственного
и муниципального управления

Государственная поддержка инновационной деятельности предприятия

Научная деятельность традиционно считается сферой активной государственной политики. Дело в том, что организации, компании и фирмы весьма сдержанно идут на прямое финансирование исследований, хотя испытывают большую потребность в их результатах. Это объясняется тем, что научные идеи не могут быть непосредственно использованы в деятельности фирм, приносящих сразу прибыль.

В этих условиях государство во многом берет на себя функцию обеспечения бизнеса одним из важнейших ресурсов инновационного процесса – научными идеями. Именно поэтому государство вступившее на путь рыночных реформ, обязано осуществлять государственное регулирование сферы науки и техники. Известно, что НТП является основным источником экономического роста любого государства. Это особенно актуально для России, накопившей огромный научно-технический потенциал и сохраняющей лидирующую роль во многих высокотехнологических отраслях. При этом государство призвано формировать цели и принципы своей инновационной политики и собственные приоритеты в этой области.

Основные цели государства в научной инновационной политике приведены на рис. 1.

Определяя цели инновационной политики, государство одновременно разрабатывает и принципы, на основании которых будет проводиться политика в научной и инновационной сфере, а также

¹ Боумен К. Основы стратегического менеджмента / Пер. с англ. / Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

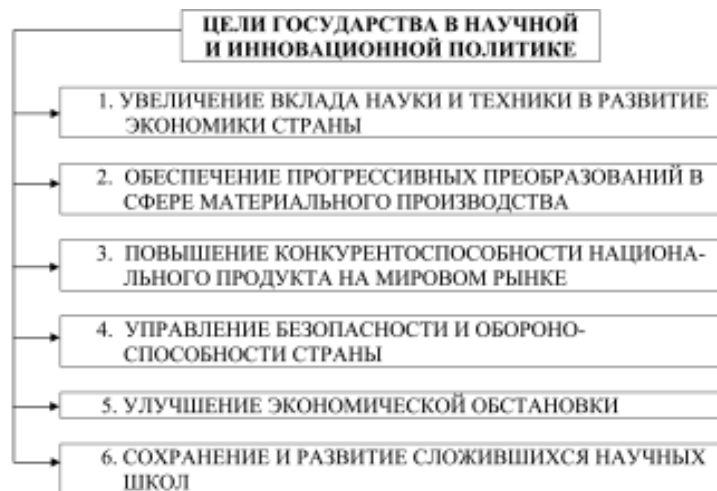


Рис. 1. Основные цели государства в научной и инновационной политике

механизм реализации этой политики. Эти принципы, как правило, зависят от глубины воздействия государственных институтов на экономическую деятельность в целом.

Сложившийся механизм государственной поддержки научной и инновационной деятельности в России представлен на рис. 2.

Состав основных принципов государственной политики в научной и инновационной деятельности приведен на рис. 3.

Реальная практика показывает, что этими принципами руководствуются в осуществлении научной и инновационной политики все ведущие страны мирового сообщества. Однако, следует отметить, что «удельный вес» их воздействия на механизм реализации весьма различен.

Необходимо четко сказать, что суть стратегии активного вмешательства заключается в признании государством научной, научно-технической и инновационной деятельности главной и определяющей составляющей экономического роста национального хозяйства.

В различных странах мира по разному подходят к реализации указанной выше стратегии. Так, например, Япония в реализации данной стратегии осуществляет тесные связи между государственным управлением и товаропроизводителями, которые выступают единым фронтом на мировом рынке.

Государство в этом случае не только выполняет ориентирующие функции, но и берет на себя активную роль в организации и финанси-

А. Формы государственной поддержки научной деятельности



Б. Формы государственной поддержки инновационной деятельности

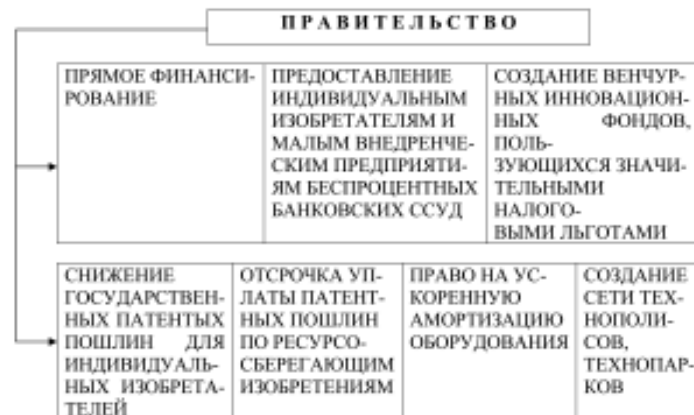


Рис. 2. Формы государственной поддержки научной и инновационной деятельности

ровании многих важных программ и проектов, осуществление которых вносит наиболее весомый вклад в развитие национальной экономики. Такая политика, в данном случае Японии, приносит значительные результаты в сфере инновационной деятельности.

Используется в мировой практике и другая стратегия, стратегия децентрализованного регулирования государства в инновационной сфере. В этом случае у государства отсутствуют жесткие директивные связи, характерные для стратегии активного вмешательства.



Рис. 3. Принципы государственной политики в научной и инновационной политике

В этом варианте государство выступает в качестве фактора предложения научно-технических связей и создает инфраструктуру инновационной сферы, а также условия, способствующие повышению инновационной активности всех участников инновационной сферы.

При таком подходе государство выделяет ресурсы для формирования начального спроса на нововведения, которые находят широкое распространение в хозяйственной практике.

Указанной стратегии придерживаются США, Великобритания и другие страны. Кроме того, используется и смешанная стратегия, особенно в тех государствах, где в экономике значительную часть составляет государственный сектор и государство заинтересовано в поддержке высокого экспортного потенциала отраслей этого сектора. В этом случае по отношению к государственным организациям государство использует стратегию активного вмешательства. К остальным, стратегию децентрализованного регулирования, в частности, такой подход характерен для Швеции.

К сожалению, за годы экономических реформ, в России до сих пор не разработана стратегия государственной политики в научной, научно-технической и инновационной деятельности.

Однако, принимаются определенные меры, но не достаточно решительные, по формированию инфраструктуры научной и инновационной деятельности в рыночных условиях хозяйствования.

Сложившийся механизм государственной поддержки научной и инновационной деятельности в России представлен на рис. 4.



Рис. 4. Механизмы государственной поддержки научной и инновационной деятельности Российской Федерации

В соответствии с Положением о финансово-промышленных группах (ФПГ) и порядке их создания, предусмотрен ряд важнейших принципов (см. рис. 5).

При формировании группы предприятий (ФПГ), связанных в единый технологический цикл, предусматриваются этапы (рис. 6).

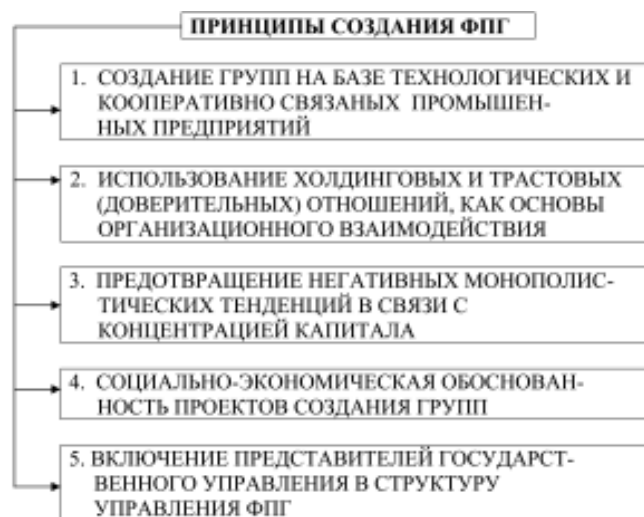


Рис. 5. Принципы создания финансово-промышленных групп

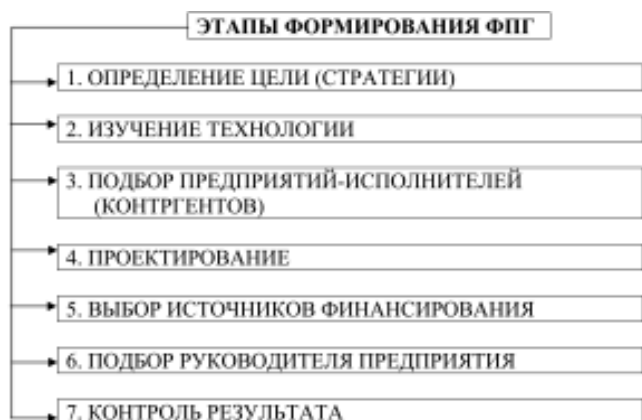


Рис. 6. Этапы формирования ФПГ финансово-промышленных групп

В ФПГ важное значение уделяется организации и стимулированию технологических процессов (см. рис. 7), так как в России более яркой организационной структурой являются финансово-промышленные группы. Эта, в первую очередь, связано с перестройкой эконо-



Рис. 7. Система стимулирования промышленного производства и инвестиций в финансово-промышленных группах

мики и поддержки тех областей национальной экономики, которые могут способствовать экономическому росту.

ФПГ объединяет промышленные предприятия, банки, торговые организации.

В ФПГ, прежде всего, определяется цель финансирования каждого ее участника. Для отбора контрагентов необходимо получить и проанализировать информацию о функционировании каждого участника ФПГ, которая должна содержать требуемые сведения (рис. 8).

Несомненно, важное значение для формирования технологической цепочки имеют результаты анализа финансового состояния, структуры активов и оборачивание оборотных средств. После детального анализа финансовой отчетности потенциальных участников представляется целесообразным включать в технологические цепочки.



Рис. 8. Информация об участниках финансово-промышленных групп

Под организацией технологической цепочки (ТЦ) понимается комплекс мероприятий по согласованию и утверждению всех вопросов, связанных с функционированием этой ТЦ. Процесс организации технологической цепочки составляет неотъемлемую часть цикла управления (см. рис. 9).

Как было отмечено выше, в ТЦ придается большое значение мотивации (стимулированию) участников, что в большей степени содействует значительному успеху при выполнении своих задач внутри ТЦ.

Мотивация участников ТЦ – это процесс побуждения их к деятельности для достижения поставленных целей. Для стимулирования предприятия, действующих в рамках технологической цепочки, необходимо, на организационном этапе, так распределить совокупную прибыль между предприятиями, чтобы каждое предприятие, каждый руководитель и все работники были заинтересованы в конечном результате деятельности ТЦ.

Для достижения мотивации необходимо обеспечить воздействие мотивирующих факторов, таких как ощущение успеха, продвижение по службе, признание со стороны окружающих, ответственность, рост возможностей. При этом, чтобы предъявлять высокие требования к персоналу, следует адекватно оплачивать их работу.

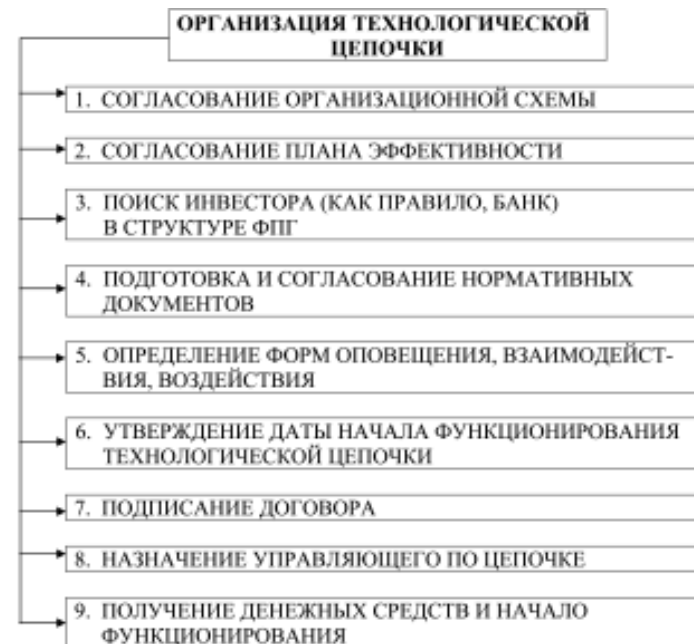


Рис. 9. Процесс организации технологической цепочки

Д. С. Ушаков

к.э.н.,

доцент Ростовского государственного университета путей сообщения

Глобализация и информатизация как факторы регулирования деятельности корпорации

Регулирование деятельности современных корпораций, обладающих способностями максимально аккумулировать информационные и технологичные достижения, использовать их в глобальной дистрибуции центров концентрации корпоративных факторов производства, и главное, создавать на их основе сетевые структуры, представляющие внутреннее пространство, локализованное и защищенное с помощью системы корпоративных норм и правил, по нашему мнению, не должно основываться на принципах традиционного регулирования рынка. Это связано с тем, что высокотехнологичные корпорации уже не практикуют рыночных взаимодействий и более того, благодаря сетевой конструкции собственной организационной структуры, активно насаждают новые формы отношений как с потребителями, так и с другими агентами рынка.

Разрушив необходимые для функционирования рынка асимметричность распространения информации, входные барьеры для производителей, существенным образом трансформировав ценообразование, конкуренцию, факторы конкурентных преимуществ, «провалы» рынка с помощью технологической платформы, мета-технологий, глобальных систем распространения информации современные high-tech — компании развивают некий «пост-рынок» со своими правилами игры, угрожая самой актуальности государства и его дальнейшему существованию. Для самосохранения правительствам необходимо на-

чать играть по правилам технологичных компаний, причем играть «на опережение», то есть не пользоваться их инфраструктурой информатизации, а самостоятельно создавать эту инфраструктуру, стимулируя бизнес, в том числе и его транснациональных представителей активно ее использовать

Для того, чтобы эффективным образом вмешиваться в информационную экономику, и более того, чтобы регулировать ее, власть должна сама превратиться в пользователя виртуальных продуктов, инициировать их производство в собственных интересах и стратегических приоритетах. Однако отсутствие посредников в каналах передачи информации между участниками виртуальных обменов, величина потока этой информации и отсутствие правовой регламентации вмешательства, может поставить под угрозу эффективность государственного регулирования экономики.

Существенно изменяется и структура направлений государственного регулирования информационной и все в большей степени виртуализированной экономики. Внедрение информационных технологий самостоятельно способно устранить ряд существенных провалов рынка, ранее находившихся в границах государственного регулирования.

Среди таких провалов наиболее значительный — это асимметричность распространения информации среди участников рыночных отношений, которая полностью исчезает в информационной экономике. Теперь каждый желающий может обеспечить себе доступ к мировым информационным ресурсам, а неэффективность глобального внедрения института защиты права интеллектуальной собственности создает дополнительные условия для устранения информационной асимметрии отраслевых рынков.

Вторым важнейшим направлением государственного регулирования экономики является так называемая неспособность рынка производить необходимые социальные, общественные блага. Одно из ключевых свойств общественных благ — их так называемая «неисключаемость», то есть невозможность запретить потребителям пользоваться данным благом, независимо от того, платят они за это или нет¹. Исключаемость общественных благ не позволяет собирать деньги за потребление таких товаров или услуг, поэтому частный предприниматель не сможет окупить свои издержки на их производство. Развитие же технологий существенно сокращает издержки сбора средств и тем самым сужает круг неисключаемых благ.

¹ Гуриев С. Мифы экономики. М.: Альпина Бизнес бук, 2006. С. 38.

Наиболее проблемным полем государственного регулирования информационной экономики является взаимодействие национальных правительств и представителей технологичного бизнеса, разрабатываемыми и активно внедряющими достижения научно-технического прогресса в реальное производство. В целом, сфера взаимодействия государства и технологичных компаний по своей сути — концентрат проблемы государственного регулирования информационной экономики, анализ которой с точки зрения определения основных причин катастрофически низкого потенциала традиционного национального государства в регулировании информатизированных экономических взаимодействий, позволит выделить основные направления инфраструктурной и институциональной модернизации механизма государственного регулирования¹.

Основная причина потери национальными государствами возможностей регулирования технологизированной предпринимательской деятельности в том, что они в своем экономическом регулировании продолжают использовать механизмы воздействия на РЫНОК, а внутри ИТ-компаний, активно внедряющих технологии и создающих на их основе сетевые взаимодействия, уже сравнительно давно никаких рыночных отношений не существует! Весьма вероятно, что спустя 10—15 лет, под воздействием следствий информатизации и сетевизации производства от мировой торговли, научно обоснованной Адамом Смитом или Давидом Риккардо вообще останутся одни воспоминания, а вместо нее международное движение как фактор производства, так и готовой продукции будет обеспечиваться посредством взаимодействий между аффилированными структурами ИТ-предприятий, характер которых ничего общего с рынком не имеет.

Внутрикорпоративное взаимодействие, хоть в статистике и проходит по статьям, схожим с мировой торговлей, однако структурно и формально от нее принципиально отличается. Традиционные рыночные механизмы, законы рыночной торговли, взаимодействие характеристик рынка, например, таких как спрос и предложение, абсолютно бессильны в обосновании направлений, структуры и содержания внутрикорпоративных потоков ценностей.

Традиционное ценообразование (исходя из рыночного равновесия) заменено политикой дискриминационных цен (один и тот же товар, произведенный на одном и том же предприятии ТНК, но пред-

¹ Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс. М.: WoltersKluwer, 2004. С. 389.

назначенный для потребителей различных государств, изначально имеет различную цену), да и само рыночное равновесие как первоопределяющая категория рыночного хозяйства трансформировано до неузнаваемости в виду скачкообразного роста глобальной мобильности как факторов производства, так и готовой продукции, а также колоссальных возможностей, которыми обладают владельцы брендов планетарного масштаба и high-hume — технологиями, активно применяемыми в стимулировании спроса.

В информационной экономике существенным образом трансформируется и такая ипостась рынка как коммерческий интерес. Если на заре капиталистических отношений здоровая жажда наживы, получения прибылей стимулировала предпринимателей изобретать все новые формы и сферы собственного заработка, оптимизировать существующий производственный процесс с целью экономии на издержках, вкладывать средства в рекламу с целью повысить объемы продаж готового продукта и увеличить долю рынка, то в начале XXI столетия крупные корпорации стали все активнее реализовывать так называемую стратегию социальной ответственности, формируется некая принципиально новая форма ее вовлечения в орбиту коммерческих интересов бизнеса.

Отчисления ИТ-корпораций на преодоление социальных проблем с одной стороны, не имеют ярко выраженной коммерческой основы, поскольку опосредованно сказываются на эффективности ее работы через формирование ее позитивного имиджа на потребительском рынке, с другой — аналогизация социально ответственной и успешной корпорации существенным образом трансформирует сам коммерческий интерес как основу производственных отношений. В начале нового столетия корпорация не может не быть социально ответственной, а следовательно, не может быть не отрицающей неспособность государства решать социальные проблемы, признающей импотицию властей в преодолении провалов рынка.

Нельзя не согласиться с той мыслью, что рынок, направленный на решение им же стимулированных проблем уже далек от рынков, основы функционирования которых описывались классиками экономической теории. В новых отношениях, во-первых, государство окончательно смирилось с собственной неспособностью регламентировать рыночные отношения и преодолевать провалы рыночной экономики, во-вторых, нормы социальной ответственности бизнеса также становятся товаром, а отнюдь не дополнительным налогом на бизнес в пользу общества, инструментом оказания дополнительного давления как на власти, так и на конкурентов.

Превращение социальной ответственности в товар, новую форму конкурентных преимуществ на самом деле не решает глобальных проблем человечества, которые усиливаются с каждым годом, зато активно воздействуют на глобальную расстановку экономических сил, формирование структуры и направлений международной торговли и движения факторов производства. С одной стороны, с бремени, лежащем на государственном бюджете, существенная его часть может перейти на представителей частного бизнеса; с другой, — активно способствуя этому переходу, государство признает свою неспособность к выполнению регулятивных функций.

Последствия такой тенденции, о необходимости реализации инструментов которой в последнее время говорят и в России, весьма туманны и не всегда оптимистичны. Государство, теряя последние объекты собственного воздействия, во-первых, ставит крест на возможностях стратегического планирования экономического и социального развития, а также осуществления мероприятий, направленных на достижения поставленных стратегических целей и задач¹.

Во-вторых, «социально ответственный» бизнес увеличивает пропасть между государством и корпорациями, при этом последние начинают выглядеть более привлекательно и живуче в новых экономических условиях. Так, если представить себе идеально социально ответственную корпорацию, заботящуюся как о собственных рабочих, так и о потребителях, весьма трудно определить место в отношениях с нею, например, пенсионных или страховых, образовательных или медицинских государственных программ. Вся необходимая для их реализации инфраструктура будет формироваться в недрах самой частной компании, а результаты ее функционирования — распределяться согласно политики и логики самой компании.

Поколения работников транснациональной корпорации могут рождаться, учиться, взрослеть, работать, доживать на пенсии в рамках одной ТНК, в следствие чего взаимодействие между человеком и корпорацией будет существеннее и сильнее чем гражданство или подданство в их традиционном понимании.

Если же государство «доверит» частному бизнесу формы защиты собственных работников (например, создание корпоративной полиции или армии и флота), то оно тем самым полностью превратит себя в некий атавизм общественного развития и займет достойное место вме-

сте со своими атрибутами такими как государственные территории, границы, столицы, языки, флаги, гербы, валюты, а главное, — законы, культура, суверенитет и независимость в анналах истории. Мульти-мир, в таком случае, из двух с небольшим сотен государственных образований, разноцветными лоскутами представленных на политической карте, превратится в единое, глобальное, но многоуровневое поле, каждый уровень которого будет представлен людьми и компаниями отличающимися степенью собственного вовлечения в глобальное производство.

Более сильные, экономически лидирующие корпорации, обеспечивающие собственным работникам высокие стандарты жизни и социальной защиты, займут уровни, возвышающиеся над менее значимыми, периферийными корпорациями. Мир не станет единой деревней, как рассуждают многие футурологи¹, а превратится в конгломерат центров концентрации капитала и мозгов с отлаженными системами охраны внутреннего правопорядка и идеальными внутренними условиями для проживания работников терминальных узлов корпоративных сетей, но одновременно находящихся в границах единой, универсальной информационной сети, охватывающей весь заселенный мир.

Если сегодняшнее человечество живет в условиях «не-мирного» существования стран золотого миллиарда и периферийных государств, но при этом де-юре признается право каждого, вне уровня его экономического и социального развития, государства на суверенитет и независимость, то в будущем, с исчезновением государственных институтов мир разобьется на осколки физической инфраструктуры корпораций, дистрибутированных по всем заселенным территориям, а его глобальность и универсальность сохранится и усилится лишь в виртуальной сфере.

Чтобы избежать столь пессимистичных последствий дальнейшего своего развития в противостоянии с информационной и сетевой экономикой, государство должно уже сегодня предложить агентам информационного рынка, в том числе и транснациональным компаниям новое институциональное и инфраструктурное проявление собственных регулятивных функций, основанное в первую очередь на технологиях, активно использующее самые прорывные и новейшие из них, обладающее в связи с чем максимальной конкурентоспособностью.

В конце XX столетия информационные технологии активно изменялись именно бизнесом, производством, постепенно перерастая

¹ Бестужев-Лада И.В. Что мы знаем о XXI веке? И каким образом? // Мир нашего завтра. Антология современной классической прогностики. М.: ЭКСМО, «Алгоритм», 2003. С. 27.

в самостоятельную сферу предпринимательской деятельности и отрасль народного хозяйства, что во многом дефинировало растущий разрыв в эффективности организации производства и осуществления регулятивных функций государства. Этот разрыв рос и под воздействием углубляющихся глобальных тенденций, позволяя ушедшим далеко вперед с точки зрения экономической эффективности организации и дистрибуции собственного производственного процесса корпорациям осваивать все новые и новые инструменты нивелирования регулятивного воздействия правительств.

Экономическое регулирование конца прошлого столетия имело вид «гонки за лидером», во время которой корпорации разрабатывали новые способы ограничения экономической роли государства, а уже помле национальные правительства в спешке формировали правовую и экономическую инфраструктуру, направленные против этого ограничения, эффективность которых была зачастую весьма и весьма условной и кратковременной. В процессе этой «гонки» государства все чаще становились аутсайдерами, а корпорации, особенно внедряющие высокие технологии и в производстве и в выстраивании собственных трансграничных сетей внутреннего и внешнего взаимодействия, уходили вперед, что в начале XXI столетия уже актуализирует проблему самого существования национального государства в будущем, о существовании и бесконтрольности которой заявляют как отечественные, так и зарубежные ученые¹.

Исходя из необходимости сохранения государства и государственного регулирования в условиях растущей информатизации и виртуализации экономики, ему необходимо создать собственное, обладающее большей технологичностью и эффективностью универсальное пространство для экономической деятельности, в границах которого уже у государства будет лидирующая роль, а следовательно, набор необходимых для сохранения собственного значения в экономической деятельности компетенций.

Технологии будут способствовать увеличению эффективности государственных мер, направленных, к примеру, на поддержание отдельных социальных слоев населения, стимулирование развития приоритетных отраслей народного хозяйства, управление объектами государственной и муниципальной собственности и так далее. Создание национальной (а в перспективе и глобальной) базы данных вызовет

¹ Кустарев Н. Национал-государство, его наследники и наследие // www.archipelag.ru/geoeconomics/kapital/

резкое увеличение адресности государственных субсидий, дотаций, пенсионных выплат, социальных льгот; а развитие сетевых коммуникаций, интеграция коммуникационной и финансовой сфер обязательно приведут к полной автоматизации даже самого процесса осуществления трансфертов и выплат населению.

Скачкообразный рост эффективности государственного регулирования за счет повышения адресности социальных программ, обладания государством актуальной информацией, ускорения и индивидуализации обратной связи с населением, сокращения бюрократизации государственного аппарата неминуемо приведет к снижению бюджетных расходов, их более целесообразному применению.

С другой стороны, информатизация и функционирование сетевых коммуникаций всегда подразумевают транспорентность экономики, прозрачность отношений между компаниями, между компаниями и потребителями, между компаниями и государством. Транспорентная (в допустимых пределах) и высокотехнологичная экономика не только лишается асимметрии в распространении информации, но и опять таки сокращает расходы государства на содержание огромного количества чиновников — работников контролирующих органов.

Единство и универсальность виртуального пространства, невозможность осуществления коммерческой деятельности вне информационных сетей позволит государственным органам контролировать практически все экономические взаимодействия, располагать локальным информационным ресурсом, на основе которого разрабатывать мероприятия национальной экономической политики.

Перевод производства, торговли, внешнеэкономической деятельности в виртуальную сферу многократно усилит возможность государственного контроля, сократив бюджетные расходы, увеличив эффективность экономической политики. В виртуальной среде с помощью программного обеспечения можно отслеживать товарные и финансовые потоки, оценивать правильность оформления документации, финансовое состояние предприятий, реализовывать узко специализированные, имеющие индивидуальный объект программы государственного стимулирования и поддержки и так далее.

Сокращение государственных расходов и одновременный рост доходов бюджета (транспорентность информационной экономики увеличит собираемость налогов и эффективность управления предприятиями, находящимися в государственной собственности, сделает более целесообразным процесс регулирования деятельности естественных монополий и проведения аукционов, распределения квот и

тендеров) может стать причиной планомерной либерализации налоговых режимов, внешней торговли, процесса трансграничного движения капитала, что в свою очередь увеличит инвестиционную привлекательность и эффективность национального производства.

Важнейшим условием для информатизации экономики кроме создания соответствующей мощной технологической инфраструктуры (в виде коммуникационных сетей колоссальной пропускной способности и множества порталов, обеспечивающих бесперебойный доступ пользователей к базам данных этих сетей) является комплекс инициированных прежде всего самим государством мероприятий, направленных на стимулирование корпораций к расширению виртуальной сферы своей жизнедеятельности.

Прежде всего, в виртуальной сфере должны быть представлены:

- производственные мощности частных компаний с заложенными в базу данных характеристиками их рыночной стоимости, производительности, потребности в сырье и так далее;
- информация о поставках сырья от соответствующих поставщиков;
- данные о выходе готовой продукции;
- база данных потребителей, дистрибьюторов, агентов.

Основной для виртуализации экономики является также перевод в сеть финансовых взаимоотношений, осуществление в сети всех возможных расчетов в том числе и с иностранными партнерами, включая инвестиции, кредиты и займы.

Государство с участием крупных высокотехнологичных компаний должно создавать базу данных всего населения и предприятий страны, и иностранных (как конечных потребителей), с целью окончательной виртуализации цепочки создания и потребления валовой внутренней стоимости, а также активно участвовать в привлечении частного бизнеса в виртуальную сферу, аргументируя необходимость такого перехода потенциалом скачкообразного роста эффективности предпринимательской деятельности (за счет сокращения транзакционных издержек, приобретения новых возможностей для индивидуализированных маркетинговых программ, текущего и стратегического планирования, доступа к актуальной статистической информации).

Безусловно, что важнейшей задачей государства в ИТ-экономике будет гарантия безопасности коммуникаций, охрана сетей от нелегитимного доступа, обеспечение с помощью многоступенчатой системы защиты конфиденциальной информации (перечень данных, относящихся к конфиденциальным должен быть закреплен нормативно), раз-

работка системы санкций за правонарушения и преступления в виртуальной и информационной сферах.

Переведя экономику, либо ее важнейшие, структурообразующие отрасли в виртуальную сферу, государство не только существенно повысит прозрачность экономических взаимодействий и усилит эффективность собственных регулирующих мер, но и получит инструменты для оптимизации межотраслевого взаимодействия. Так, в информатизированной и виртуализированной экономике станет возможно, к примеру, избежать кризисов перепроизводства или самого явления товарного или денежного дефицита, отладить систему внутренней или международной логистики, создания единой системы пассажирских и грузовых перевозок, эффективно перераспределять денежные средства между отраслями и так далее.

В целом, создание сетевой и технологичной системы регулирования информационной экономики является даже не только фактором повышения конкурентоспособности национального хозяйства, но и необходимым условием выживания национального государства, поскольку современные процессы транснационализации производства, основанные во многом на прогрессе информационных и коммуникационных технологий, актуализировали проблемы взаимодействия национальных правительств и крупного бизнеса, основная детерминанта которых уже не в содержании или структуре экономической экспансии крупных корпораций, а в способности последних формировать внутрикорпоративные сети глобального порядка.

Е. В. Троицкая,
 проректор Московской академии государственного
 и муниципального управления

Повышение эффективности принятия кадровых решений в кредитно-финансовых учреждениях

В настоящее время учреждения кредитно-финансовой сферы организуют свою деятельность в сложных финансово-экономических условиях, что порождает сокращение этих учреждений. По оценкам видных ученых, практиков и экспертов это может составить еще до 40–50%. Для того, чтобы эта сфера нормально функционировала, надо иметь, прежде всего, эффективную систему кадрового менеджмента, позволяющую обеспечивать достижение наивысших результатов через повышение и оптимизацию принятия кадровых решений по персоналу¹.

В то же время анализ результатов принятия кадровых решений в финансово-кредитной сфере показал, что многие из них основываются на субъективизме, а часто и на протекционизме, семейственности, личной преданности и т.д. Кроме того, причиной этого выступают и неудовлетворительные, по мнению специалистов, качества лиц, принимающих кадровые решения. И как результат — низкая эффективность принимаемых кадровых решений, что в целом снижает эффективность кредитно-финансовых учреждений и приводит их к банкротству.

Такое положение в достаточной степени подтвердило проведенное авторами исследование, в основу которого была положена гипотеза о том, что качество кадрового решения определяется составом не-

обходимой взаимосвязанности информации о персонале и лиц, принимающих его, а также использованием конкретных проверенных наукой и практикой методов и технологических процедур. Все это негативным образом влияло на ту атмосферу, в которой работал персонал финансово-кредитных учреждений. В результате в этих учреждениях часто наблюдались конфликты в трудовых коллективах, в частности при найме, отборе и назначению того или иного работника на вышестоящую должность.

Предлагается подход, основанный на привлечении трудовых коллективов к принятию наиболее качественных кадровых решений, а также оптимизации состава необходимой информации, кроме того, на кадровое решение оказывают влияние множество факторов, это: финансовые возможности учреждений, состояние рынка труда, действующее законодательство, уровень квалификации, размер оплаты труда, специфика финансово-кредитной деятельности и т.д. Таким образом, многие учреждения имеют слабых специалистов в их кадровых службах.

Выявлены специфические особенности деятельности финансово-кредитных учреждений, в частности стремительное сокращение периода конкурентного преимущества, а также необходимость использования всего потенциала работников и их постоянное обучение. Особое внимание уделяется подбору работников кадровых служб и их роли в принятии решений по персоналу. Для этого предлагается активно использовать ряд принципов работы с персоналом, включая принцип системного подхода и программно-целевого управления. В общем виде технология работы с персоналом со стороны кадровой службы и руководства включает приемы и навыки, применяемые как для разработки, принятия кадровых решений так и контролю за их исполнением.

В связи с этим классификация кадровых решений включает широту кадровых проблем, причины их возникновения и др.

Задачи, которые обязана решать кадровая служба, также классифицированы и увязаны с принятием по ним необходимых кадровых решений. Предлагается и наиболее оптимальная организационная структура кадровой службы. Однако анализ деятельности ряда финансово-кредитных учреждений показал, что многие из них не имеют эффективной системы работы с персоналом, в ряде них даже отсутствуют положение и должностные инструкции. Все это позволяет сделать вывод о том, что многие учреждения не имеют научно обоснованной системы работы с персоналом. В то же самое время и

¹ Троицкая Е.В. и др. Разработка и принятие кадровых решений руководителями. Монография. М.: Хронограф, 1999.

отсутствуют разработки по организации принятия и реализации кадровых решений, как одной из важнейших функций управления финансово-кредитными учреждениями. Необходимо уделять внимание роли и месту процессов принятия кадровых решений. Современная теория и практика принятия решений приобретает особое значение, во-первых, в связи с переходом российской экономики на рыночные отношения и, во-вторых, с выходом финансово-кредитных структур на мировые рынки. Все это обуславливает необходимость изучения и знания зарубежной практики принятия различных управленческих решений, в том числе по персоналу.

Управленческое кадровое решение — это результат конкретной деятельности руководителя, имеется в виду то, что это его одна из важнейших функций: процедура принятия таких решений и разработка инновационных кадровых решений, опирающихся на современные методы и информационные технологии.

Известно, что проблема выбора руководителем инновационного кадрового решения — одна из важнейших в современной науке управления финансово-кредитным учреждением. В подтверждение этому автор предлагает в диссертации основные виды кадровых решений, включая программируемые и непрограммируемые. Так, например, западные специалисты считают, что каждое кадровое решение должно «уравнивать» не столько противоречивые ценности, цели и критерии, что с любой точки зрения они будут не хуже оптимального. Поэтому значительная роль в принятии кадровых решений отводится высшим руководителям. Именно они принимают решения с учетом всех факторов определяющие наиболее желательные с точки зрения конечного эффекта. Таким образом, эффективно работающие руководители — это люди, не позволяющие возможным недостаткам решений парализовать их волю. При оценке возможных кадровых решений руководитель прогнозирует то, что произойдет в будущем, которое всегда не определено. Поэтому важным моментом в оценке является определение вероятности осуществления каждого варианта кадрового решения в соответствии с намерениями. В этом случае руководитель включает вероятность в оценку, принимая во внимание возможную степень неопределенности и риска. Реальная ценность кадрового решения становится очевидной только после его практического осуществления. Однако шансы на эффективную реализацию значительно возрастают, когда причастны к этому работники, внесшие в кадровое решение свой вклад и искренне верующие в то, что делают.

Хороший способ завоевать признание кадрового решения состоит в привлечении других работников к процессу его принятия, а дело конкретных руководителей выбрать, кто его должен принимать и претворять в практику. В процессе принятия кадровых решений руководителю необходимо учитывать всю совокупность факторов, влияющих на качество решений (рис. 1).



Рис. 1. Состав основных факторов, определяющих качество разработки принятия и реализации кадрового решения

Для дальнейшего повышения эффективности кадровых решений предлагаются концептуальные подходы к их разработке и принятию, которые в значительной степени опираются на методы: системного анализа и системного подхода, экономического анализа, экспертных оценок и привлечения трудовых коллективов. Основу отечественных теоретических исследований в сфере принятия решений заложил академик Д.М. Гвишиани¹ и, в результате этого явилось выделение в качестве самостоятельной научной дисциплины — теории управленческих решений.

¹ Гвишиани Д.М. Организация и управление. М.: Наука, 1970.

Применение метода математического моделирования, а также средств компьютерной техники позволяет в значительной степени оптимизировать их разработку и принятие. Этот метод не совсем пригоден для принятия кадровых решений из-за отсутствия надежной персональной информации, которая требуется для разработки математической модели. К тому же возникает сложность в связи с невозможностью формализовать личностные качества работников, по которым принимаются те или иные решения.

Возникают трудности и при использовании кибернетических моделей, предлагаемых С. Биром¹ и Д. Форейтером². Математическое моделирование и кибернетическая модель развития теории принятия управленческих решений будет широко использоваться по мере их дальнейшего совершенствования и значительного упрощения и проявления более совершенных комбинированных средств и программных продуктов.

В настоящее время большое распространение получили экспертные системы поддержки принятия решений, которые позволяют осуществлять поиск решений с использованием нескольких моделей³.

Существуют и другие направления принятия кадровых решений, основанные на использовании современных компьютерных технологий. Их применение требует более эффективное владение средствами компьютерной техники, что не совсем соответствует положению дел в финансово-кредитной сфере. Вышеупомянутые подходы требуют от руководителей указанных учреждений определение целей, разработки сценариев, системы рейтинга и процедур принятия, например коллективных. И этот подход является также достаточно сложным и требует дополнительного времени и финансовых затрат на разработку и принятие подобных решений. Наиболее приемлемым является использование в принятии кадровых решений экспертных оценок⁴. Однако профессор Литвак Б.Г. в своих исследованиях не акцентирует внимание на разработку и принятие кадровых решений. Применение экспертных оценок требует решения ряда проблем, в частности формирования экспертных комиссий, организации и проведении экспер-

тиз, анализ результатов экспертизы и т.д. Здесь также возникают проблемы, как при обработке экспертной информации, так и при использовании коллективных экспертных процедур.

К другим методам, основанным на применении экспертного оценивания информации, необходимой для принятия решений, относятся методы Дельфи, решающих матриц Поспелова, парных сравнений и ранжирования векторов предпочтений, экспертных кривых, экспертных измерений, многокритериальных оценок и др. Однако многие авторы, как это показано в диссертации, особое внимание обращают на неточность результатов использования вышеизложенных подходов.

Ряд авторов предлагают использовать в принятии решений интеллектуальные системы, которые усиливают возможности руководителя, а также систем, позволяющих учитывать знания и опыт высококвалифицированных работников, специалистами с меньшей квалификацией. Указанные направления также являются достаточно трудоемкими и для общего числа финансово-кредитных учреждений не достаточно приемлемы.

Проведенный обзор и анализ существующего опыта принятия кадровых решений, их классификация, позволяет изложить основные принципы принятия таких решений — это единоначалие, единогласие, большинства и консенсуса. Приводятся и другие подходы к принятию решений, например формирование профессиональных команд, которые наиболее эффективно решают задачи с учетом быстро изменяющейся рыночной ситуации.

Кроме того, выявляются различные этапы выработки кадровых решений это: диагностика кадровой проблемы, выявление альтернатив их оценок, выбор кадрового решения и др. Обращается внимание на психологические аспекты принятия решений, а также на лингвистические средства при описании и характеристике кадровой ситуации. Это связано с тем, что одна и та же информация, представленная разными руководителями и специалистами, становится основой уже для различных их представлений о сущности кадровой проблемы, о которой их информировали. Большое значение имеет и система адекватности критериев, в соответствии с которыми осуществляется оценка выявленных альтернатив принятия кадрового решения.

¹ Ст. Бир. Мозг фирмы / Пер. с англ. М.: Радио и связь, 1993.

² Д. Форейтер. Наука управления. М.: Энергия, 1991.

³ Кутузов В.А. Экспертные системы в управлении. М.: Экономика, 1986.

⁴ Литвак Б.Г. Экспертные оценки и подходы в принятии решений. М.: ПАТЕНТ, 1996.

С. С. Цветаш,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Тенденции в бюджетах города Москвы 2007 и 2008 годов

Когда речь идёт о Москве, представляется целесообразным кратко остановиться на её месте и роли в современной России. Москва, будучи столицей Российской Федерации, является также важнейшим и ведущим центром страны. Поэтому наряду с органами государственной власти, в Москве находятся все центральные финансовые структуры, а также сосредоточены органы управления крупнейшими российскими и зарубежными компаниями, банками и финансовыми организациями. Население города Москвы составляет около 6% населения страны, а число рабочих мест существенно превышает имеющийся потенциал трудовых ресурсов, за счет активного функционирования промышленных предприятий, строительных фирм, организаций торговли, транспорта и др. Объем регионального продукта Москвы составляет порядка 20% ВВП страны, а налоговые поступления по территории обеспечивают формирование 30% консолидированного бюджета России. Правовой статус города как субъекта Федерации и специфика функционирования местного самоуправления налагают особые полномочия и дополнительную нагрузку на его бюджетную систему. Так, объем расходной части бюджета города составляет шестую часть консолидированного бюджета субъектов РФ, а количество учреждений, финансируемых из бюджета, только по отраслям социальной сферы г. Москвы превышает 6,5 тысяч. На протяжении последних лет город имеет устойчивую положительную динамику социально-экономического развития и высокие темпы роста уровня жизни его жителей.

Сегодня Москва является локомотивом развития всей России во многих отраслях экономики, социальной сферы, науки, культуры, образования и здравоохранения. В соответствии с Государственными приоритетами Правительство Москвы уделяло особое внимание созданию в столице условий для экономического развития. Так, рост валового регионального продукта за последние два года составил 130 процентов, а к 2009 году валовой региональный продукт удвоится. Валовой продукт на душу населения в 2011 году составит 1 млн.рублей, что соответствует современным показателям развитых европейских стран.

За последние два года промышленное производство столицы увеличилось на 58 процентов. К концу 2005 года Москва вышла на уровень промышленного производства 1990 года. Это значит, что экономический рост столицы является созидательным и устойчивым. Москва сохранила свой

промышленный потенциал как реальную экономическую опору. Мэр столицы Юрий Лужков подчеркнул: «Приоритетом было и остается инновационное развитие экономики, создание наукоемких производств»¹.

Важнейшей задачей является обеспечение промышленности и инновационного сектора новыми квалифицированными кадрами и, в соответствии с этой задачей, расширение и модернизация городской системы профессионального образования. В 2008 году капитальные вложения в эту сферу вырастут в три раза.

Указанное выше настоятельно требует полноценного финансового обеспечения, что находит своё конкретное выражение в формировании столичного бюджета.

Представляется логичным обратиться к статистике исполнения бюджета города Москвы в 2007 году. Бюджет города Москвы за 2007 год по доходам исполнен в сумме 956 196,3 млн. руб. при уточненном плане 862 695,3 млн. руб. Дополнительные поступления сложились в сумме 93 501 млн. руб. или 10,8 процента, в том числе по традиционному бюджету — 90 077,8 млн. руб. или 11,7 процента и по целевым бюджетным фондам — 3423,2 млн. руб. или 3,6 процента. По сравнению с предыдущим годом общий прирост поступлений составил 26,3 процента, в то время как налог на прибыль возрос на 16,7 процента, а налог на доходы физических лиц — 45,7 процента. В структуре источников формирования бюджета в

¹ Московская Правда № 11 от 04.07.2007 года, статья Людмилы Столетневой «Впереди ещё много дел».

отчетном году доля налоговых платежей (85,6 процента) возросла почти на 2 процентных пункта за счет роста поступлений налога на прибыль. Удельный вес неналоговых доходов соответственно сократился с 12 до 10,4 процента. Средства безвозмездных поступлений (субсидий/субвенций федерального бюджета) поступили практически на уровне прошлого года в сумме 28 854,1 млн. руб. Удельный вес безвозмездных поступлений (субсидий/субвенций федерального бюджета) в доходах 2007 года составил 3 процента. Сверхплановые доходы, в значительной части (более 55 процентов), сложились за счет дополнительной мобилизации налога на прибыль — 51 698,6 млн. рублей. Кроме того, существенные суммы дополнительных налогов в истекшем году поступили по налогу на доходы физических лиц — 9930,3 млн. руб., налогу на имущество организаций — 7076,5 млн. руб. и акцизам — 2035,5 млн. руб. (Данные о доходах бюджета содержатся в приложении 1)¹.

В 2007 году расходы бюджета (с учетом целевых бюджетных фондов) составили 925 655,6 млн. руб., что на 58 391,5 млн. руб. или 5,9 процента ниже уточненного объема. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года общая сумма расходов увеличилась на 34,0 процента, в то время как показатель освоения утвержденных лимитов бюджетных обязательств получателями и главными распорядителями бюджетных средств снизился на 0,8 процентных пункта. Абсолютная сумма неиспользованных остатков увеличилась по сравнению с предыдущим годом в 1,6 раза. Аналогичная ситуация характерна как для традиционного бюджета, так и для целевых бюджетных фондов. По традиционному бюджету общая сумма неиспользованных средств сложилась в объеме 42 330,5 млн. руб. или 4,9 процента от плановых назначений. Основные причины образования на конец бюджетного года неосвоенных ассигнований остаются прежними и связаны с недостатками в планировании главными распорядителями бюджетных средств производственных и финансовых показателей, отсутствием проектной и конкурсной документации по работам и закупкам, включенным в план, несогласованностью сроков проведения конкурсных процедур по размещению заказа. Однако наиболее острой проблемой в организации работы городских бюджетополучателей остается увеличивающаяся неритмичность выполнения закупок (работ и услуг) в течение года, выражающаяся в «авральном» расходовании бюд-

¹ Сайт Департамента финансов города Москвы раздел Новости, «Об итогах исполнения бюджета города Москвы за 2007 год», от 23.01.2008 года.

жетных средств в конце бюджетного периода. Так, в IV квартале 2007 года кассовые расходы бюджета составили 391 689,7 млн. руб. или 42,3 процента от общей суммы израсходованных средств. Аналогичная ситуация сложилась по инвестиционным расходам города Москвы, по которым более 50 процентов лимитов освоено инвесторами городской Адресной инвестиционной программы практически в декабре. (Данные о расходах бюджета содержатся в приложении 2)¹.

По итогам исполнения бюджета в 2007 году доходы превысили расходы и сложился профицит в сумме 30 540,7 млн. руб., против первичного планирования дефицита бюджета в сумме 121 351,8 млн. рублей. За счет дополнительной мобилизации доходов бюджета в полном объеме обеспечены ресурсами заявленные расходы, а также сокращен объем привлеченных заемных средств на 17 798,9 млн. рублей или 44 процента. С целью оптимизации структуры государственного долга, а именно увеличения среднего срока погашения облигаций, уменьшения долговой нагрузки на 2007—2008 годы, а также повышения ликвидности облигаций на финансовом рынке, проведены операции по обмену выпусков со сроками погашения в 2007—2008 гг. на облигации, погашаемые в 2009—2015 годах в общем объеме 21 211 млн. руб. по номинальной стоимости. (Данные о профиците бюджета содержатся в приложении 3)².

Объем бюджета города Москвы по сравнению с 2000 г. увеличился в 4 раза в 2007 г. составит почти 830 млрд. руб. Эффективная система управления общественными финансами в этих условиях является важнейшим фактором устойчивого экономического развития.

Для более наглядного представления картины тенденции бюджетов города Москвы приведу основные показатели бюджета города Москвы на 2008 год.

По словам, руководителя Департамента финансов города Юрия Коростелева: «Дополнительно увеличивается на 55 млн. рублей финансирование развития транспорта города; на 21 млн. рублей — связи и информатики; на 216 млн. рублей — объектов инженерного обеспечения городского хозяйства и благоустройства. На поддержку малого

¹ Сайт Департамента финансов города Москвы раздел Новости, «Об итогах исполнения бюджета города Москвы за 2007 год», от 23.01.2008 года.

² Сайт Департамента финансов города Москвы раздел Новости, «Об итогах исполнения бюджета города Москвы за 2007 год», от 23.01.2008 года.

предпринимательства дополнительно будет выделено 150 млн. рублей. Кроме того, на компенсационное озеленение 2,5 млрд. рублей»¹.

Также, в принятом Мосгордумой Законе «О бюджете города Москвы на 2008 год» расходы на «образование» увеличены на 285,8 млн. рублей. В области культуры и кинематографии дополнительные расходы составят более 580 млн. рублей. Здравоохранение и спорт получат дополнительно 345,1 млн. рублей бюджетных ассигнований.

Юрий Коростелев также указал на два принципиальных момента, возникших при окончательном утверждении расходной части бюджета 2008 года. Первый момент — решение исполнительной власти, основанное на предложениях и поправках столичных законодателей, о повышении уровня социальной поддержки московских пенсионеров.

Второй момент не менее важен. Это — приобретение у РАО «ЕЭС России» в собственность города Москвы пакетов акций открытого акционерного общества «Мосэнерго». Принимая во внимание актуальность вопроса энергетической безопасности мегаполиса, данное решение — очередной важный этап стабильного функционирования городского хозяйства.

В своем содокладе председатель бюджетно-финансовой комиссии Думы Игорь Антонов (фракция «ЕДИНАЯ РОССИЯ») сообщил, что все предложения законодателей подробно обсуждались в ходе заседаний комиссии с учетом сбалансированности и экономической обоснованности бюджета. Он обратил внимание на то, что Правительство Москвы поддержало предложенное депутатами увеличение ассигнований социальной сферы на 20 млрд. 116 млн. рублей.

Для того чтобы изыскать эти средства, — подчеркнул депутат, городу придется использовать практически всю сумму дополнительных доходов в размере 13,8 млрд. рублей, утвержденную Думой во втором чтении, а также резко сократить инвестиционные расходы, в том числе по вкладам в уставные фонды предприятий. Общий объем сокращения инвестиционной программы составит 6,3 млрд. рублей.

В результате реализации депутатских поправок московские пенсионеры и дети, получающие пенсии по потере кормильца, с 1 февраля 2008 года будут получать доплаты, обеспечивающие доход в размере 5300 и 6500 рублей, а с 1 декабря 2008 года 6500 рублей и 8500 рублей соответственно. Это будет составлять 125% от расчетного про-

¹ Московская Правда № 277 от 12.06.2007, статья Владимира Терещенко «Всё экономически обосновано».

житочного минимума на 1 февраля 2008 года и полтора ожидаемого прожиточного минимума на 1 декабря 2008 года.

Поправками депутатов и авторами бюджета уточнены формулировки законопроекта и конкретизированы расходные полномочия распорядителей бюджетных средств. Поправки охватили практически все сферы жизнедеятельности города, в том числе вопросы финансирования расходов на содержание и ремонт объектов коммунального хозяйства и благоустройства, вся социальная сфера, инвестиции, а также другие направления и отрасли бюджетных расходов.

В значительной степени учтены предложения депутатов и думских комиссий в области капитального строительства, развития городской инфраструктуры, средств коммуникации, энергетических объектов и ряда других направлений. В частности, реализованы поправки, направленные на усиление контроля за использованием бюджетных кредитов и уточнение условий их предоставления в рамках реализации активной промышленной политики и поддержки предпринимательства.

Наконец, Игорь Антонов обратил внимание на то, что за счет сокращения объема заимствований и оптимизации сроков платежей экономия средств на обслуживание государственного долга должна составить более 2,3 млрд. рублей, которые также будут направлены на финансирование доплат к пенсиям неработающих пенсионеров и детей, потерявших кормильцев.

В заключении хотелось бы отметить, что бюджет города Москвы как был, так и остаётся социально ориентированным. Следует особо подчеркнуть, что при формировании расходных статей бюджета постоянно увеличивается уровень расходов на социальные программы и конкретные цели и это принципиальная, если хотите, нравственная позиция Правительства Москвы. Из года в год доля финансирования социальных потребностей москвичей за счёт бюджета увеличивается, что не может не радовать, так как очевидно, что Правительство Москвы действительно заботится о своих горожанах.

Все намеченные мероприятия по социальной поддержке населения и социальной помощи малообеспеченным гражданам продолжали выполняться. По-прежнему почти половину общего объема расходов бюджета города составляют и будут составлять в дальнейшем расходы на развитие социальной сферы, реализацию городских целевых программ в области социальной политики. Особое внимание будет уделяться поддержке пенсионеров, инвалидов, льготных категорий граждан. В настоящее время в Москве проживают почти 2 млн. пенсионеров.

«Это золотой фонд традиций столицы, преемственности поколений и нравственных ценностей страны, — сказал Юрий Лужков¹.

Приоритетом и важнейшим показателем развития Москвы является создание наилучших условий жизни, гарантий активной трудовой деятельности и участия в жизни общества для инвалидов, Помимо мер прямой социальной Поддержки, особое внимание будет уделяться адресным программам профессионального обучения для этой категории населения, задачам расширения в городе без барьерной среды жизни инвалидов.

По мнению Правительства Москвы, надо перестать делить льготников на категории федеральных и региональных, а передать ресурсы и всю полноту ответственности за социальное обеспечение льготных категорий граждан местной региональной власти. Правительство Москвы уже обратилось с таким предложением к Президенту России, и оно было поддержано. Это дает основания надеяться, что больше никаких сбоев и проблем в области социального обеспечения, в том числе и лекарственного, для федеральных льготников не будет.

Что касается работающих москвичей, то здесь главная задача дать им возможность хорошо трудиться и зарабатывать. За счет стабильного роста экономики, объема производства и сферы услуг средняя заработная плата в Москве к началу 2007 года превысила 20 тысяч рублей, а рост реальной заработной платы за последние два года составил 56,8 процента. Правительство Москвы и дальше будет проводить политику, направленную на рост доходов населения, при этом особое внимание будет уделяться опережающему росту заработной платы работников социальной сферы. В 2008—2011 годах предстоит добиться увеличения среднемесячной заработной платы в городе до 43 тысяч рублей.

Одним из ключевых факторов экономического роста и роста доходов населения остается мощное развитие в Москве малого бизнеса. В рамках городских целевых программ развития малого предпринимательства было создано 17 тысяч малых предприятий и почти 80 тысяч новых рабочих мест. Все это в сочетании с активной промышленной политикой города создает стабильную и благоприятную ситуацию на рынке труда. Надо отметить, что уровень безработицы в Москве устойчиво низкий: сегодня это всего 0,6 процента. Городские власти и дальше будут делать все необходимое, чтобы расширить воз-

можности москвичей найти работу и достойно зарабатывать, а также открыть свое дело. На сегодняшний день в малом бизнесе столицы занято около 2,5 млн. человек, и эти цифры будут расти: к 2011 году число малых предприятий должно составить не менее 260—270 тысяч. Деловая активность малого предпринимательства и его вклад в экономику города будут постоянно увеличиваться и в ближайшие годы достигнет 30—33 процентов валового регионального продукта.

Стабильная экономическая и политическая обстановка, а также реализация городских социальных программ способствовали улучшению демографической ситуации в Москве, и сегодня продолжительность жизни в столице — одна из самых высоких в стране. Так, за последние 10 лет продолжительность жизни в городе выросла в среднем на 4 года. Планируется, что в 2007 году, объявленном в Москве «годом ребенка», в столице появятся на свет около 100 тысяч самых юных москвичей. Это один из главных показателей развития Москвы за последние годы, и одновременно залог того, что у Москвы есть большое будущее. Реализация демографических приоритетов обязательно продолжится в будущем году, объявленном в России «Годом семьи», а также и в последующие периоды.

Таким образом, бюджет столицы объективно является важнейшим финансовым инструментом, надёжно обеспечивающим реализацию всех сфер многогранной и всё усложняющейся жизни столицы.

¹ Московская Правда № 11 от 04.07.2007 года, статья Людмилы Столетневой «Вперед ещё много дел».

А. Ф. Черненко,
к.т.н., доцент Челябинского филиала Российской Академии
предпринимательства

И. Н. Дмитриева,
аспирант

Аудит лизинговых операций и обоснование классификации анализа лизинга

В настоящее время при необходимости модернизации изношенного оборудования, либо расширении деятельности, хозяйствующий субъект, как правило, не имеет возможности без значительных потерь изъять из оборота средства для осуществления инвестиций. В этих условиях в качестве механизма развития предпринимательства все более часто используют лизинговые схемы. Это послужило причиной рассмотрения такого вопроса, как аудит учета лизинговых операций. Изучение данного вопроса является актуальным не только для аудиторов, выражающих свое мнение о достоверности информации содержащейся в отчетности, но и для экономических субъектов с целью своевременного выявления и предотвращения ошибок при отражении в учете и отчетности лизинговых операций. В рамках аудита так же может проводиться и анализ эффективности лизинговых операций.

Рассмотрим некоторые вопросы технологии аудита. В соответствии с законодательно-нормативными документами по бухгалтерскому учету и аудиту и исходя из общеустановленных принципов организации и проведения аудиторских проверок, возможно провести на выборочной основе следующие аудиторские процедуры:

1) ознакомиться с финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта;

2) провести анализ учетной политики экономического субъекта, в части учета операций по договору лизинга;

3) убедиться в соответствии данных синтетического и аналитического учета операций по договору лизинга;

4) провести анализ системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета. С этой целью предлагается заполнить тесты системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета, ответив на следующие вопросы: имеется ли в организации служба внутреннего контроля; используется ли лизинговое имущество по назначению, в соответствии с договором лизинга; достоверно ли отражается погашение лизингополучателем задолженности по лизинговой плате; соблюдается ли график оплаты лизинговых платежей; определен ли перечень лиц, ответственных за сохранность лизингового имущества; имеются ли письменные договора с материально ответственными лицами; имеется ли и соблюдается ли график инвентаризации лизингового имущества и расчетов по лизинговой плате; правильно ли начисляется амортизация лизингового имущества, в зависимости от применяемого метода начисления и правильности расчетов; участвуют ли в проведении инвентаризации представители другой стороны договора лизинга; правильно ли исчисляется сумма налога на добавленную стоимость (далее НДС) при приобретении и передачи лизингового имущества, а так же при начислении лизинговой платы; закреплен ли в учетной политике определенный способ учета операций по договору лизинга; разработаны ли необходимые субсчета для учета операций по договору лизинга и другие.

Данные тесты позволяют оценить степень надежности внутреннего контроля и бухгалтерского учета;

5) оценить работу отдела внутреннего аудита экономического субъекта (если он существует) и при возможности использовать результаты работы отдела внутреннего аудита;

6) провести необходимые аудиторские процедуры. При этом аудитору необходимо составить и документально оформить общий план аудита, описав в нем предлагаемые объем и порядок проведения аудиторской проверки. Помимо плана, составляется программа аудита, которая определяет характер, временные рамки и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для осуществления общего плана. Примерный перечень аудиторских процедур по разделам в программе аудита:

а) проверка соблюдения условий для отнесения имущества к предмету договора лизинга: проверка правильности отнесения имущества к основным средствам в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных

средств»; проверка правильности отнесения к амортизируемому имуществу в соответствии с требованиями главы 25 Налогового кодекса РФ; проверка правильности отнесения основных средств к лизинговому имуществу в соответствии с Гражданским кодексом РФ и законом № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»;

б) проверка наличия и правильности оформления документов, определяющие права и обязанности сторон договора лизинга: экспертиза лизинговых договоров и экспертиза сопутствующих документов;

в) оценка сохранности и проверка наличия лизингового имущества: проверка создания комиссии по инвентаризации; проверка отражения результатов инвентаризации; проверка наличия договоров с материально ответственными лицами; проверка правильности ведения картотеки лизингового имущества и инвентарных списков и проверка отражения в отчетности лизингового имущества;

г) проверка правильности оформления и отражения операций по движению лизингового имущества: проверка правильности формирования его первоначальной стоимости; проверка правильности отнесения затрат по текущему и капитальному ремонту; проверка правильности отражения в учете выбытия лизингового имущества, а также проверка правильности отражения информации о движении лизингового имущества в учете и отчетности;

д) проверка правильности расчета и отражения лизинговых платежей: проверка правильности отнесения затрат при начислении лизинговых платежей; проверка правильности определения размера лизинговых платежей; проверка соблюдения своевременности погашения лизинговых платежей в соответствии с договором лизинга; проверка правильности отражения результатов инвентаризации расчетов по договору лизинга; проверка правильности отражения в учете и отчетности расчетов по лизинговой плате;

е) проверка правильности начисления и отражения в учете амортизации лизингового имущества: проверка правильности определения срока полезного использования лизингового имущества; проверка применяемого способа начисления амортизации в соответствии с утвержденным способом в учетной политике; проверка сумм ежемесячных начислений амортизационных отчислений на счетах бухгалтерского учета; проверка объектов по которым амортизация не начисляется; проверка объектов по которым начисляется ускоренная амортизация; проверка отражения в отчетности сумм начисленных амортизационных отчислений;

ж) проверка правильности налогообложения: проверка правильности расчетов по налогу на имущества, проверка правильности отражения (начисления) НДС при осуществлении расчетов по лизинговой плате, а также проверка правильности расчетов и отражения отложенных налоговых активов и обязательств, возникающих при использовании договора лизинга.

При осуществлении данных аудиторских процедур необходимо проверить следующие документы: учетная политика; инвентарные карточки учета основных средств; лизинговые договора; договора купли-продажи; акты о приемке-передаче; акты инвентаризации; договора с материально ответственными лицами; инвентарные карточки (инвентарная книга) учета основных средств; акты о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов; карточка счета 03; регистры по счету 03, 20, 23, 25, 26, 29, 44, 60, формы бухгалтерской отчетности; декларации по налогу на имущество и по НДС и другие.

7) направить письменные запросы на подтверждение определенной информации руководству экономического субъекта и третьим лицам;

8) организовать направление письменных запросов предыдущей аудиторской организации о предоставлении необходимой информации;

9) ознакомиться с аудиторским заключением и письменной информацией руководству экономического субъекта по результатам проведения аудита, подготовленными предшествующей аудиторской организацией;

10) в случае необходимости запросить у экономического субъекта первичные документы, относящиеся к предыдущему отчетному периоду;

11) рассмотреть влияние на показатели бухгалтерской отчетности корректировок, внесенных экономическим субъектом в соответствии с аудиторским заключением за предыдущий отчетный период.

12) провести необходимые аналитические процедуры. В данном случае аудитор (экономический субъект) может провести анализ эффективности лизинговых операций, как на стадии принятия решения о приобретении имущества посредством договора лизинга, а также в процессе его эксплуатации.

Одним из основных аргументов при принятии управленческого решения об использовании лизинга, может явиться оценка его положительного эффекта по сравнению с альтернативными способами приобретения имущества.

Многие специалисты в своих публикациях, посвященных анализу эффективности лизинговых операций, отмечают, что одно из преимуществ лизинга — экономия по налогу на прибыль. При этом они видят лизинговую схему оптимальной и для индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, которым не доступен кредит. Однако нужно помнить, что данные хозяйствующие субъекты, как правило, применяют упрощенную систему налогообложения, либо платят единый налог на вмененный доход, при которых не рассчитывается налог на прибыль. Следовательно, для данной группы субъектов существующие способы оценки эффективности лизинговых операций неприменимы.

Актуальность данной проблемы подтверждает и тот факт, что государственная политика в отношении поддержки малого бизнеса направлена на осуществление технического перевооружения малых предприятий на основе лизинга, создание условий для реализации приоритетных направлений развития малого предпринимательства с его использованием. Поэтому возникает необходимость в разработке показателей для анализа лизинговых операций для всех хозяйствующих субъектов, независимо от применяемой системы налогообложения. Соответственно, для всесторонней оценки рациональности использования лизинга, как способа приобретения необходимого имущества, необходимо оценивать не только его эффективность на этапе принятия экономического решения, но и рациональность после совершения сделки. В результате этого разработана классификация методов анализа лизинга по существующим системам налогообложения, представленная на рисунке, которая позволит обосновано выбирать соответствующую систему показателей для анализа.

Представленные методы разработаны и подробно рассмотрены в следующих работах [1, 2 и других]. Поэтому чтобы данные и другие задачи анализа лизинговых операций были представлены во взаимосвязи, более подробно рассмотрим классификацию соответствующих конкретных методов анализа.

В зависимости от времени проведения анализ лизинговых операций подразделяется:

1) на перспективный, когда аудитор либо потенциальный лизингополучатель оценивает эффективность использования лизинга при приобретении имущества на этапе принятия экономического решения. В общем случае под эффективностью инвестиционного проекта понимается соответствие результатов и затрат, связанных с осуществ-



Рис. Классификация методов анализа лизинга

лением проекта, целям и интересам его участников. Однако в данном случае предполагается, что результат проекта, а именно выручка, получаемая при использовании имущества, будет одинаковой, это объясняется тем, что технические характеристики имущества не зависят от способа его приобретения. Поэтому условную эффективность лизинговых операций предлагается определять, как разницу между потенциальными расходами, необходимыми для приобретения имущества в собственность по договору лизинга с альтернативой, с учетом налогообложения данных операций и инфляцией;

2) на ретроспективный, когда аудитор (экономический субъект) оценивает эффективность лизинга в процессе эксплуатации лизингового имущества. В данном случае можно сравнить оборачиваемость аналогичного имущества эксплуатирующегося в равных условиях, но приобретенных разными способами.

Размер затрат от осуществления лизингового проекта и способы их определения, в зависимости от определенных условий: применяемой системы налогообложения; балансодержателя лизингового имущества (при общей системе налогообложения) и применяемого объекта налогообложения — будут отличаться.

Таким образом, составляющие перспективного анализа лизинговых операций будут отличаться в зависимости от применяемой системы налогообложения:

- 1) анализ при общей системе налогообложения;
- 2) при упрощенной системе налогообложения;
- 3) при системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.

При этом, если потенциальный лизингополучатель применяет общую систему налогообложения, и, по условию договора, лизинговое имущество будет учитываться на балансе лизингодателя, то расходы будут определяться как разница дисконтированной величины лизинговых платежей без НДС и величины уменьшения налога на прибыль за счет начисления лизинговых платежей за период осуществления договора лизинга. Однако, если имущество будет учитываться на балансе лизингополучателя, то у предприятия возникнет обязанность начислять по имуществу амортизацию, уплачивать налог на имущество, что непосредственно повлияет на налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и, соответственно, на величину совокупных затрат. Соответственно, классификация анализа лизинговых операций при общей системе налогообложения дополнена следующим классификационным признаком: в зависимости от балансодержателя договора лизинга:

- 1) лизингодатель;
- 2) лизингополучатель.

В то же время, при применении хозяйствующим субъектом упрощенной системы налогообложения, неважно — на чьем балансе будет учитываться предмет договора лизинга. В данном случае различия в определении совокупных расходов будут зависеть от применяемого объекта налогообложения. Объясняется это тем, что в случае применения хозяйствующим субъектом в качестве объекта налогообложения доходов, налоговых последствий, связанных с заключением договора лизинга, не возникает, потому что предприятие не является плательщиком НДС и налога на имущество, а понесенные расходы по договору лизинга не уменьшат налогооблагаемую базу по единому налогу. В данном случае классификация анализа лизинговых операций при упрощенной системе налогообложения имеет классификационный признак: в зависимости от объекта налогообложения:

- 1) доходы;
- 2) доходы, уменьшенные на величину расходов.

Разработанная классификация, методы анализа и технология аудита обеспечат эффективное использование лизинговых операций.

Литература

1. Дмитриева И.Н. Оборачиваемость средств, вложенных в имущество, приобретенное по договору лизинга // Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, 30 июня 2006 г. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2006. Т. 2.
2. Дмитриева И.Н. Анализ эффективности лизинговых операций // Экономика России: XXI век: IV выпуск всероссийского сборника научных трудов. Воронеж: ВГПУ, 2006.

А. А. Шишликов,
зам. ген. директора САК «Энергогарант»

Н. Ф. Пушкарёв,
д.э.н., профессор

Экономическое обоснование выбора управленческих решений

Конечная цель системы менеджмента – увеличение прибыли за счет повышения конкурентоспособности товара, расширения рынка его сбыта и обеспечение устойчивой работы организации. Улучшения финансового состояния организации можно достичь за счет повышения качества товара, реализации политики ресурсосбережения, увеличения программы выпуска конкурентоспособного товара, организационно-технического и социального развития организации. Любые мероприятия по улучшению этих сторон деятельности отражаются на росте прибыли изготовителя товара. У потребителя товара главными критериями являются качество товара, его цена и затраты на использование. Эти особенности проявления эффективности развития менеджмента в сферах производства и потребления товара требуют применения разных методик расчета экономического эффекта при унифицированных принципах подхода к расчетам.

К принципам экономического обоснования относятся:

- учет фактора времени;
- учет затрат и результатов относительно жизненного цикла товара;
- применение системного подхода;
- применение комплексного подхода;
- обеспечение многовариантности технических и организационных решений;

- учет факторов неопределенности и риска.

Сущность фактора времени заключается в том, что инвестор, вложив свои средства в какое-нибудь мероприятие, через некоторое время получит большую сумму. Вычтя из этой суммы первоначальные вложения, получается прибыль от вложений.

Применение комплексного подхода к расчету экономического эффекта выражается в том, что наряду с расчетом прямого экономического эффекта от реализации технических новинок необходимо учитывать побочные, сложные по методу расчета социальные и экологические эффекты от повышения (улучшения) показателей экологичности и эргономичности нового объекта. К этим показателям относятся сокращение вредного воздействия на воздушный бассейн, почву, водную среду, повышение уровня автоматизации управления, снижение показателей радиоактивности, уровня шума, вибрации и др. Эти показатели должны обеспечивать сохранение жизни (здоровья) человека и охрану окружающей среды.

Обеспечение многовариантности технических и организационных решений является одним из важнейших принципов менеджмента. Без анализа опыта, непосредственных конкурентов – это означает в пустую тратить капитал.

Сопоставимость вариантов расчета по исходной информации обеспечивается путем приведения их к одному объему (как правило, по новому варианту), к одним срокам, уровню качества, условиям применения. На практике не всегда одновременно проявляются все перечисленные факторы. Некоторые из них приводятся в сопоставимый вид путем применения для всех вариантов одной и той же математической модели расчета.

Экономическое обоснование решений должно осуществляться по одному из трех методов: повышение качества «входа» системы, повышение качества процесса в системе, одновременное повышение качества «входа» и процесса в системе.

Экономический эффект внедрения мероприятий по повышению качества «входа» системы проявляется: а) у изготовителя товара – за счет повышения качества процесса, что влияет на снижение себестоимости товара вследствие сокращения остановок производства при применении качественных материалов и комплектующих, снижения производственного брака; б) у потребителя товара – за счет повышения качества его изготовления, что позволяет изготовителю повысить цену товара. Так как сырье, материалы и комплектующие изделия входят в текущие затраты – себестоимость товара; затраты на повышение

качества «входа» системы могут превысить в абсолютном выражении экономию производственных затрат.

Экономический эффект разработки и реализации мероприятий по повышению качества сырья, материалов и комплектующих изделий (качества «входа» системы) рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_T = \sum_{t=1}^T [-\partial \text{Свх}t + \partial \text{Сппт} + (\text{Цнт} - \text{Цст})] * \text{Nnt} - \text{Звх},$$

где \mathcal{E}_T — ожидаемый экономический эффект разработки и реализации мероприятий по приобретению более качественного сырья, материалов и комплектующих изделий (качества «входа» системы) за срок применения мероприятий (Т);

$\partial \text{Свх}t$ — перерасход из-за роста себестоимости единицы товара в году t за счет приобретения более качественных сырья, материалов и комплектующих изделий (дополнительные расходы на повышение качества «входа»);

$\partial \text{Сппт}$ — снижение себестоимости единицы товара в году t за счет повышения качества процесса при применении качественного «входа»;

Цнт — прогноз цены нового товара (после внедрения мероприятий) в году t;

Цст — то же, для старого товара;

Nnt — прогноз объема выпуска данного товара в году t, натуральные измерители (штуки, тонны и т.п.);

Звх — единовременные затраты (инвестиции) на повышение качества «входа» (анализ ситуации, формулирование проблемы, заключение новых договоров, разработка организационных проектов и т.д.).

Мероприятия по повышению качества процесса в системе — совершенствование технологии, организации производства, оперативного управления, повышения уровня автоматизации. В этом случае эффект получается у потребителя за счет «переноса» высокого качества «входа» системы через процесс системы к ее «выходу».

Допустим, качество «входа» отвечает требованиям конкурентоспособности — оценивается на «отлично», а качество процесса удовлетворительное, т.е. технология и организация процессов не отвечают требованиям «входа». Тогда и на «выходе» системы будет «удовлетворительно». Для использования преимуществ высокого качества «входа» следует обязательно повысить качество процесса. На это мероприятие изготовителю требуются дополнительные затраты (себестоимость товара, как правило, повышается).

Эффект, получаемый потребителем за счет применения более качественного товара и соответственно более полного удовлетворения своих потребностей, в условиях конкуренции автоматически распределяется между изготовителем товара и потребителем через его цену на рынке.

Экономический эффект разработки и реализации мероприятий по совершенствованию технологии, организации производства, системы оперативного управления либо повышению уровня автоматизации производства (в целом — повышение качества процесса в системе) изготовитель товара определяет по формуле:

$$\mathcal{E}_T = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T (\text{Ц}it - \text{C}it - \text{H}it) * \text{N}it - \sum_{t=1}^{\text{твл}} \text{Зппт},$$

где \mathcal{E}_T — ожидаемый экономический эффект разработки и внедрения мероприятий по повышению качества процессов в системе за срок применения мероприятий (Т);

$i = 1, 2, \dots, n$ — количество наименований выпускаемых фирмой товаров, на которые распространяется данное мероприятие;

$\text{Ц}it$ — прогноз цены i-го товара в году t;

$\text{C}it$ — прогноз себестоимости единицы i-го товара в году t;

$\text{H}it$ — прогноз налогов по единице i-го товара в году t;

$\text{N}it$ — прогноз объема выпуска i-го товара в году t;

$\text{твл} = 1, 2, \dots, \text{Твл}$ — год вложения инвестиций в мероприятие по повышению качества процессов в системе (Твл — последний год вложений, год внедрения мероприятий);

Зппт — единовременные затраты (инвестиции) на повышение качества процессов (на совершенствование технологии, организации и т.п.) в году твл.

Экономическое обоснование мероприятий по совершенствованию компонентов системы менеджмента позволяет повысить ее эффективность и стабильность функционирования.

Проблема выбора руководителем альтернативы — одна из важнейших в современной науке управления, но не менее важно принять эффективное решение. Решение будет эффективным, если оно отвечает требованиям, вытекающим из решаемой ситуации и целей организации:

во-первых, решение должно быть эффективным, т.е. наиболее полно обеспечивать достижение поставленной организацией цели;

во-вторых, решение должно быть экономичным, т.е. обеспечивать достижение поставленной цели с наименьшими затратами;

в-третьих, своевременность решения. Речь идет о своевременности не только принятия решения, но и достижения целей. Ведь когда решается проблема, события развиваются. Может получиться так, что прекрасная идея (альтернатива) устареет и потеряет смысл в будущем. Она была хороша в прошлом;

в-четвертых, обоснованность решения. Исполнители должны быть убеждены, что решение обоснованно. В связи с этим нельзя путать фактическую обоснованность и ее восприятие исполнителями, понимание ими аргументов, побуждающих принять менеджера именно такое решение;

в-пятых, решение должно быть реально осуществимым, т.е. нельзя принимать нереальные, абстрактные решения. Принятое решение должно быть эффективным и соответствовать силам и средствам коллектива, его выполняющего.

В достижении эффективности решений особую роль играют методы доведения принятых решений до исполнителей. Доведение решений до исполнителей начинается обычно с расчленения альтернативы на групповые и индивидуальные задания и подбора исполнителей. В результате каждый сотрудник получает конкретное собственное задание, которое находится в прямой зависимости от его служебных обязанностей и целого ряда других объективных и субъективных факторов. Считается, что умение передать задачи исполнителям является главным источником эффективности принятого решения. В связи с этим выделяют четыре основные причины невыполнения решений:

- 1) решение было недостаточно четко сформулировано руководителем;
- 2) решение было ясно и четко сформулировано, но исполнитель его плохо уяснил;
- 3) решение четко сформулировано и исполнитель его хорошо уяснил, но у него не было необходимых условий и средств для его выполнения;
- 4) решение было грамотно сформулировано, исполнитель его усвоил и имел все необходимые средства для его выполнения, но у него не было внутреннего согласия с вариантом решения, предложенного менеджером. Исполнитель в данном случае может иметь свой более эффективный, по его мнению, вариант решения данной проблемы.

Изложенное свидетельствует о том, что эффективность решения зависит не только от его оптимальности, но и от формы доведения до исполнителей (оформления решений и личных качеств руководителей и исполнителей). Организация исполнения принятых руководством решений как специфическая деятельность руководителя пред-

полагает, что он держит решения в поле зрения, находит способ влияния на них, управляет ими.

К основным условиям обеспечения высокого качества и эффективности решения относятся:

- применение к разработке решения научных подходов менеджмента;
- изучение влияния экономических законов на эффективность решения;
- обеспечение лица, принимающего решение, качественной и полной информацией, характеризующей в параметр изучаемой проблемы;
- применение методов функционально-стоимостного анализа, прогнозирования, моделирования и экономического обоснования каждого решения;
- структуризация проблемы и построение дерева целей;
- обеспечение многовариантности решений;
- обеспечение сопоставимости (сравнимости) вариантов решения;
- правовая обоснованность принимаемого решения;
- автоматизация процесса сбора и обработки информации, процесса разработки и реализации решений;
- формирование и функционирование системы ответственности и мотивации качественного и эффективного решения;
- наличие механизма реализации решений.

Как уже отмечалось, выбор лучшего варианта решения ведется путем последовательной оценки каждой из предлагаемых альтернатив. Определяется, насколько каждый вариант решения обеспечивает достижение конечной цели организации, по следующим факторам:

- времени (время осуществления проектов или вложения инвестиций);
- качества объекта;
- масштаба (объема) производства объекта;
- уровня освоения объекта в производстве;
- метода получения информации для принятия решения;
- условий применения (эксплуатации) объекта;
- уровня инфляции;
- уровня риска и неопределенности.

В каждом конкретном случае альтернативные варианты управленческого решения могут различаться не по всем факторам. Задача специалиста, менеджера или лица, принимающего решение, заклю-

чается в проведении комплексного анализа конкретных ситуаций в целях обеспечения сопоставимости по максимальному количеству факторов. Чем меньше учтенных факторов, тем менее точен прогноз эффективности инвестиций.

Основные правила обеспечения сопоставимости альтернативных вариантов решения:

- альтернативных вариантов должно быть не менее трех;
- в качестве базового должен приниматься наиболее новый по времени вариант решения. Остальные альтернативы приводятся к базовому при помощи корректирующих коэффициентов;
- альтернативные варианты должны формироваться согласно изложенным выше условиям обеспечения эффективности решения;
- для сокращения времени, повышения качества решения и снижения затрат на его принятие и реализацию рекомендуется шире применять современные технические средства и программное обеспечение процесса принятия решения.

Оценить эффективность управления можно путем соизмерения полученной прибыли и затрат на управление. Но такая упрощенная оценка не всегда корректна, так как:

- 1) результат управления не всегда заключается в прибыли;
- 2) такая оценка приводит к непосредственному и опосредованному результату, который скрывает роль управления в его достижении. Прибыль часто выступает как опосредованный результат;
- 3) результат управления может быть не только экономическим, но и социальным, социально-экономическим;
- 4) затраты на управление не всегда можно достаточно четко выделить.

Эффективность управленческой деятельности применительно к субъекту управления может характеризоваться количественными (экономический эффект) и качественными показателями (социальная эффективность).

Количественные показатели включают: комплекс трудовых показателей — экономия живого труда в сфере управления (численность, сокращение трудоемкости процессов управления) и др.; финансовые показатели деятельности системы, включая сокращение расходов на управление; показатели экономии времени (сокращение продолжительности циклов управления в результате внедрения информационных технологий, организационных процедур).

Особо важное значение имеют показатели социальной эффективности управления: повышение научно-технического уровня управления; уровень интеграции процессов управления; повышение квалифи-

кации руководителей; повышение уровня обоснованности принимаемых решений; формирование организационной культуры; управляемость системы; удовлетворенность трудом; усиление социальной ответственности организации; экологические последствия.

Если в результате принятия и реализации решений удается достичь высокого уровня указанных выше показателей, то происходит положительный сдвиг в организации системы управления и достигается экономический эффект.

Индивидуальная личность отражается в собственных решениях и их эффективности. В этом смысле определенный интерес представляет личностный профиль решения, т.е. та совокупность особенностей руководителя, которую несут с собой его решения к исполнителям.

Выделяются следующие разновидности личностных профилей решений:

1. Решения уравновешенного типа — свойственны руководителям, которые приступают к проблеме с уже сформулированной исходной идеей, возникшей в результате предварительного анализа условий и требований задачи. Уравновешенность проявляется в том, что выдвижение гипотез и их проверка одинаково привлекают внимание человека. Подобная тактика принятия решений наиболее продуктивна.

2. Импульсивные решения — характерны для людей, у которых процесс построения гипотез резко преобладает над действиями по их проверке и уточнению. Такой человек относительно легко генерирует самые разнообразные идеи в неограниченном количестве, но мало заботится об их оценке. Это приводит к тому, что процесс принятия решений проходит скачкообразно, минуя этап обоснования и проверки. В практической работе импульсивность решений может привести к тому, что руководитель будет стремиться внедрить в жизнь решения, которые недостаточно надежны и обоснованы.

3. Инертные решения — являются результатом очень неуверенного и осторожного поиска. В них, наоборот, контрольные и уточняющие действия преобладают над генерированием идей — после проявления исходной гипотезы ее уточнение идет крайне медленно. Оценки сверхкритичны, каждый свой шаг руководитель проверяет неоднократно. Это ведет к растягиванию во времени процесса принятия решения. Как правило, в таких решениях трудно обнаружить оригинальность, блеск, новаторство.

4. Рискованные решения — напоминают импульсивные, но отличаются от них некоторыми особенностями индивидуальной тактики.

Если импульсивные решения перескакивают через этап обоснования гипотезы, то рискованные все же его не обходят, но к оценке человек приходит лишь после того, как обнаружена несообразность. В конечном итоге, хотя и с опозданием, элементы построения гипотез и их проверки уравновешиваются.

5. Решения осторожного типа — характеризуются особой тщательностью оценки всех гипотез, сверхкритичным подходом к делу. Человек, прежде чем прийти к выводу, совершает множество разнообразных подготовительных действий. Решениям осторожного типа присуща предупреждающая оценка. Они в еще меньшей степени, чем инертные, новы и оригинальны. Осторожные люди более чувствительны к отрицательным последствиям своих действий, чем к положительным. Их больше пугают ошибки, чем радуют успехи. Поэтому тактическая линия осторожных — избежать ошибок. Для импульсивных, к примеру, характерна противоположная тактическая линия: они ориентируются на успех и менее чувствительны к неудачам.

Рассмотренные решения принимаются в основном в процессе оперативного управления. Стратегическое и тактическое управление в системе менеджмента осуществляется посредством принятия рациональных решений, основанных на методах экономического анализа, обоснования и оптимизации.

Необходимость принятия решения пронизывает все, что делает руководитель любого уровня, формулируя цели и добиваясь их достижения. Поскольку принятые решения касаются не только руководителя, но и других работников, а во многих случаях — всей организации, корпорации, понимание природы и сути принятия решений чрезвычайно важно для каждого, кто хочет добиться успеха в области современного менеджмента.

Процесс выработки и реализации решения — это деятельность, осуществляемая по определенной технологии с использованием различных методов и технических, направленная на поиск выхода из определенной управленческой ситуации путем формирования, а затем реализации воздействия на объект управления. В организационном аспекте данный процесс представляет собой совокупность закономерно следующих один за другим в определенной временной и логической последовательности этапов, между которыми существуют сложные прямые и обратные связи. Каждому этапу соответствуют конкретные трудовые действия, направленные на выработку и реализацию решения.

Альтернативные варианты решений должны приводиться в сопоставимый вид по факторам времени, качества объектов, масштабу производства, уровню освоенности, методу получения информации, условиям применения объекта, факторам инфляции, риска и неопределенности. Главным фактором эффективности системы менеджмента является качество управленческого решения. Реализация некачественных решений приносит огромные потери на последующих этапах жизненного цикла объекта.

Основными факторами, оказывающими влияние на качество решения, являются применение в системе менеджмента научных подходов и принципов, методов моделирования, автоматизации управления, мотивация качественного решения и др.

Одним из факторов обеспечения организованности системы менеджмента является правильное оформление решения, исключающее разные толкования одного и того же предмета. Решения могут быть закреплены письменно в форме бумажных документов, на электронных носителях либо переданы вербальным путем.

Комплексный характер проблем современного менеджмента требует и комплексного, всестороннего их анализа, т.е. участия группы менеджеров и специалистов, что приводит к расширению коллегиальных форм принятия решений.

Часть IV. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Т. Б. Батуева,
аспирантка Российской академии государственной службы
при Президенте РФ

Особенности развития малого предпринимательства в сфере обновления и модернизации экономики

Малое предпринимательство является одним из приоритетных направлений развития экономики страны. Именно малое предпринимательство сегодня способно обеспечить высокую степень насыщения потребностей граждан, повысить гибкость и адаптивность национальной экономики к изменяющимся внешним и внутренним условиям.

На протяжении рыночной реформы 1990-х годов, в стране происходили противоречивые процессы, в ходе которых исчезла потребность в инновационном развитии, а государство проявляло безразличие к потребностям бизнеса и научно-техническому прогрессу. Едва ли не полностью был утерян сложившийся к началу перестройки научно-технический и кадровый потенциал, разрушена старая и не создана новая национальная инновационная система. Тема самым наука, как источник инноваций, и как субъект реализации результатов научно-технических разработок, находилась в крайне неблагоприятных условиях.

Малое предпринимательство являясь одним из важнейших факторов диверсификации экономики, сегодня способно активно развиваться в несырьевых отраслях, используя и разрабатывая инновационные технологии. Наличие в экономике предприятий малого и среднего предпринимательства служит основанием для резкого увеличения роста занятости населения. Наряду с этим в результате повышения предпринимательской активности населения создается фун-

дамент для формирования массового среднего класса. Важным достижением переходного периода является то, что общество пришло к пониманию того, что инновационный процесс имеет реальные перспективы только в том случае, когда инновации будут доминировать во всех компонентах и сферах хозяйственной системы. Также построение общества, задает лучшие стандарты жизни, предоставляет равные возможности для самостоятельной реализации талантов и умений людей. В условиях развития экономики инновационного типа и радикального повышения ее эффективности. Инновации в малом предпринимательстве будут способствовать ускорению прогресса, повышению эффективности воспроизводства, улучшению качества и ассортимента обращающихся на рынке товаров и услуг, повышению доходов и уровня жизни населения.

Вместе с тем, высокая доля добывающих отраслей в импорто ориентированной российской экономике способствует снижению стимулов инновационной деятельности и тем самым снижению роли малого предпринимательства. К тому же обрабатывающие отрасли не настолько развиты, чтобы предъявлять устойчивый спрос на инновации. Именно поэтому число малых предприятий в России невелико и составляет чуть более 1 млн. и обеспечивает не более 12% ВВП. Доля малых предприятий научно-технической сферы, для которых производство инноваций является основным видом деятельности, в общем числе российских малых предприятий составляет не более 2%, что несравнимо меньше, чем в передовых странах.

В экономически развитых странах опыт организации и развития инновационной деятельности, в том числе малых и средних венчурных предприятий, как основы развития экономики нового типа формировался на протяжении десятилетий. На сегодняшний день государственное регулирование инновационного процесса и взаимодействие его участников представляют собой достаточно сложный, но эффективный механизм, свидетельствующий об отсутствии в данной сфере быстрых и простых решений, напротив, подчеркивающий необходимость последовательно реализуемого долгосрочного системного подхода, раскрывающегося в многоплановых исследованиях.

Общее институциональное устройство экономики страны практически не позволяет российскому малому бизнесу раскрыть свои возможности с точки зрения современного инновационного развития¹.

¹ Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. М.: Наука, 2007. С. 62.

Одной из важных отличительных черт российского малого предпринимательства является, то, что в течение уже более десяти лет доля научно-технической деятельности российского малого предпринимательства снижается, приближаясь к едва различимой величине (таблица). Число малых предприятий научно-технической сферы сократилось в 2,3 раза с 1995 г. по 2004 г., среднесписочное число занятых – в 3,7 раза. Доля продукции малых предприятий в общем объеме продукции малых предприятий снизилась до 1,9%, упав почти вдвое. По-видимому, вследствие того, что статистические данные слишком явно показывают неприглядные результаты государственных мер по стимулированию инновационной деятельности, Росстат в 2006 г. исключил из перечня видов деятельности малого предпринимательства группы «наука и научное обслуживание» в рамках перехода от статистической отраслевой системы ОКОНХ к системе видов деятельности ОКВЭД. Хотя в системе ОКВЭД имеется смысловой аналог данной группы «Наука и научные разработки», в статистическом сборнике Росстата 2006 г. «Малое предпринимательство в России» с данными за 2005 г. данная группа видов деятельности отсутствует полностью. Исходя из этого, напрашивается вывод о том, что в России не стало официальной информации о состоянии дел с инновационным научным малым предпринимательством.

Одной из важнейших проблем развития малого предпринимательства является ограниченный доступ к финансовым ресурсам особенно в инновационной сфере, как для начала деятельности малого предприятия, так и для его дальнейшего развития. В данной ситуации венчурным фондам практически нет приемлемой альтернативы на этапе раннего роста и на начальном этапе устойчивого роста, когда предприятие переходит от опытного к коммерческому промышленному производству и испытывает потребность в значительных долгосрочных финансовых ресурсах при высоком уровне риска.

По данным Европейской ассоциации венчурных инвестиций в Западной Европе без привлечения венчурного капитала 72% инновационных предприятий на ранних стадиях развития не смогли бы создать коммерческий продукт и выйти с ним на рынок, 90% не выжили бы на стадии устойчивого роста или развивались бы медленнее. В США доля венчурного капитала в общем объеме инвестиций в малые инновационные предприятия достигает 80%. В результате поддерживаемые венчурным капиталом предприятия обеспечивают 16% ВВП и 9% занятости в частном секторе США.

Таблица 1

Динамика развития малых предприятий – юридических лиц сферы науки и научного обслуживания¹

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Число малых предприятий (тыс.)	30,9	28,5	22,7	22,1	20,7
Средняя численность работников МП (тыс.)	191,9	177,2	166,0	242,8	200,4
Объем продукции (работ, услуг), произведенной малыми предприятиями (млн. руб.)	21 819,9	32 952,4	29 524,0	53 522,3	41 377,7
Удельный вес убыточных малых предприятий сферы в общем числе малых предприятий, %	24,4	24,3	29,1	28,4	26,1
Рентабельность продукции, %	5,9	5,9	5,2	5,8	4,1
Доля в общих инвестициях в основной капитал российских МП, %	1,4	1,7	0,7	0,77	0,7

В России участие венчурных фондов в финансировании малых инновационных предприятий крайне мало. В настоящее время создание благоприятных условий для функционирования венчурных фондов и объектов их инвестиций – малых инновационных предприятий, является неотъемлемой частью формирования эффективной национальной инновационной системы и одним из условий перехода страны на инновационный путь развития.

В то же время, государство могло бы использовать возможности самой налоговой системы для решения проблемы малого предпринимательства с ограничением доступа к финансовым ресурсам. Система налогообложения всегда тесно связана с состоянием экономики, задачи налогообложения меняются с учетом политических, экономических и социальных требований, предъявляемых к нему государством. В настоящее время ведется работа по принятию закона, определяющего сроки перехода на единую пониженную ставку НДС, а также как отметил Президент РФ в своем выступлении на пятом Красноярск-

¹ Малое предпринимательство в России, Госкомстат России, 2000 и 2004 гг.

ком экономическом форуме, что можно было бы продолжить анализ целесообразности замены НДС на налог с продаж (который ближе к малому предпринимательству), принять решение по налогу на прибыль, что дало бы возможность налогоплательщикам более гибко определять амортизационную политику, и ввести экономические механизмы, которые дополнительно могли бы стимулировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Разработка данных мер способствовала бы снижению активности малых предприятий в теневом секторе экономики, поскольку малое предпринимательство в России в силу высоких рисков более тесно связано с теневой экономикой, чем в высокоразвитых странах. Это обстоятельство имеет принципиальное значение, так как широкомасштабная вовлеченность в теневую экономику серьезно препятствует развитию не только всего национального хозяйства, но и самого малого предпринимательства. Дополнительной причиной сохранения в российской экономике теневого сектора во многом является наличие в стране мощного пласта административных барьеров.

Именно поэтому в России теневая экономика, при всех ее негативных моментах служит для малого предпринимательства способом и местом защиты от административных барьеров, а также мер, напрямую связанных с введением очередных налоговых и законодательных новаций, а также с введением очередных налоговых и законодательных новаций, а также с введением очередных налоговых и законодательных новаций. Президентом России в Послании 2008 г. Федеральному Собранию Российской Федерации отмечено: «...нам до сих пор не удалось устранить одно из самых серьезных препятствий на пути нашего развития — коррупцию. Считаю, что социальная ответственность должна быть основой деятельности и чиновников, и представителей бизнеса. И они должны помнить, что источников благополучия и процветания России является народ»¹.

На данный момент отдельной проблемой для России является организация всемерной поддержки инновационной деятельности, с одной стороны, сделав упор на малые формы хозяйствования, с другой — на существующие и новые крупные частные, и государственные научные центры.

На начальной стадии российских рыночных реформ малое предпринимательство стало не более чем средством выживания широких слоев населения и обслуживания перераспределения сверхдоходов

крупного бизнеса. Вместе с тем, по признанию видных политиков и ученых «далека от решения задача налаживания сотрудничества малого и крупного предпринимательства. Постоянные контактные отношения крупных корпораций с небольшими мобильными фирмами, нацеленными на постоянное обновление выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, — это и есть основа современной экономики. Примером тому может служить автомобильный концерн «Дженерал Моторс», который пользуется услугами 32 тысяч малых предприятий. В нашей стране работа в этом направлении ограничивается лишь отдельными примерами. Зато в избытке другое — использование топ-менеджерами крупных предприятий аффилированных с ними малых хозяйствующих субъектов в качестве своего рода внутренних оффшорных островков для того, чтобы оптимизировать налоги и, соответственно, «надувать» государство»¹.

По нашему мнению, формирование институциональной структуры экономики России должно быть ориентировано не на лидерство малого или крупного предпринимательства, а на их эффективное и полноценное сотрудничество в сфере высоких технологий. Зарубежный опыт показывает, что малые предприятия способны стать разведчиками, осваивающие новые сферы в инновационной деятельности, а вслед за ними идет крупный капитал, с помощью которого осуществляется инновационный прорыв.

Еще одной спецификой настоящего положения малого предпринимательства являлось наличие зависимого положения российской экономической политики и ведущей части национального политического устройства в 1990-е годы по отношению к интересам узкого круга представителей крупного бизнеса, занимающегося, как правило, добычей и экспортом важнейших природных ресурсов. Ряд авторов отмечает, что ситуация усугубляется тем, что российская система экономических институтов поощряет (в том ограниченном смысле, в каком данное понятие вообще может быть в применении к развитию российского предпринимательства) крупный бизнес².

На первых стадиях рыночных реформ практически все постсоветские страны и страны бывшего Совета Экономической Взаимопо-

¹ Примаков Е.М. Доклад на V Всероссийской конференции представителей малых предприятий «Ускоренное развитие малого предпринимательства как фактор устойчивого роста экономики» // Торгово-промышленные ведомости. 2004. №6. С. 4–5.

² Экономические субъекты постсоветской России / Под ред. Р.М. Нуреева. Ч. 2: Фирмы современной России. М.: МОНФ, 2003. С. 254.

¹ <http://www.kremlin.ru/text/appears/2006/05/105546.shtml>

мощи столкнулись с одинаковыми трудностями, обусловленные общими закономерностями переходного периода. Отмечается, что основными барьерами развития малого предпринимательства являются непрозрачное и сложное законодательство, медленное создание институтов рынка, высокий уровень бюрократизации и коррупции, длительные сроки регистрации бизнеса, неэффективная и затяжная процедура банкротства, недостаточная защита прав кредиторов, несоблюдение договорных условий, ограниченный доступ к финансовым ресурсам, тяжелое налоговое бремя и в целом не стабильная предпринимательская среда¹.

В настоящее время идет процесс взросления малого предпринимательства, появились зачатки нормальной конкурентной рыночной среды, характеризующиеся конкурентной борьбой малых предприятий на основе повышения качества и разнообразия товаров и услуг. В борьбе за выживание малые предприятия самостоятельно приспосабливались к сложностям рынка, активно используя для повышения жизнеспособности диверсифицирование хозяйственной и инвестиционной деятельности. Именно в малом предпринимательстве началось понимание того, что хорошее, высокооплачиваемое рабочее место требует должной квалификации, добросовестности исполнения своих должностных обязанностей.

Несмотря на все сложности и отставание от мировых тенденций, развитие малого предпринимательства России в инновационной сфере имеет хорошие перспективы, важно только правильно распорядится имеющимся потенциалом.

З. М. Камилова,
к.э.н.

Е. А. Маруткина,
соискатель ИФиП

Выбор модели стратегического развития для туристической фирмы в условиях неожиданных изменений предпринимательской среды

Учитывая современные условия функционирования туристских организаций, представляется целесообразным создание такой модели выбора стратегии, которая бы учитывала стратегические изменения внешней предпринимательской среды, которые могут возникнуть на ее пути. Такая модель должна быть актуальна, более проста в применении, а параметры модели должны быть основаны на доступной и наиболее достоверной информации.

Структура предлагаемой нами модели, а также порядок выполняемых действий представлены на рис. 1.

Построение модели будет осуществляться в три этапа.

Первый этап разработки модели выбора стратегии в условиях неожиданных стратегических изменений включает разработку бизнес-модели – стратегического инструмента – для отражения позиции организации на рынке в зависимости от комбинации действия двух факторов. При этом используется внутренняя информация организации, которая всегда доступна и достоверна: внутренняя информация организации.

Второй этап разработки модели включает выбор стратегии с учетом стратегической позиции организации.

¹ Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. М.: Наука, 2007. С. 71.



Рис. 1. Модель выбора стратегии в условиях неожиданных изменений внешней предпринимательской среды

Изучение поведения исследуемой туристской организации на практике с учетом предложенной стратегической бизнес-модели позволяет условно разбить все стратегическое пространство на 9 областей (рис.2), имея в виду, что в каждой такой области наблюдается относительное своеобразие условий бизнеса, целевых установок, которых придерживается организация в своем поведении и стратегических альтернатив развития бизнеса.

Стратегическое пространство делится на 4 квадранта. При переходе из одного квадранта в другой происходит резкая смена характера поведения организации. Правый верхний квадрант охватывает области стратегических позиций, занимая которые организация может развивать агрессивную стратегию. Левый верхний квадрант охватывает области консервативных стратегических позиций. Правый нижний квадрант занимают области стратегических позиций, находясь в которых организации предпочтительнее разрабатывать конкурентные линии поведения. Левый нижний квадрант приходится на области самых слабых стратегических позиций, при которых организации необходима максимально осторожная линия проведения — защитная позиция.



Рис. 2. Стратегические установки на развитие бизнеса в зависимости от области стратегических позиций организаций

В зависимости от занимаемых в стратегическом пространстве позиций, организация выбирает определенный стиль поведения, т.е. определенную целевую установку в отношении развития своего бизнеса.

Так, для организаций в квадранте стиля поведения «минимизация риска» (1), рекомендуется использование следующих стратегий: захват рынка и горизонтальная интеграция с целью контроля над конкурентами сильной организацией, вступающей на зрелые рынки; в других случаях целесообразно производить стратегию развития рынка; сокращение и отторжение необходимы в отраслях, находящихся в последних фазах жизненного цикла.

Линия поведения «утверждение превосходства» (2) дает организации достаточно возможностей для использования стратегий захвата рынка, прямой и обратной интеграции. Однако эти стратегии эффективны для зрелых рынков. Если же необходимо развитие рынка, то лучше использовать стратегии «концентрический диверсификации» и «создания совместных предприятий». С точки зрения улучшения позиций организации на рынке и в отрасли эффект будет такой же, но при некотором ослаблении внутреннего потенциала.

Стратегическая позиция «защита лидерства» (квадрант 3) использует стратегии: обратной интеграции с поставщиками, горизонтальной интеграции с конкурентами и развития рынка, позволяющие удер-

живать позиционное преимущество в отрасли и на рынке. Стратегии развития продукта и концентрическая диверсификация создают необходимые предпосылки для удержания технологического преимущества.

Для организации с линией поведения «предельная результативность» (4) стратегии отторжения или даже ликвидации ее части необходимы для сохранения устойчивости в целом и концентрации усилий на перспективных направлениях. Эти стратегии используются в случае, когда перспективы рынка и отрасли не обнадеживают. В противном случае можно использовать стратегии частичного сокращения с одновременной конгломеративной диверсификацией деятельности.

Для организаций с позицией «избирательная экспансия» (5) целесообразным представляется использование стратегии концентрической диверсификации, повышающей устойчивость фирмы. Стратегия горизонтальной диверсификации дает синергетический эффект благодаря росту величины работающего капитала. Создание совместных предприятий позволяет увеличить долю рынка без особых инвестиций или осуществить его захват. На захват рынка можно пойти и в случае очевидного увеличения рыночной доли или ослабления конкурентов, но такая стратегия потребует определенных инвестиций. Стратегия прямой интеграции даст в данном случае тот же эффект, что и стратегия захвата рынка.

Для организаций в квадранте «выборочный рост» (6) стратегии прямой и обратной интеграции являются наилучшими способами быстрой капитализации конкурентных преимуществ, связанных с ее положением в отрасли и на рынке, если она не ставит целью занять место в группе лидеров. Если же перед организацией стоит такая задача, то ее решение связано с применением стратегий развития продукта, создания совместных предприятий, позволяющих расширить ассортимент и повысить качество продукции.

Линия поведения «минимизация потерь» (7) потребует использовать стратегии горизонтальной и конгломеративной диверсификации с целью удержания оставшихся клиентов за счет разнообразия предоставляемых товаров и услуг. Если для данной организации перспективы быстро поправить свое конкурентное положение в отрасли более реальны, то целесообразно пойти на сокращение или отторжение неэффективных подразделений организации для концентрации освободившегося капитала на перспективных направлениях, а также направить его на создание совместных предприятий.

Для стиля поведения «осторожная экспансия» (8) стратегии сокращения или отторжения должны привести к избавлению организа-

ции от наименее эффективных своих частей. В результате ее эффективность и потенциал в целом должны вырасти. Если же низкая эффективность деятельности связана с ожесточенной конкуренцией, а не с плохой организацией, то наиболее перспективным является использование всех видов стратегии диверсификации.

Для организаций в квадранте «проникновение на рынок» (9) стратегии концентрической и конгломеративной диверсификации на начальных этапах осуществления могут привести к некоторому ослаблению конкурентных позиций, поскольку она попадет в зависимость от новых поставщиков и покупателей. Однако, успешная реализация таких стратегий является важным условием развития внутреннего потенциала организации, а сохранившиеся устойчивые позиции в новой отрасли, позволят, ей вплотную приблизиться к группе лидеров. Горизонтальная диверсификация, прямая и обратная интеграция возможны за счет привлеченного капитала, так как своих внутренних ресурсов для проведения этих стратегий у организации, скорее всего, нет.

Необходимо отметить следующий момент. Перечень стратегий, используемых в данной модели можно разделить на две группы: корпоративные стратегии, разрабатываемые с целью изменения условий рынка, отрасли и корпоративные стратегии, разрабатываемые с целью изменения микро- и макроусловий

Таким образом, для организации, находящейся в той или иной стратегической позиции, характерен определенный набор стратегий. Однако неожиданные стратегические изменения могут оказать такое влияние, что даже лидирующая организация, обладающая хорошим потенциалом, устойчивым положением, сильными конкурентными возможностями, может быть вынуждена уйти с данного рынка (или покинуть нишу) только лишь под влиянием стратегических неожиданностей, а не в силу каких-то ее индивидуальных причин. В то же время средняя или даже слабая организация сможет улучшить свои позиции, воспользовавшись этими неожиданными изменениями. Вот почему в предлагаемой модели мы будем исходить из набора стратегий, одинакового для организаций, находящихся на разных стратегических позициях.

Третий этап модели включает разработку матрицы определения стратегических альтернатив с учетом предложенной классификации неожиданных стратегических изменений внешней предпринимательской среды, а также алгоритм модели выбора стратегии в условиях неожиданных стратегических изменений с учетом стратегической позиции организации.

Наиболее важными для туристского бизнеса являются следующие неожиданно возникающие изменения: природно-климатические; социально-культурные; политико-правовые; экономические; демографические.

Неожиданные стратегические изменения в предпринимательской среде могут заставить организацию пересмотреть свою стратегию. Однако не все неожиданные изменения внешней среды могут повлиять на деятельность организации. Катастрофические, по своим последствиям, для одной организации, они могут стать благоприятными для другой, а для третьей оказаться нейтральными.

Возможно, организации не всегда необходимо менять свою стратегию при возникновении неожиданных стратегических изменений. Вот почему для практического применения представленной выше модели необходимо ввести шкалу, которая позволит определить необходимость применения модели выбора стратегии в условиях неожиданных стратегических изменений с учетом стратегических позиций туристской организации.

Для определения пороговых значений и получения необходимых интервалов шкалы нами предлагается оценочный показатель рентабельности продаж туристской фирмы (см. табл.).

Таблица

Зависимость рентабельности продаж от временного периода

Временной период	Рентабельность продаж (%)			
	Зона А	Зона Б	Зона В	Зона Г
Весна	8-12	5-8	0-5	< 0
Лето	12-15	8-12	5-8	< 5
Осень	8-12	5-8	0-5	< 0
Зима	5-8	3-5	0-3	< 0

Так как сезон туристской активности начинается весной, то и временной период на шкале будет начинаться с этого времени года.

Алгоритм принятия стратегических решений в условиях неожиданных стратегических изменений внешней предпринимательской среды при анализе оценочного показателя представлен на рис. 3.

В соответствии с этим алгоритмом работы по применению данной модели начинается со сбора и обработки исходных данных. Затем составляется шкала для определения интервалов, разделяющих пороговые значения. Третьим шагом алгоритма является нанесение обработанных исходных данных на шкалу.

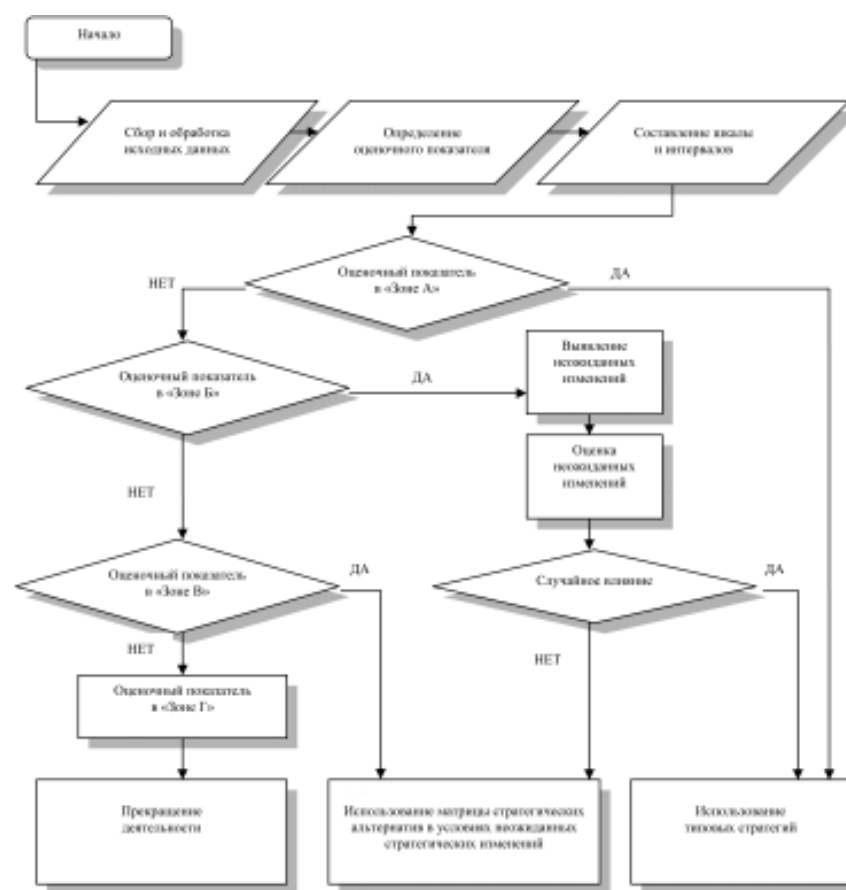


Рис. 3. Алгоритм принятия решений при анализе оценочного показателя

Попадание в «Зону А» предусматривает использование типовых стратегий в соответствии со стратегической позицией туристской организации.

Попадание в «Зону Б» заставляет туристскую организацию пристально изучить среду с целью выявления времени воздействия стратегических неожиданностей. Далее возможно два варианта развития. Оценив неожиданные стратегические изменения в предпринимательской среде, туристская организация может использовать типовые стратегии в случае, если эти неожиданные изменения носили случайный

(временный) характер и в дальнейшем не будут оказывать влияние на ее деятельность. Если же оценка неожиданных стратегических изменений приводит организацию к выводу о том, что действия неожиданных изменений не являются случайными и будут постоянно влиять на ее деятельность, то ей придется перейти к варианту стратегий, предлагаемых в матрице выбора стратегии в условиях неожиданных стратегических изменений.

Попадание в «Зону В» заставляет туристскую организацию срочно обращаться к матрице выбора стратегии в условиях неожиданных стратегических изменений.

И, наконец, если основная часть обработанных исходных данных (или данных по большинству видов деятельности организации) оказалась в «Зоне Г» — это, скорее всего, означает, что организация стоит на грани банкротства. Следовательно, если она не хочет сворачивать в ближайшее время свою коммерческую деятельность, ей необходимо немедленно воспользоваться матрицей выбора стратегии в условиях неожиданных стратегических изменений и пересмотреть свои стратегии.

Предложенный алгоритм подразумевает два варианта его использования. Первый состоит в разовом или периодическом применении алгоритма, более подходящий для организаций, осуществляющих свою деятельность в более устойчивой среде или для небольших туристских организаций. Второй — в постоянном использовании алгоритма, более подходящий для турорганизаций работающих в неустойчивой среде или крупных организаций с широко диверсифицированными коммерческими операциями.

К основным достоинствам разработанной модели можно отнести следующие:

- модель является актуальной и привлекательной в силу своей универсальности;
- модель может применяться как крупными, так и средними и малыми туристскими организациями;
- каждый руководитель организации, менеджеры отделов, аналитики смогут самостоятельно варьировать набором неожиданных стратегических изменений и приводить свою классификацию с учетом задач анализа, располагаемых ресурсов, информации и времени;
- в модель введена шкала чувствительности влияния неожиданных стратегических изменений на деятельность организаций (положительное, отрицательное, нейтральное);

- в модели используется алгоритм принятия решений, который позволяет определить с помощью оценочного показателя необходимость использования предлагаемой модели выбора стратегии.

Литература

1. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. М., 1996.
2. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. М.: Финпресс, 2001.
3. Менеджмент туризма. Туризм как объект управления / Под ред. В.А. Квартального. М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Рыбальченко И. и др. Практические методы разработки и анализ товарной стратегии предприятия на основе внутренней вторичной информации. Харьков: ЭРКОН, 2006.
5. Экономическая эффективность туризма. Астрахань, 2004.

М. С. Попов,
соискатель НОУ МФПА

**Организация взаимодействия
государственных и предпринимательских структур
при осуществлении инвестиций
в социально-экономические проекты и программы**

Большинство проектов и программ, действующих в социально-экономической сфере народного хозяйства, реализуется медленными темпами из-за большого количества сдерживающих факторов, основу которых составляет недостаточное бюджетное финансирование. Поэтому обеспечение перехода от бюджетного финансирования социально-экономических проектов и программ к финансированию на основе организации частно-государственного партнерства (ЧГП) является в настоящее время наиболее актуальной задачей.

Для более успешного решения социально-экономических задач, необходимы механизмы взаимодействия. Именно изменение системы формирования инвестиционного потенциала социально-экономической сферы хозяйствования, за счет внедрения механизмов проектно ориентированного взаимодействия государственных и предпринимательских структур с использованием форм ЧГП, способно сформировать кластер, создающий базу для качественного изменения подходов к решению социально-экономических задач.

На рис. 1 представлена схема внедрения механизмов ЧГП в структуру взаимоотношений государства и предпринимательства при реализации социально-экономических проектов и программ. Предложенная схема взаимодействия способствует консолидации интересов двух сфер, так как с одной стороны, предоставляет государству возможность



Рис. 1. Схема реформирования системы формирования инвестиционного потенциала социально-экономической сферы хозяйствования

дополнительного финансирования социально-экономических проектов и программ за счет того, что источники финансирования не ограничены бюджетными средствами, а с другой стороны, способствует расширению спектра предпринимательских инвестиций.

Таким образом, политика государственной власти в условиях ограниченности бюджетных средств должна быть направлена на обеспечение расширенного использования «безденежных» рычагов, в качестве которых выступают механизмы ЧГП. Данный вид партнерства в социально-экономической сфере хозяйствования представляет собой механизм взаимодействия государственных и предпринимательских структур, в результате которого стороны в соответствии принципами паритета, взаимозаинтересованности и стратегического регулирования реализуют свои социальные и экономические функции, обеспечивая рост инвестиционного потенциала социально-экономической сферы хозяйствования.

Практический опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что структуры организованные по принципу ЧГП

успешно функционируют и имеют высокий уровень эффективности. Следовательно, использование подходов, основанных на применении форм ЧПП, способствуют скорейшему переходу на новые проектно-ориентированные методы управления, а также повышению инвестиционного потенциала социально-экономической сферы.

Одной из основных проблем, препятствующих развитию взаимодействия государства и предпринимательства в рамках партнерских отношений, является отсутствие методической основы для обоснования выбора форм партнерских отношений и оценки их эффективности. В существующих научных источниках главным образом рассмотрены теоретические основы организации взаимодействия государственных и предпринимательских структур, определены основные его формы. При этом недостаточно внимания уделено выделению показателей, которые характеризовали бы эффективность применения форм взаимодействия и в конечном итоге позволяли бы сделать обоснованное заключение о том, какая из них является наиболее эффективной.

Кроме того, среди основных проблем, связанных с применением существующей методической базы [3], можно выделить следующие:

Экономическую эффективность для каждой из взаимодействующих сторон рекомендуется определять в соответствии с требованиями методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов. При этом оценка бюджетной эффективности основывается на противопоставлении притока и оттока средств в бюджеты разных уровней, ее величину предполагается производить отдельно по каждому из проектов, что препятствует учету фактора передачи затрат при реализации проектов в рамках социально-экономической программ.

Для определения эффективности участия в проекте представителей предпринимательства, современные методики предлагают использование показателей в соответствии с теорией временной стоимости денег, расчет которых производится посредством дисконтированных интегральных показателей эффективности проекта. В связи с этим следует отметить, что используемые критерии имеют свои недостатки, и поэтому их рекомендуется применять в сочетании друг с другом, но при этом они в силу различной природы могут противоречить друг другу. Также, остается открытым вопрос о расчете коэффициента дисконтирования, от которого существенно зависят значения вышеуказанных критериев.

Кроме того, участие в реализации социально-экономических проектов и программ связано с высоким уровнем предпринимательского риска. Авторы методических рекомендаций предприняли попытку учесть факторы неопределенности и риска при оценке эффективности, но их учет ограничивается в основном качественным анализом (перечислением возможных неопределенностей и рисков), что во многих случаях препятствует их эффективному использованию на практике.

Еще одним недостатком описанных в методических рекомендациях подходов к оценке эффективности можно назвать их направленность на сопоставление эффективности проектов, а представленная «Концептуальная схема оценки эффективности», которая определяет целесообразность участия в проекте частных инвесторов и бюджета, не отражает основных принципов заинтересованности во взаимодействии при решении социально-экономических задач.

Для адаптации существующих рекомендаций к условиям практики ЧПП, на основе анализа взаимодействия государственных и предпринимательских структур [1] была разработана методика, которая базируется на системе принципов, определяющих целесообразность, обоснованность и возможность организации проектно ориентированного взаимодействия государственных и предпринимательских структур при обеспечении роста инвестиционного потенциала социально-экономической сферы хозяйствования:

- принцип взаимозаинтересованности — взаимодействие должно основываться на взаимной выгоде и заинтересованности сторон. Эффект от взаимодействия максимален, если каждая из сторон видит возможность достижения своих целей только при содействии другой стороны;
- принцип паритета — ни одна из сторон не ставит перед собой цель склонить вторую сторону к содействию против воли или в ущерб интересам;
- принцип стратегического регулирования — мероприятия, реализуемые в рамках взаимодействия двух сфер, должны быть направлены на обеспечение достижения стратегических целей социального развития региона. При этом функция определения целей и направлений развития возлагается на структуры государственного управления, которые используют сферу предпринимательства как механизм достижения поставленных целей, применяя весь комплекс функций планирования, организации, контроля и регулирования в строгом соответствии с первыми двумя принципами эффективного взаимодействия.

В основу методики положена модель, в которой целевую функцию можно представить как максимально возможное значение величины бюджетного эффекта при сопоставлении различных форм ЧГП:

$$\mathcal{E}_{\text{бюдж}} = \sum_{i=1}^n (\text{НП}_i + \text{ПБ}_i - \text{ОБВ}_i) = \text{МАХ.}$$

Обеспечение реализуемости принципов взаимозаинтересованности и паритета при организации взаимодействия госсектора и сферы предпринимательства достигается введением ограничений:

$$\mathcal{E} \text{П}_{\text{Б/В}} \geq \overline{\text{РЭ}};$$

$$\mathcal{E} \text{П}_{\text{В}} \geq \mathcal{E} \text{П}_{\text{Б/В}},$$

где $\overline{\text{РЭ}}$ — среднерыночный уровень доходности предпринимательского капитала в отрасли, в которой реализуется программа;

$\mathcal{E} \text{П}_{\text{Б/В(В)}}$ — уровень предпринимательской эффективности при реализации соответствующих проектов (программ) без взаимодействия (Б/В) и при взаимодействии (В) с государственным сектором.

Применение методики основано на последовательном прохождении следующих основных этапов:

Эман 1. Составление списка форм ЧГП, при использовании которых возможно решение поставленной социально-экономической задачи.

Механизм ЧГП предполагает развитие любых договорных отношений, регулирующих сотрудничество государственных и предпринимательских структур с целью оказания общественных услуг, создания или модернизации общественной инфраструктуры. В рамках концепции ЧГП выделяется пять базовых форм сотрудничества государства и бизнеса [1], которые характеризуются наличием особых видов собственности, инвестирования и управления:

- форма кооперации — частно-государственное финансирование и управление при наличии частно-государственной собственности;
- форма концессии — частное финансирование и управление при наличии частно-государственной собственности;
- форма оператора — частно-государственное финансирование и управление при наличии государственной собственности;
- форма договора — частное финансирование и управление при наличии частной собственности;
- форма лизинга — частно-государственное финансирование и управление при наличии частной собственности.

Эман 2. Определение бюджетной эффективности каждой из рассматриваемых форм ЧГП. Оценка бюджетной эффективности основывается на противопоставлении финансовых потоков, в структуре притока и оттока средств в бюджеты разных уровней. При рассмотрении показателей характеризующих приток средств их предлагается разделить на две основные группы — это дополнительный объем налоговых поступлений, а также прямые поступления средств в бюджет, при реализации проекта или программы.

Так как в рамках программы реализуется сразу ряд проектов, для оценки бюджетной эффективности предложен уточненный показатель ($\mathcal{E}_{\text{бюдж}}$), который может быть рассчитан по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{бюдж}} = \sum_{i=1}^n (\text{НП}_i + \text{ПБ}_i - \text{ОБВ}_i),$$

где НП_i — объем налоговых поступлений при реализации проекта (программы) в форме ЧГП;

ПБ_i — поступления в бюджет от продажи продукта, полученного при реализации проекта (программы);

ОБВ_i — объем бюджетных вложений (экономия бюджетных средств) при реализации проекта (программы) в форме ЧГП ;

n — количество реализуемых проектов в рамках исследуемой программы.

Представленная формула позволяет определить дополнительный объем бюджетного эффекта от реализации проекта или программы по одной из форм ЧГП, учитывая возможность привлечения к их реализации предпринимательских структур, увеличение поступлений в бюджет в виде налогов и других обязательных платежей, а также рост (сокращение) расходной части бюджета вследствие передачи бюджетных вложений сфере предпринимательства. Кроме того, при расчете бюджетного эффекта важную роль играет показатель количества реализуемых проектов (n) в структуре исследуемых программ, который характеризует масштаб реализации.

Эман 3. Определение предпринимательской эффективности для формы ЧГП, обладающей максимальной бюджетной эффективностью.

Для оценки эффективности участия в программе сферы предпринимательства была предложена методика, алгоритм применения которой представлен на рисунке 2. В основу данного алгоритма положена комплексная оценка эффективности вложений, учитывающая подходы к их финансированию и влияние внешних факторов. Применение методики предполагает прохождение следующих основных этапов:

1. Принятие решения о степени информационной проработанности проекта. На этом этапе происходит выделение основных подходов к финансированию проекта, среди которых можно выделить:

- финансирование за счет собственных средств,
- финансирование из внешних источников,
- смешанное финансирование при агрессивном, умеренном и консервативном подходах.

Также определяются варианты влияния факторов внешней среды на результаты участия предпринимателя в реализации программы.

2. Формирование структуры собственных вложений и определенные схемы финансирования для каждого предложенного варианта реализации проекта (программы). Комплексным методом обоснования инвестиционных проектов, предусматривающим возможность внешнего финансирования и дополнительного инвестирования временно свободного капитала инвестора является метод полного финансового плана инвестиционной деятельности, который позволяет учитывать доходы и расходы, связанные с проектом.

3. Формирование структуры начальных данных для каждого из возможных исходов, появляющихся в результате влияния рыночной неопределенности. К таким показателям можно отнести:

- рыночную стоимость произведенной единицы;
- стоимость финансовых активов;
- стоимость производства;
- наличие платежеспособного спроса на рынке;
- наличие конкуренции и др. (см. рис. 2).

где f – количество рассматриваемых вариантов финансирования (0...a);
 CK_a – количество инвестированных собственных вложений для каждого из рассматриваемых вариантов реализации проекта;
 v – количество рассматриваемых рыночных ситуаций, определяющих текущие результаты (CF) по проекту вложений (1...b+1);
 IC_i – объем финансовых вложений в соответствующем периоде;
 K – сумма внешнего финансирования;
 $\% K$ – стоимость внешнего финансирования;
 S_i – сальдо притока и расхода средств в соответствующем периоде
 \mathcal{E} – конечный результат, который представляет собой совокупность показателей отдачи от инвестиционных вложений и собственного капитала инвестора R_{CK}/R_{IC} .

4. Расчет конечного финансового результата (КФР) и показателей эффективности проекта для каждой из определенных выше ситуаций. В основу расчета КФР положена уточненная методика расчета конеч-

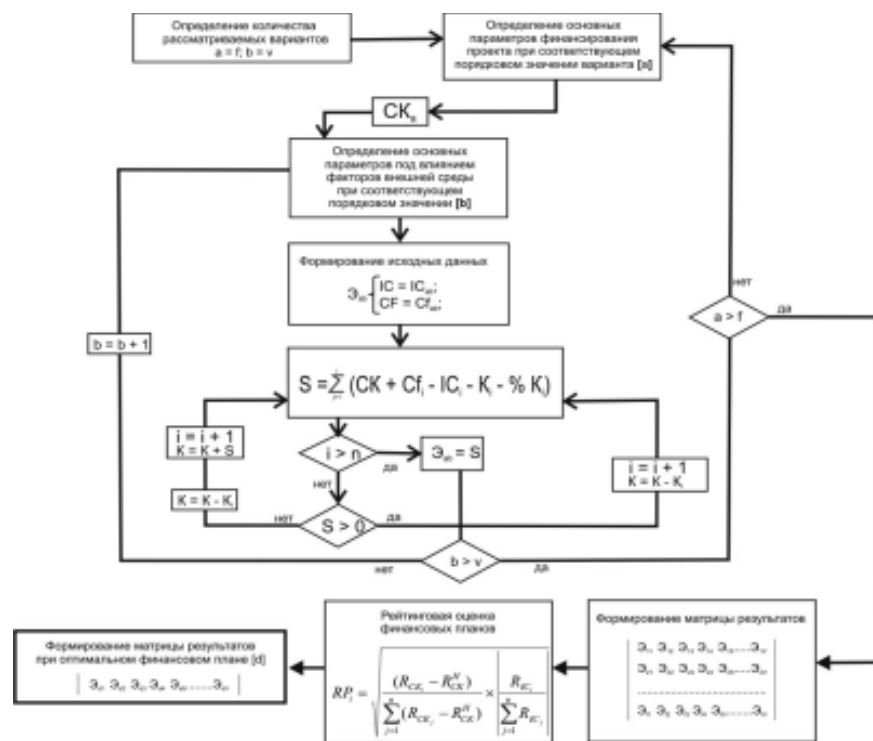


Рис. 2. Алгоритм методики оценки предпринимательской эффективности

ного состояния инвестора, предложенная В.В. Воронцовским. В соответствии с данной методикой КФР определяется как результат суммирования денежных потоков, скорректированный с учетом избытка (недостатка) средств по каждому периоду реализации. В качестве критериев оценки инвестиционной деятельности предпринимателя можно рассматривать как комплексный критерий максимизации отдачи от вложенных средств – затратоотдача (R_{IC}), так и показатель рентабельности собственного капитала (R_{CK}), характеризующий отдачу от вложенных собственных средств, максимизированную за счет использования внешних источников финансирования. При этом учет влияния последнего целесообразен только при наличии у инвестора возможности дополнительных вложений при эффективности, превышающей стоимость кредитных ресурсов.

5. Занесение результатов расчета КФР в матрицу, каждый элемент которой представляет собой совокупность показателей R_{CK}/R_{IC} , отражающих потенциальные возможности и угрозы инвестирования.

Обоснование выбора наиболее эффективного подхода к финансированию проекта, в основу которого положена разработанная автором формула оценки оптимальности источников финансирования проекта (программы), учитывающая целесообразность расширенного привлечения в проект внешних источников финансирования. Данная формула позволяет произвести выбор оптимального плана финансирования, основываясь на сопоставлении показателей R_{CK} и R_{IC} . Расчетная формула рейтингового числа RP (rating of profitability) выглядит следующим образом:

$$RP_i = \sqrt{\frac{(R_{NE_i} - R_{NE}^j)}{\sum_{j=1}^n (R_{NE_i} - R_{NE}^j)} \times \frac{R_{IC_i}}{\sum_{j=1}^n R_{IC_j}}}$$

где i – номер финансового плана;
 n – общее количество планов финансирования;
 R_{CK} – рентабельность собственного капитала инвестора;
 R_{IC} – рентабельность инвестиционных вложений;
 – норма доходности на вложенные в проект собственные средства;
 Максимальное значение рейтингового числа RP соответствует оптимальному финансовому плану. В случае, если значение рейтингового числа отрицательно ($RP < 0$), проект не должен быть реализован, как не соответствующий предложенному критерию эффективности.

6. Формирование матрицы результатов при оптимальном финансовом плане, которая характеризует эффективность вложений предпринимателя при различных рыночных ситуациях. Данная матрица, полученная путем выделения оптимального финансового плана, является характеристикой предпринимательской эффективности, из которой, при наличии данных о вероятности определенных исходов, возможно получение комплексного показателя эффективности (ЭП).

$$\text{ЭП} = [\varepsilon_{d1}; \varepsilon_{d2}; \dots; \varepsilon_{d\varphi}] \times \begin{bmatrix} P_1 \\ P_2 \\ \dots \\ P_i \end{bmatrix}$$

где P_1, \dots, P_i – вероятность возможных исходов.

Эман 4. Формулирование заключения о возможности организации взаимодействия государственного сектора и сферы предпринимательства и целесообразности партнерских отношений между ними, которое возможно только при условии выполнения всех определенных моделью ограничений.

В отличие от существующих, предложенная методика, основанная на максимизации бюджетного эффекта при выборе форм ЧГП, вводит ограничения, которые предполагают соблюдение принципов организации эффективного взаимодействия, определяет степень заинтересованности в нем сферы предпринимательства. Она включает в себя алгоритмы оценки бюджетной и предпринимательской эффективности и позволяет выбрать наиболее эффективную форму ЧГП при совместном решении конкретной социально-экономической задачи.

Апробация предложенной методики производилась на базе реализации социально-экономической программы «Реконструкция и модернизация жилых домов первых массовых серий в Омской области на период до 2010 года». Основной проблемой реализации данной программы, как и большинства других, можно назвать – недостаток средств бюджетного финансирования. Учитывая масштабность проекта данное обстоятельство в состоянии вызвать кризис ее реализации уже на начальном этапе ее внедрения.

Использование предложенной методики выбора формы ЧГП для организации проектно ориентированного взаимодействия государственных и предпринимательских структур при реализации программы «Реконструкция и модернизация жилых домов первых массовых серий в Омской области на период до 2010 года» позволило обосновать выбор концессионной формы ЧГП.

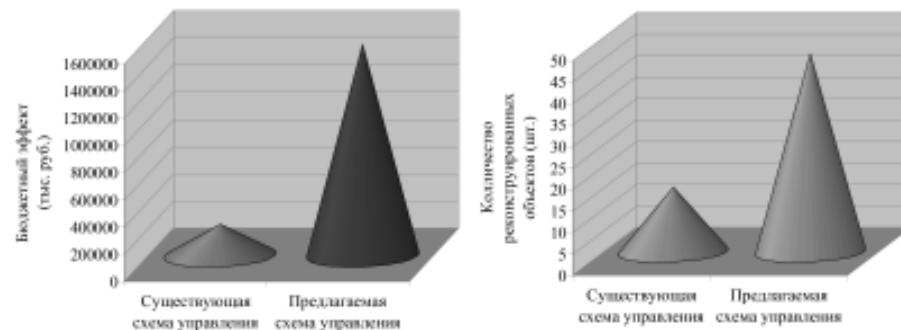


Рис. 3. Сравнительный анализ результатов реализации программы

Произведенный расчет эффективности от взаимодействия позволил выявить и обосновать двустороннюю заинтересованность государственных и предпринимательских структур в сотрудничестве на основе предложенной организационной схемы. Кроме того, включение механизмов ЧПП в систему управления рассматриваемой программой, позволило добиться роста ее основных показателей, таких как масштаб реализации и уровень бюджетного эффекта соответственно в 3 и 7,7 раза.

Представленные выше выводы и заключения подтверждают гипотезу о том, что обеспечение перехода от бюджетного финансирования социально-экономических проектов и программ к финансированию на основе организации частно-государственного партнерства, позволит устранить ряд факторов снижающих темпы их реализации, и если не ликвидировать, то значительно ослабит негативное влияние дефицита бюджетного финансирования.

Литература

1. Сильвестров С.А. Партнерство государства и частного сектора // Экономика России: XXI век. 2005. № 18. С. 22–49.
2. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование: Учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: Изд-во С-Петербур. ун-та, 2004. 589 с.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности и их отбору для финансирования. М.: ГСРФ, 2003. 364 с.
4. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования. М.: Анкил, 2005. С. 328.

Часть V. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Г. Т. Журавлев,
д.э.н., профессор

Поведение потребителей: проблемы, пути изучения

В последние годы поведение потребителей стало предметом изучения в экономических науках, социологии, психологии, теории маркетинга и др. Это объясняется тем, что в России формируются рыночные экономические отношения, в связи с чем пересматриваются взгляды на роль потребления в экономике и общественной жизни. На место осуждения «потребительства», пришла пропаганда гедонистических ценностей в потребительской культуре. В условиях плановой экономики распределение продуктов и услуг было централизованным, в рыночной экономике каждый производитель и потребитель сам решает, что производить и что покупать. Интерес становится единственным регулятором рынка. Но поскольку на рынке сталкиваются интересы миллионов индивидов, часть продавцов и покупателей оказывается за пределами рынка — часть продавцов не может продать товар, а часть покупателей не может купить необходимый товар. В какой-то степени реклама помогает решать эту проблему, но все-таки эта проблема сохраняет свою актуальность. В связи с этим важную роль призваны сыграть экономические, социально-экономические и маркетинговые исследования, которые могут помочь и производителям, и продавцам, и покупателям лучше изучить рыночную конъюнктуру. Материалы этих исследований помогают органам управления обеспечивать нормальное функционирование рыночного механизма: с одной стороны, защищать интересы покупателей, с другой — поддерживать предпринимателей.

В последние годы за рубежом возникла специальная теория, новая дисциплина — *поведение потребителей*. Родоначальником этой

молодой науки считается Джеймс Ф. Энжел, начавший свои исследования в начале шестидесятых годов¹. Появились труды и отечественных авторов, например, И.В.Алешин, В.И.Ильина и др.²

Необходимость изучения поведения потребителей предусмотрена стандартом ИСО 9000:2000. Как пишет Редактор-издатель Института обеспечения качества Элен Олдфилд, «Наконец-то! Наиболее популярный в мире стандарт по качеству содержит теперь требования по улучшению удовлетворенности потребителя. Вышедший в декабре 2000 года стандарт ИСО 9001:2000 требует, чтобы организация имела эффективную систему отслеживания мнений потребителей...- Если потребитель удовлетворен, то прибыли компании будут расти. Недовольный потребитель — предвестник быстрого погружения в пучину убытков»³. Как видно из названия приведенной книги, удовлетворенность потребителей следует не только изучать, но и измерять. Далее, в книге утверждается: «В соответствии со стандартом ИСО 9001:2000 потребитель должен занимать центральное место в системе управления качеством, цель которой должна состоять в постоянном улучшении удовлетворенности потребителя»⁴. Таким образом, на Западе проводятся не только теоретические исследования этой проблемы, но также принимаются конкретные решения на международном уровне. Так что, если отечественные фирмы выходят на мировой рынок, они вынуждены придерживаться в своей работе Международных стандартов качества (ИСО).

Итак, возникло новое междисциплинарное направление исследований — *поведение потребителей*. Привлекая для своих нужд все новые и новые методы исследований из самых разных наук, это направление постепенно стало самостоятельной дисциплиной, которая сегодня хорошо известна в большинстве стран мира и о которой у нас пока знают единицы.

¹ Энжел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб., 1999.

² Ильин В.И. Поведение потребителей. Краткий курс. СПб., 2000; Алешин И.В. Поведение потребителей. М., 2000; Гантер Б., Фернхам А. Типы потребителей: введение в психографику. СПб., 2001; Ростовцева Л.И. Поведение потребителей и потребительская культура. М., 2002; Сергеев А.М., Бойченко Е.А. Поведение потребителей. М., 2006.

³ Хилл Н., Сельф Б., Роше Г. Измерение удовлетворенности потребителя по стандарту ИСО 9000:2000. М., 2004. С. 12.

⁴ Там же, С. 15.

Наука о поведении потребителей может быть названа — *эмтиология*¹.

Обычно задают вопрос, зачем нужна новая научная и учебная дисциплина, если есть теория маркетинга? На наш взгляд, обе дисциплины имеют различные предметы. Маркетинг изучает, как продать товар, а, порой, и навязать товар покупателю. Теория поведения потребителей изучает, как не купить недоброкачественный товар, ибо рынок наводнен фальсификатом. Следует отметить, что в наши дни поведение потребителей изучают специалисты в области теории маркетинга, это ведет к односторонней направленности исследований. Эти ученые рассматривают вопросы использования достижений теории поведения потребителей в маркетинговой деятельности. Иначе говоря, используют научные выводы для более успешной продажи товара. В то время как теория поведения потребителей имеет более широкий аспект проблем, в том числе защиту прав потребителей. Судя по печати, довольно часты конфликты покупателей с недобросовестными продавцами и производителями (торговля не лицензионным продуктом, обвес, обсчет, продажа фальсифицированного продукта и т.д.).

Но не это главное. Авторы книги «Поведение потребителей» дают такое определение категории: «*Поведение потребителей* — это деятельность, направленная непосредственно на получение, потребление и распоряжение продуктами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим действиям и следуют за ними»².

Задача исследователей — ответить на два вопроса: 1) понять и предсказать поведение потребителя; 2) выявить причинно-следственные связи, которые управляют убеждением и/или просвещением³. Если для специалиста-маркетолога важна покупка товара, то для исследователя новой дисциплины — потребление продуктов и услуг. Мотивы, принятие решения о покупке, поиск ощущений, эмоциональное возбуждение, фантазии и др. — это важные факторы, определяющие покупку или отказ от нее. Так, М.Холбрук обозначил новую и более широкую тему: «Все грани ценности продукта потенциально присутствуют, когда некий живой организм приобретает, использует или распоряжается неким продуктом для достижения своих целей, удов-

¹ Журавлев Г.Т. Эмтиология (наука о поведении потребителей). М., 2000. М., 2008.

² Энджел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. С. 38.

³ Там же.

летворения потребностей или исполнения желаний»¹. Другими словами, изучение поведения потребителя важно для понимания потребителя даже без непосредственного влияния на него. В связи с этим потребление рассматривается рядом авторов как процесс, управляющий всеми сферами жизни, а западное общество рассматривается как общество всеобщего потребления, как потребительское общество. Поэтому для анализа факторов, влияющих на поведение потребителей, используются результаты таких дисциплин, как этнография, симптоматология, герменевтика, и даже такие далекие от торговли дисциплины, как литературная критика и история.

В основе понимания потребителя лежат четыре принципа:

- 1) потребитель — хозяин;
- 2) для успеха в бизнесе нужно понимать мотивацию потребителя и его поведение;
- 3) поведение потребителя подвержено влиянию;
- 4) работа с потребителем, необходимо соблюдать социальную законность и этическую чуткость².

Поведение потребителя, как правило, осознано. Изделия и услуги принимаются или отвергаются в зависимости от того, в какой мере они соответствуют потребностям и стилю жизни покупателя. Потребитель ведет себя так, как хочет он сам, а не так, как желает продавец. Потребитель независим в своем выборе, но можно повлиять и на мотивацию, и на поведение, если предлагаемое изделие или услуга рассчитаны на удовлетворение нужд или ожиданий потребителя.

Исследование потребителя — отрасль междисциплинарная. Главенствующее положение здесь принадлежит психологии. Вначале в теории поведения потребителей использовались достижения в таких разделах психологии, как восприятие и обработка информации, межличностные взаимоотношения, поведение при принятии решений, обучение, распространение инноваций, влияние групп и личности. Затем на базе психоанализа З.Фрейда стали использовать скрытые средства убеждения³. Сейчас продавцы используют *психометрические методы*, что также позволяет влиять на потребителя на подсознательном уровне⁴.

¹ Holbrook M.V. What is Consumer Research? // Journal of Consumer Research 14 (June 1987). P. 130.

² Энджел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. С. 41.

³ Первин Л., Джон О. Психология личности. Теория и исследования. М.: Аспект-Пресс, 2000. С. 47.

⁴ Гантер Б., Фернхам А. Типы потребителей: введение в психографику. Спб., 2001.

Наряду с этим используются теория познавательного диссонанса, теория мотивации, теории классов и социальной дифференциации, социальной мобильности, измерения образа жизни, теории массовой и устной коммуникации, количественные модели и многое другое. Важное значение приобрели такие науки, как статистика, демография, социология, география, экономика, правовые науки, теории управления, информатика, системотехника, лингвистика, логика и др.

Достижения этих наук особенно важны при изучении факторов, влияющих на поведение потребителей. Поведение покупателя на рынке продуктов и услуг является предметом изучения разных наук (экономики, статистики, права, психологии, социологии, демографии и др.), но отсутствует цельное, полное и всестороннее исследование поведения покупателя на рынке, включая покупателя ресурсов (например, рабочей силы и др.). Между тем поведение покупателя диктуется не только его доходом¹.

Эффективные стратегии требуют, чтобы был организован мониторинг интерпретации внешней среды и изменений, которые могут произойти в будущем. Следует отметить, что структура потребительских рынков постоянно меняется. Рынки имеют четыре главных компонента: *а) люди и их потребности; б) возможности совершения покупки; в) желание купить; в) полномочия купить*².

Люди являются основой анализа поведения потребителей. В связи с этим необходимо использовать данные демографии — рождаемость, структура семьи, возраст, дети, продолжительность жизни, миграция, а также данные географии.

Важную роль в изучении поведения играет социокультурный анализ рынков и населения. Таким образом, на поведение потребителей влияет множество факторов, поэтому необходимы многофакторные модели для описания и анализа этого сложного явления.

Культурный анализ означает способность понять и быть эффективным в ходе коммуникации с основными ценностями данного об-

¹ Druker Peter F. The Practice of Management. New York, 1954. 345 p. Belk R.W. "ACR Presidential Address: Happy Thoughts", in Melanie Wallendorf and Paul Anderson, eds., Advances in Consumer Research 14 (Provo, Utah: Association for Consumer Research, 1986), 2. Holbrook M.H., Hirschman E.C. "The Experiential Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun" // Journal of Consumer Research 9 (September 1982), 140 p. Ajzen I., Fishbein M. Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior. Englewood Cliffs. N.Y.: Prentice-Hall, 1980.

² Druker Peter F. The Practice of Management. New York, 1954. P. 34.

щества, особенно, когда речь идет о покупателях, представляющих другие этносы, конфессии и др. Продавцам важно быть способными к культурному сопереживанию, которое определяется, как способность понимать внутреннюю логику иных образов жизни.

Межкультурный анализ — это систематическое сравнение сходства и различия материальных и поведенческих аспектов культур. И в этом плане полезны методы, созданные антропологами. Методология межкультурных исследований включает стандартную технику исследования, адаптированную к особым требованиям различных языков, структурных характеристик обществ и ценностей. В этой связи важную роль играют лингвистика и филология.

Знание о поведении покупателя на рынке носит пока что мозаичный характер. Внутренняя структура знания должна носить системный характер, в нем должна быть увязана вся совокупность методов — и теоретических и эмпирических, экономических и других наук (психологии, права, статистики, демографии и др.), а вследствие этого должна быть непротиворечивой.

Не разработаны проблемы измерения социально-экономических переменных, характеризующих поведение покупателя, его отношение к товарам и услугам, рекламе, продавцам и др. Применение же математических и математико-статистических методов, без чего нельзя говорить о научном изучении предмета, весьма затруднено неразработанностью проблем измерения. Пока что есть два основных показателя — денежное и натуральное выражение — какие товары покупаются и сколько рублей на это затрачивается. Что же касается качества товара, вкусов, предпочтений, моды, то здесь покупатель сам оценивает количественные параметры, больше или меньше «полезности» содержит тот или иной товар.

Важнейшей проблемой поведения потребителя является процесс принятия решения¹. Под *решением* проблемы понимается взвешивание и последовательное действие, предпринятое с тем, чтобы достичь удовлетворения потребности. На окончательный выбор могут повлиять многие соображения, в том числе внутренние мотивации и такие внешние факторы, как общественное мнение и рыночная активность. В одних ситуациях человек принимает решение о покупке, опираясь на информацию и логическую, рациональную ее обработку, в другом слу-

чае — на эмоциональный выбор, на интуицию, фантазии и эстетические оценки¹.

На принятие решения влияют такие индивидуальные различия, как возможности, знания, отношения, мотивация, индивидуальность, ценности и образ жизни. Принятие решения определяется также культурой, социальным положением, персональным влиянием, семьей, ситуацией. На решение влияют способности обрабатывать информацию, обучаться, а также изменения в отношениях и поведении. Весь сложный процесс принятия решений и влияния на это многочисленных факторов можно представить как континуум всего комплекса процесса решения.

В литературе выделяется много типов покупательского поведения. Назовем два основных: 1) импульсивная покупка, 2) поиск разнообразия. Одним из условий покупки выступает степень заинтересованности, которая возникает на стыке потребности и стимула. На этой основе строится стратегия решения, которая включает мотивацию, поиск информации, оценку вариантов, покупку, результат — степень удовлетворения потребности.

Поведение покупателя существенно различается, идет ли речь о первой покупке или о второй, идет ли речь о товарах повседневного потребления или о товарах длительного пользования, или о предметах роскоши. В общих чертах можно представить такой комплекс факторов, которые формируют поведение потребителя в процессе выбора. Во-первых, это индивидуальные различия: 1) возможности; 2) знание; 3) отношение; 4) мотивации и заинтересованность; 5) личность, ценности, образ жизни. Во-вторых, это внешние влияния, включающие: 1) культуру; 2) социальное положение; 3) личное влияние; 4) семью; 5) ситуацию².

Модель процесса принятия решения охватывает следующие стадии:

1) осознание потребности; 2) поиск информации; 3) предпокупочная оценка вариантов; 4) покупка; 5) потребление; 6) постпокупочная оценка вариантов; 7) распоряжение продуктом. При этом потребитель сталкивается с разными способами решения проблемы — от расширенного до ограниченного.

¹ Ajzen I., Fishbein V. Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior. Englewood Cliffs, N.Y.: Prentice-Hall, 1980. P. 123.

² Belk R.W. ACR Presidential Address: Happy Thoughts, in Melanie Wallendorf and Paul Anderson, eds., Advances in Consumer Research 14 (Provo, Utah: Association for Consumer Research, 1986), 2. P. 60.

¹ Dewey J. How We Think. N.Y., 1910. P. 12.

На поведение потребителя влияют социальные факторы, в том числе социальная норма, ощущаемый контроль над поведением, социальные отношения, референтная группа, традиции и др. Важную роль играют такие факторы, как культура и этносы. Культура относится к набору ценностей, идей, артефактов, которые помогают индивидам общаться, а также интерпретировать и оценивать друг друга как членов общества. Культура не включает в себя инстинкты и идиосинкразическое поведение как путь одноразового решения уникальной проблемы. Культура позволяет человеку осознать себя как личность и уяснить приемлемые модели поведения. Элементами культуры являются: осознание себя и мира; общение и язык; одежда и внешность; культура питания; представления о времени; взаимоотношения на уровне семьи, организаций, правительства и др.; ценности и нормы; вера и убеждения; мыслительные процессы и обучение; привычки в работе. В рамках культуры можно выделить несколько субкультур — молодежная, этническая и др.¹

Определение этнической принадлежности — это процесс отождествления себя и других людей с помощью этнических ярлыков. «Субъективные» атрибуты отражают этническую самоидентификацию человека. «Объективное» определение этнической принадлежности основывается на социокультурных критериях. Часто с этническими признаками коррелируют материальное благосостояние, уровень доходов и др.

На поведение потребителей влияют принадлежность к социальному классу и статус человека. Как человек распоряжается своим временем, какие товары приобретает, где и как делает покупки — в этом существуют огромные отличия богатых от бедных. Можно выделить классы и статусные группы. *Социальный класс* определяется как относительно устойчивое и однородное общественное образование, к которому можно отнести отдельных людей или семьи, имеющие схожие ценности, стиль жизни, интересы и поведение. Под этим понятием скрываются группы людей с примерно одинаковым поведением, основанным на их экономическом положении на рынке. *Статусные группы* отражают представление общества о стиле жизни каждого класса, а также положительную или отрицательную оценку выказываемого каждому классу уважения. К. Маркс и М. Вебер, которые считаются осно-

вателями теории классов, давали сходные определения классов. «С большей долей упрощения можно сказать, что «классы» определяются на основе их отношения к производству и приобретению товаров, в то время как «статусные группы» определяются согласно принципам потребления товаров, выражаемых в виде «стиля жизни»¹.

В России классы пока еще только формируются, велика социальная мобильность, поэтому не выработаны потребительские стандарты и типы поведения покупателей.

Большое значение имеет семья (домашнее хозяйство) как потребительская единица. Обычно изучаются отдельные потребители, так как имеются трудности при интерпретации полученных данных. *Семья* — это группа из двух или более проживающих совместно человек, связанных между собой кровными узами, браком или отношениями усыновления (удочерения). Термин *домашнее хозяйство* используется для описания всех тех, кто проживает в одном доме. Эти люди могут относиться, а могут не относиться к одной семье. То и другое влияет на поведение потребителей. При обследованиях довольно часто выясняется, что разные члены семьи дают противоположные ответы о покупке одной и той же вещи.

Субъективные и объективные факторы необходимо измерять, а располагая точными показателями, можно строить многофакторные модели, как оптимизационные, так и прогностические².

В основе поведения потребителя лежат потребности. Под потребностью понимаются состояния индивида, создаваемые испытываемой им нуждой в объектах, необходимых для его существования и развития и выступающие источником его активности. Известный психолог А. Маслоу разделял потребности на базисные (потребности в пище, безопасности, позитивной оценке и др.) и производные, или мета-потребности (в справедливости, благополучии, порядке и единстве социальной жизни и др.). Мета-потребности не имеют иерархии, поскольку равноценны. А базисные потребности располагаются в восходящем от «низших» — материальных до «высших» — духовных. Иерархия такова: 1) физиологические и сексуальные потребности — в воспроизводстве людей, пище, дыхании, физических движениях, одежде, отдыхе и др.; 2) экзистенциальные потребности — в безопасности

¹ Holbrook M.H., Hirschman E.C. The Experiential Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun // Journal of Consumer Research 9 (September 1982), 140 p. P. 117.

¹ Max Weber, in H.H.Gard and C.Wright Mills, From Max Weber: Essays in Sociology . N.Y.: O.U.P., 1946. P. 193.

² Энжел Д., Блэкуэлл Р., Миниард П. Поведение потребителей. С. 286–287.

своего существования, уверенность в завтрашнем дне, стабильность условий жизнедеятельности, потребности в определенном постоянстве и регулярности окружающего человека социума, в гарантированной занятости в сфере труда, страховании от несчастных случаев и др.; 3) социальные потребности — в привязанности, принадлежности к коллективу, общении, заботе о других, внимании к себе, участии в совместной трудовой деятельности; 4) престижные потребности — в уважении со стороны «значимых других», служебном росте, статусе, престиже, признании и высокой оценке; 5) духовные потребности — в самовыражении через творчество и др. Кроме того А. Маслоу выделял потребности низшие и высшие, врожденные и приобретенные и другие¹. С этим подходом следует согласиться.

Но поведение потребителей определяется не только потребностями, но и способами удовлетворения потребностей. На наш взгляд, можно выделить такие виды удовлетворения потребностей: 1) примитивное удовлетворение потребностей; 2) традиционное; 3) статусное; 4) общественно-необходимое; 5) элитарное.

Примитивные способы удовлетворения потребностей заключаются в том, что человек стремится, например, удовлетворить жажду, не беспокоясь о чистоте сосуда или источника. Традиционное удовлетворение потребностей состоит в том, что человек потребляет какую-либо вещь в силу традиции, например, крестьяне длительное время носили одежду из домотканых тканей. Статусное потребление сводится к потреблению тех товаров, которые потребляются референтной группой; например, банковский клерк ходит на службу при галстуке в жаркую погоду. Общественно-необходимое потребление навязывается потребителям, чтобы они покупали произведенные товары; реклама диктует, что потреблять. Элитарное потребление свойственно людям, которые входят в элиту; например, дорогие украшения не являются предметом первой необходимости, только очень богатые могут позволить себе это.

В современной России происходит перестройка общественной психологии, от морали коллективизма мы переходим к морали индивидуализма. Одним из факторов, обуславливающих этот процесс, является потребительское общество. На западе люди живут в обществе потребления. К этому же идет и Россия. Обществом потребления яв-

ляется то, где не только есть предметы и товары, которые желают купить, но где само потребление потреблено в форме мифа¹. Общество потребления — это общество, отмеченное эрой супермаркета, торгового комплекса и рекламного образа. На Западе уже существует, а в России сегодня формируется своего рода фантастическая очевидность потребления и изобилия, основанная на умножении богатств, услуг, материальных благ и составляющая род глубокой мутации в экологии человеческого рода. Разумеется, изобилие не для всех, но мы говорим о стиле жизни, образе жизни. Бедных людей не показывают в рекламных роликах, поэтому складывается впечатление, что люди не работают, не живут в лишениях, а только потребляют. Люди в обществе изобилия окружены не столько, как это было во все времена, другими людьми, сколько объектами потребления. Их повседневное общение состоит не в общении с себе подобными, а в получении, в соответствии с растущей статистической кривой, благ и манипуляций с ними.

Есть большие различия в поведении потребителей в обществе, в котором ощущается постоянный дефицит товаров, и в обществе, насыщенном избыточными товарами. В литературе в этих случаях говорят — рынок продавца и рынок покупателя. Рынок продавца — рынок дефицита, рынок покупателя — рынок избыточного предложения товаров. В России в наши дни сформировался рынок продавца.

Вообще говоря, производство растет во все возрастающих объемах. В ряде стран (в Китае, например) ВВП удвоился за 10 лет (1990—2000 гг.) Россия также стремится удвоить ВВП к 2010 г. Это значит, что удвоится количество потребляемых товаров и услуг. Правда, надо учесть, что кто-то будет потреблять в 3—4 раза больше, а кто-то в 2 раза меньше.

Если товар произведен, он должен быть куплен и потреблен, иначе остановится производство, будет безработица и т.д. Поэтому средства массовой информации навязывает населению психологию потребления. Мы стремимся жить в мире, насыщенном потенциальным изобилием. Мы уже начинаем переживать время вещей. Мы учимся жить в ритме вещей и в соответствии с их непрерывной последовательностью. Исторический опыт показывает, что во всех предшествующих цивилизациях именно вещи, инструменты или долговечные монументы жили дольше, чем поколения людей. Дома, мебель, орудия труда передавались из поколения в поколение, люди использовали вещи, унаследованные от родителей.

¹ Maslow A. Theory of human motivation // Psychology Review. July, 1934. P. 370—396. Maslow A. Motivation and personality. N.Y., 1970. P. 171—186.

¹ Бодриар Жан. Общество потребления. Москва, 2006. С. 3.

Сегодня ситуация изменилась и мы видим, как вещи рождаются, совершенствуются и умирают в течение короткого времени. Социологические исследования свидетельствуют, что некоторые студенты эксплуатируют уже третий мобильный телефон, а на рынок новые модели поступают примерно каждые три месяца. Чтобы не останавливать производство, бизнесмены постоянно провоцируют потребителей на покупки новых вещей. Например, мода на одежду меняется каждый сезон.

На Западе ученые уже изучают проблемы потребительского общества и отмечают, что в этом обществе происходит деформация личности и общественной морали. Появились труды, в которых дается критическая оценка общества всеобщего потребления.

По мнению ученых, изменяется и психология людей, общественная психология, изменяются формы общения друг с другом. Самой поражающей характеристикой современного города является нагромождение изобилия предметов. Витрины магазинов и реклама создают впечатление о богатстве одежды и продовольственных товаров, так что городской пейзаж существенно изменился, представляет собой геометрическое место изобилия и влияет на сознание подрастающего поколения. Сами улицы с их переполненными сверкающими витринами, с их выставками колбас, весь праздник продовольствия и одежды, которые они выводят на сцену, — все вызывает феерическое слюноотделение. Почему, в столице, например, сносятся старинные дома — памятники архитектуры? В представлении людей, определяющих стиль нашей жизни, витрины важнее, чем архитектурный облик.

Как пишет Жан Бодрийяр, существует нечто большее в этом нагромождении, нежели просто совокупность продуктов: очевидность излишка, магическое окончательное уничтожение нужды, пышное и ласковое предзнаменование земли обетованной. Наши рынки, наши коммерческие артерии, наши супер-дешевые универсальные магазины подражают таким образом вновь обретенной необычайно плодотворной природе: это наши ханаанские долины, где текут не молоко и мед, а вещи. С этим нельзя не согласиться.

Покупая тот или иной товар, люди покупают часть от целого. И это повторяющееся действие в отношении потребляемой материи, товара, весь этот избыток принимает, если употребить большую собирательную метафору, образ дара, неисчерпаемого и красочного изобилия праздника. Таким образом, создается определенное настроение и миропонимание. Новые поколения, вступая в жизнь, застают этот новый мир, не задумываясь о его сущности и последствиях. Мно-

гие люди, которые, имея деньги, могут участвовать в этом пиршестве, при этом не задумываются над социальными проблемами, о войне на Ближнем Востоке или об экологической катастрофе в Юго-Восточной Азии. Они как бы живут в замкнутом мире своего личного потребления, в окружении вещей и кажущегося изобилия.

Важный момент этого интенсивного потребления заключается в том, что вещи начали диктовать покупателю, что покупать и в каком количестве. Почти все магазины одежды, электробытовые и т.д. предлагают серии различных предметов, которые отсылают один к другому, соответствуют друг другу и отличаются друг от друга. Сегодня мало предметов предлагается в одиночку, без контекста говорящих о них других предметов. Покупая блузку, женщина думает, какую юбку надо купить к этой блузке, по цвету, покрою и пр., а также, какие аксессуары. Так что покупка одной вещи влечет за собой длинный шлейф других покупок. Покупая цифровой фотоаппарат, потребитель должен купить к нему карту памяти, футляр, компьютер, если он его не имел, а также устройство для печати фотографий и пр.

Вследствие этого изменилось отношение потребителя к предмету: он не относится больше к предмету, ориентируясь только на его специфическую пользу, а рассматривает ансамбль предметов в их целостном значении. Ансамбль, например, кухонной техники: мебель, стиральная машина, холодильник, посудомоечная машина и т.д. имеют в совокупности иной смысл по сравнению со смыслом каждого из них, если его взять как отдельную вещь. Обстановка в кухне показывает, какому социальному уровню соответствует ее хозяин. Так что потребитель, выбирая вещь, ориентируется не только на те функции, которые эта вещь выполняет, но также выбирает и те вещи, которые, например, свидетельствуют о статусе этого потребителя.

Важную роль в этом процессе и, соответственно, в формировании ценностных ориентаций играют фирма-производитель, страна, где произведен продукт, фирменный знак, а витрина и рекламное объявление навязывают связанное групповое видение предметов как почти неразделимого целого, как цепи, которые в таком случае не являются больше рядом простых предметов, но сцеплением значащих предметов в той мере, в какой они обозначают один другого в качестве суперпредмета комплексного и вовлекающего потребителя в серию усложненных мотиваций.

Если судить по рекламе и поведению покупателей в магазине, видно, что предметы никогда не предлагаются потребителю в абсолютном беспорядке. В некоторых случаях они могут подражать бес-

порядку, что бы лучше соблазнить, но всегда они располагаются в определенном порядке, что бы проложить главные пути, чтобы ориентировать покупательский импульс в сети предметов, чтобы соблазнить покупателя и вести согласно своей собственной логике вплоть до максимального вложения и до границ его экономического потенциала. Тем самым, вещи манипулируют сознанием и поведением людей, вернее, не вещи, а продавцы и производители этих вещей.

Почему в больших магазинах тесные проходы между стеллажами и полками? Для того, чтобы вещи лезли к глаза покупателю, а покупатель постоянно наталкивался на вещи; при этом покупатель пришел за одним товаром, а уходит из магазина с многими другими товарами, которые были ему навязаны такой расстановкой товаров в магазине.

На наших глазах меняется, например, столица. Синтез изобилия и подсчета — это *торговый центр*, включающий кроны магазинов, бар, кафе, книжный киоск, каток, бассейн и т.д., такой универсальный магазин создает возможность связи различных форм потребительской деятельности, немаловажными из которых являются шопинг, флирт с предметами, игровое блуждание и комбинирование возможностей. Примером этого являются торговые комплексы, образованные сетью магазинов АШАН, ОБИ, ИКЕЯ, здесь же располагаются различные кафе, закусочные и другие учреждения быстрого питания (фаст-фуд), а также, например, каток для катания на коньках. В других торговых центрах есть и кинотеатры. В этом качестве большой универсальный магазин, торговый центр является более характерным для современного потребления, чем большие магазины, где количественное скопление продуктов оставляет меньше места для игрового исследования, где освещение, расположение предметов навязывают более утилитарное продвижение и где сохраняется кое-что от той эпохи, когда они были рождены и когда происходило приобщение многочисленных классов к обычным предметам потребления.

Современные универсальные торговые центры имеют совсем другой смысл. Они представляют не различные категории товаров, а сочетание *знаков* всех категорий благ, рассматриваемых в качестве частичных представителей *знаковой целостности*. Культурный центр там становится составной частью коммерческого центра. Так что покупатель приобретает не только товар, но и услуги, создающие впечатления отдыха и праздника. Одновременно товар там тоже культурализован, трансформирован в игровую и отличительную субстанцию, в аксессуар роскоши, в один из элементов общей коллекции потребляемых благ.

Поэтому шопинг в наши дни превращается в развлечение, в отдых, в путешествие по городам и странам, поскольку здесь представлены товары из разных стран и частей света. В рекламе говорится «новое искусство жить, новый способ жить, современная повседневность заключается в умении сделать из шопинга приятное. В одном и том же месте с кондиционированным воздухом жена покупает за один раз провизию, предметы для квартиры или дачного дома, одежду, цветы, последний роман и последнюю техническую новинку, между тем как муж и дети смотрят фильм, здесь же предоставляется возможность пообедать всем вместе и т.д.»¹. В коммерческих центрах есть кафе, кино, книжный магазин, аудитория, безделушки, одежда и еще много других вещей; такой большой торговый и культурный центр напоминает калейдоскопа может все представить. Если большой магазин дает ярмарочное зрелище товаров, то такой большой крупный торговый центр предлагает утонченный концепт потребления, все искусство которого состоит как раз в том, что бы играть на двусмысленности знака в предметах и превращать их в статус полезного товара, в игру, окружение, распространенную на всех некультуру, где нет больше различий между высшим сортом, бакалеей и галереей живописи, между плейбоем и трактатом о палеонтологии. Такие «сторы», большие торговые культурные центры — это есть новый стиль, отличающийся чем-то большим, может быть некоторым количеством разума и человеческой теплоты. Мы находимся на той стадии, когда потребление охватывает всю жизнь, когда все роды деятельности комбинируются одним и тем же способом. Когда русло удовольствий прочерчено заранее час за часом. Когда среда целостна и имеет свой микроклимат, устроена, культурализована². Все это формирует психологию потребления; именно не творчества, а потребления; человек живет ради потребления; он превращается в придаток вещей и услуг. Не вещи для человека, а человек для вещей. Эта тенденция пока лишь намечилась, в столице она проявляется более наглядно, чем на периферии, но, судя по всему, российское общество уверенно идет к такому потребительскому обществу.

По телевидению лидеры общественного мнения (популярные актеры, признанные писатели) прямо призывают к шопингу, как к средству, которое улучшает настроение и снимает усталость).

¹ Бодрияр Жан. Общество потребления. Москва, 2006. С. 3.

² Там же.

В феноменологии потребления общий микроклимат жизни, благ, предметов, услуг, поведения и социальных отношений представляет собой законченную стадию в эволюции, которая начинается с простого изобилия товаров и через образование цепи объектов потребления доходит до всеобщего координирования действий и времени, до системы окружающей среды, вписанной в будущее города, каковыми являются дрозгоры или современные аэропорты.

Вся особенность такой психологии заключается в том, что потребительское поведение распространяется на культуру, политику и др. Во время избирательных компаний нам предлагают кандидатов в депутаты точно также, как и обычные вещи или продукты питания.

Мы потребляем не вещи, а знаки, образы. Можно с полным основанием сказать, что в образе проявляются и потребляются наши фантазии. Но этот психологический аспект интересует нас меньше, чем то, что приходит в образ, чтобы быть в нем одновременно потребленным и отвергнутым: реальный мир, события, история. Мы живем, таким образом, под покровом знаков и в отказе от действительности. Чудесная безопасность: когда мы смотрим на образы мира, кто отличает это краткое вторжение действительности от глубокого удовольствия не быть в ней. Образ, знак, послание, все то, что мы потребляем, — это наше душевное спокойствие, подкрепленное дистанцией от мира, которое даже сильный намек на действительность скорее убаюкивает, чем нарушает. Всякое размышление о потребности покоится на наивной антропологии: на естественной склонности к счастью.

Счастье, вписанное огненными буквами в рекламу Канарских островов или соли для ванн, — это абсолютная точка отсчета общества потребления. Но счастье в нашем современном понимании потребительского общества — это то, что должно быть измеримо. Поэтому счастье должно быть благосостоянием и измеримым в вещах и знаках комфорта. Счастье измеряется видимыми критериями, т.е. вещами. *Одним словом произошла подмена счастья. Происходит подмена и других понятий.* Самой живой и упорной является идеалистическая версия: рост — это изобилие; изобилие — это демократия. При этом отпадает проблема «равенства — неравенства» в политическом контексте. На место этого приходит понимание «равенства — неравенства» в обладании вещами. Но сколь бы ни был быстрым и большим рост, равенство не может быть достигнуто, а это, в свою очередь, подстегивает стремление к еще большему росту. Между тем, человечество уже балансирует на «лезвии бритвы» и уже ученые обеспокоены последствиями влияния технического прогресса на окружающую природную среду.

И здесь важную роль играет проблема роста. Все стремятся расти. Если государство не удваивает ВВП в течение 10 лет, то оно как бы отстает в своем развитии от других. При усилении экономического роста, якобы, будет достигнуто равенство в обладании вещами, т.е. вещей станет больше и на всех хватит. Хотя на самом деле рост производит, воспроизводит, восстанавливает социальное неравенство: привилегии, неравновесие и прочее. В социологии рассматривается проблема *депривации*; речь идет о неравном доступе к материальным и духовным благам. На протяжении всей писаной истории человечества люди не имели равного доступа к благам. Демократические режимы также не решили этой проблемы. Удвоение ВВП каждые 10 лет не ведет к устранению неравенства во всех отношениях. Но, тем не менее, экономисты, которые выступают за устранение неравенства в потреблении, считают, что именно увеличение производства позволяет осуществить перераспределение в интересах бедных.

Известный американский экономист и социолог Гелбрейт приводит такой аргумент в пользу не привилегированных потребителей: «даже те, кто находится внизу лестницы, могут больше выиграть от ускоренного роста производства, чем от всякой другой формы перераспределения». Таким образом, перераспределение при помощи налогов, трансфертов и т.д. — все это на его взгляд, с его точки зрения, не решает проблемы материального неравенства. А вот производство, дескать, решает.

Общество потребления порождает много мифов в общественном сознании. Например, одним из мифов является интерпретация средних величин, т.е. если растет якобы средняя заработная плата, то естественно исчезает неравенство, но дело в том, что рост, например, средней зарплаты ведет к тому, что некоторые люди (их приблизительно 20%) становятся все беднее, а остальные 80% становятся богаче, т.е. потребляют больше, особенно богаче становятся те, кто относится к 20% самых богатых людей. Но именно вот на опыте потребления этих 80% ученые говорят о формировании общества всеобщего потребления. А, вообще говоря, неравенство потребления было во всяком обществе и современное общество всеобщего потребления или общество изобилия, каким мы видим на Западе, так же не решает проблемы неравенства. Есть люди, которые усиленными темпами потребляют роскошь, но это не имеет никакого отношения к тому низкому уровню потребления, которое характерно для 20% населения.

Потребление — это система, которая обеспечивает порядок знаков и интеграцию группы; оно является, следовательно, одновремен-

но моралью (системой идеологических ценностей) и системой коммуникации, структурой отношений. Только при таком понимании, при учете того, что эта социальная функция и структурная организация выходит далеко за пределы уровня индивидов и влияет на них соответственно как бессознательность, социальное принуждение, можно обосновать теоретическую гипотезу, которая не является ни совокупностью цифр, ни описательной метафизикой.

Согласно этой гипотезе, как бы парадоксально это не звучало, потребление определяется как исключение из наслаждения. Социальная логика системы потребления включает отказ от наслаждения. Наслаждение тут выступает вовсе не как цель, не как рациональная цель, а как индивидуальная рационализация процесса, цели которой лежат в другой области, а именно в производстве. То, что произведено, должно быть продано. Поэтому реклама должна доказать потребителю, что он получит наслаждение, купив тот или иной продукт или товар. Потребление вырабатывает одиночество, поскольку человек индивидуально противостоит тому натиску товаров, который мы наблюдаем. Это с одной стороны.

А с другой стороны, в качестве потребителя человек становится стадным существом. Этому способствует телевидение в семье, публика на стадионе или в кино, публика во время массовых зрелищ и т.д. Объект потребления изолирует. И в то же время человек подчиняется коллективному потребителскому кодексу. В целом потребители действуют бессознательно и не организованно. Потребляя вещи или, точнее, знаки, человек стремится к статусу и высокому жизненному уровню, которые основываются на знаках, т.е. не на вещах или благах самих по себе, но на различиях. Одним знаком может быть показная роскошь. Другим знаком может быть скромность, строгость, стусевывание, которые свидетельствуют о еще большей роскоши, об увеличении хвастовства, переходящего в свою противоположность и значит о более тонком различии. Значит, внешняя простота, которой гордятся некоторые крупные буржуа, на самом деле тоже, в общем-то, хвастовство.

Кроме этого, в современном обществе существует так же синдром антипотребления, который, в основе, является потреблением и выполняет роль культурного показателя класса. Средние классы склонны скорее к хвастливому потреблению, в этом они культурно наивны. Незачем говорить, что этот синдром скрывает классовую стратегию. Высшие классы не хотят, к тому же, чтобы вновь прибывшие, вновь пополнившие их сословие были так сказать им равны, т.е. они хотят дистанцироваться от неофитов и для этого используется стратегия

хвастливого недопотребления. Давние члены класса имеют тенденцию диктовать свои собственные ограничения тем, кто хотел бы стать им равными.

Поэтому высшие классы, одеваясь скромно, но в дорогую фирменную одежду, хотят показать свою демократичность, но на самом деле это только увеличивает классовую дистанцию. Но такая утраченная якобы простота формируется именно на базе роскоши.

Происходит изменение в потреблении культурных ценностей. В целом культурные объекты утратили всякое гуманитарное значение: их владелец делает из них в некотором роде фетиш, позволяющий ему поддерживать свое положение, т.е. люди ходят слушать оперных знаменитостей или знаменитых скрипачей, пианистов, не потому что они любят музыку, а потому что они должны засветиться в «крутой тусовке».

Вещи и знаки обозначают принадлежность человека к тому или иному классу. Поэтому люди покупают автомобиль, который им совершенно не нужен, чтобы показать, что они достаточно богаты, что могут позволить себе автомобиль. Люди покупают вторую резиденцию — загородный домик даже в том случае, если они живут в очень маленьком городе, где свежий воздух в изобилии. В экономической теории известна закономерность: с ростом цен спрос не падает на товары первой необходимости и на товары роскоши, спрос падает на товары массового спроса, таких как часы, компьютеры, костюмы, мебель и др. Например, хлеб, картофель, молоко люди будут покупать, даже если цены постепенно растут; при этом люди будут естественно реже покупать товары, которые не являются товарами первой необходимости, т.е. без них можно жить. Что же касается предметов роскоши, их покупают богатые, часто пользуясь мотивом показного, демонстрационного потребления; так что, чем дороже вещь, тем большее желание овладевает покупателем приобрести эту вещь, чтобы подчеркнуть свое богатство.

Потребление выстраивается не столько вокруг индивида с его личными потребностями, сколько является соотношенным с требованиями престижа и сходства в контексте группы. Существует, прежде всего, структурная логика дифференциации, которая делает из индивидов «персонализированные существа», т.е. отличные друг от друга, но в то же время соответствующие общим моделям кодекса. Они совпадают друг с другом в том смысле, в котором сказывается их единичность. Схема «единичность-конформизм», поставленная в соотношение с индивидом, не существенна: это уровень живого. Основная же логика дифференциации персонализации принадлежит к сфере за-

кодированного знака. Иначе говоря, соответствие заключается не в уравнивании статусов, не в сознательной гомогенизации группы (когда каждый индивид равнялся бы на других); оно заключается в обладании всеми сообща одним и тем же кодексом, в принятии одних и тех же знаков, которые делают всех отличными от какой то другой группы. Именно отличие от другой группы определяет паритет (скорее паритет, чем соответствие) членов группы. Именно посредством дифференциации устанавливается консенсус, а эффект соответствия из него только вытекает. Это главное, ибо речь идет о переходе всего социологического анализа от феноменального изучения престижа, подражания, от поверхностного уровня сознательности социальной динамики к анализу кодексов структурных отношений, знаковых систем и различительного материала в теории бессознательной области общественной логики.

Вещи посылают сигналы другим людям, при помощи которых они сообщают важную информацию относительно обладателя этой вещи (например, свой — не свой). Таким образом, потребление выступает как система коммуникации и обмена, как кодекс непрерывно выпускаемых, получаемых и вновь изобретаемых знаков, как язык. В процессе потребления происходит социализированный обмен знаками. В процессе потребления индивид побуждается, прежде всего, нравиться себе, получать удовольствие от себя. Понятно, что именно понравившись самому себе, люди имеют все шансы нравиться и другим. Может быть даже, в конечном счете, самолюбование и самообольщение могут полностью вытеснить объективную цель. Это особенно характерно для людей типа «нарциссов». Судя по телевизионной рекламе, это особенно навязывания вещей используется в полной мере, особенно в рекламе парфюмерии.

Большую роль играют модели, которые навязываются средствами массовой коммуникации и делаются отличительными знаками. Например, чтобы все девушки смогли увидеть в себе Бриджит Бардо нужно, что бы волосы или рот или какая-то черта одежды их отличали, т.е. нужно одно и то же для всех. Каждый находит свою собственную персональность в следовании этим моделям. С одной стороны, модельный бизнес процветает на этих психологических особенностях людей, с другой, он существенно влияет на психологию покупателей.

Большую роль играет выработка мужской и женской модели, которая формирует стремление к потреблению определенных товаров-знаков, которые якобы мужчине делают мужественнее, а женщине женственнее. Вызванная производственной необходимостью ежегод-

ная переподготовка распространяется и на область потребления. В соответствии с этим принципом строится сегодня вся массовая культура. Все приобщенные к культуре имеют право не на культуру, а на культурную переподготовку. Это значит быть посвященным, знать то, что происходит, обновлять каждый месяц и каждый год свой культурный арсенал, иначе говоря, арсенал вещей, например, гардероб, аксессуары и пр. Это значит испытывать давление короткой амплитуды, постоянно движущейся как мода и составляющей абсолютную противоположность культуре как таковой.

Это в молодежной среде может проявляться в том, что дети обязаны знать новейших кумиров шоу бизнеса, какие-нибудь ансамбли, которые каждый год возникают и сходят на нет. Молодой человек или девушка должны это знать, т.е. отслеживать изменения, и может быть, человек никогда не слушал этот ансамбль, но обязан о нем знать. Когда были Битлы, они были кумирами и, если человек не знал, кто такие Битлы или не слушал их никогда, то был достоин того, чтобы его третируют.

Коммуникация массы исключает культуру и знания. Не стоит вопрос о том, чтобы настоящие, символические или дидактические процессы входили в игру, ибо это значило бы скомпрометировать коллективное участие, которое является смыслом всей церемонии. Так среди студентов есть отдельные личности, которые упорно не желают изучать какой-либо предмет, поскольку он не котируется в этой референтной группе, он нарушает коллективное участие. Другие студенты относятся к изучению предмета формально, чтобы преподаватели «не доставали». Они знают некоторый набор категорий, но после экзамена основательно забывают то, что учили. Как-то одного студента на госэкзамене спросили, какие дисциплины гуманитарного цикла он изучал. Молодой человек ответил: «этэтику». В это слово он включил этику и эстетику. В наши дни таким «образом» выступает Интернет. Так, студенты, которые не читают книги и учебники на бумажных носителях, причисляют себя к «интернет-поколению», порой, не могут назвать ни автора, ни названия книги или учебника, который они обязаны знать. Возникает вопрос, какую информацию они черпают в Интернете.

Такое участие не может осуществляться иначе, как в форме возвеличивания и прославления формального свода знаков тщательного лишения всякого смыслового содержания. И вместо культуры люди потребляют некий культурный бульон, дайджест. Всемирная паутина является таким бульоном; систематического образования на основе такой информации получить нельзя, тем более нельзя обрести про-

фессию. Всякий раз, когда в вузе урезаются часы на ту или иную дисциплину, изучение ее и вообще весь учебный процесс сводится именно к такому дайджесту, к культурному бульону. Готовятся не профессионалы, а так называемые культурные люди, которые *слышали*, что есть такие дисциплины как этика или эстетика. Все это к культуре никакого отношения не имеет.

Итак, общество потребления является условием формирования *иных* ценностных ориентаций, норм морали, мировоззренческих установок. Это важно иметь в виду в контексте глобализации, когда формируется единый экономический рынок, соответственно ему формируется и единый менталитет, а именно менталитет людей, пребывающих в обществе всеобщего потребления, в потребительском обществе.

Можно ли противостоять этому процессу? Трудно. В потребительском обществе погоду делают деньги, т.е. люди, в руках которых находятся эти деньги. Они господствуют в сфере потребления, в сфере распределения и в сфере рекламы. Единственно, в чем они заинтересованы, — это в максимизации прибыли, а для этого они должны больше производить, расширять рынки своих товаров и услуг, увеличивать мощь рекламы, чтобы реализовать произведенный товар, и, соответственно, изменять менталитет всего общества. Таким образом, новый для России экономический уклад, давит на сознание людей, формирует иные ценностные ориентации и иные нормы поведения, в сравнении с предыдущими этапами развития российского общества. Стремление интегрироваться в европейское сообщество (вступление в ВТО, а когда-нибудь и в НАТО, и в ЕЭС) неизбежно приведет и к глобальным последствиям в сфере общественного сознания российского общества. Большое внимание вопросам образования и культуры могло бы как-то смягчить отрицательные последствия этого процесса.

Весьма важной проблемой и задачей науки о поведении потребителей является защита прав потребителей. В России создано Общество защиты прав потребителей, которое действует в соответствии с законом РФ «О защите прав потребителей». Основным направлением деятельности Общества защиты прав потребителей является защита прав потребителей, содействие при реализации прав потребителей на приобретение товаров (работ, услуг) надлежащего качества, на безопасность их для жизни и здоровья, а также на получение информации о товарах (работах, услугах) и их изготовителях (исполнителях, продавцах), на просвещение в области защиты прав потребителей. В качестве примера успешной работы по защите прав потребителей приведем опыт такой работы в одном из регионов России.

В течение января-марта 2008 года в Иркутской области выявлено 895 нарушений прав потребителей, сообщает пресс-служба регионального Управления Роспотребнадзора. Среди наиболее распространенных нарушений можно выделить непредставление полной информации об исполнителях и услугах, некачественное оказание услуг, ненадлежащее оформление договоров, нарушение сроков оказания услуг, несвоевременный перерасчет за непредставление услуг. Нарушения выявлены по результатам более 600 проверок в сфере ЖКХ, бытового обслуживания, транспорта, туризма, долевого строительства, риэлтерского бизнеса. Всего вынесено 518 постановлений о привлечении к административной ответственности, а общая сумма штрафов за совершение правонарушений в сфере защиты прав потребителей составила 1620 тысяч рублей¹.

Общество защиты прав потребителей выявило в Москве факты оказания незаконных медицинских услуг. Межрегиональная общественная организация «Общество защиты прав потребителей» (далее — ОЗПП или «Общественный контроль») выявило беспрецедентный по масштабам факт оказания более чем двадцатью частными московскими клиниками контрафактных медицинских услуг. Не имея соответствующих разрешений и не проходя специального обучения, сотрудники этих клиник практикуют на пациентах широко известный и популярный метод похудения «Золотая игла» или «Волшебная серга». Отсутствие знаний о правильной технологии, ноу-хау применения этого метода иглорефлексотерапии ощутимо снижает результативность лечения, а также может вызывать у пациентов различные осложнения².

Подобного рода работа ведется и за рубежом, в частности, в Европе. Комиссар ЕС по вопросам защиты прав потребителей Меглена Кунева предала гласности результаты исследования Еврокомиссии о том, как часто пассажиры становятся жертвами недостоверной информации на веб-сайтах авиаперевозчиков, пишет «Телеграф». В результате масштабной проверки было обнаружено, что более трети, или 137 из 386, проверенных сайтов авиакомпаний *обманывают потребителей*. Проверка, в которой приняли участие эксперты из 15 стран ЕС и Норвегии, не охватила и половины существующих авиационных интернет-страниц. Однако уже полученные результаты оказались на-

¹ http://ozpp.ru/news/news_725.html.

² <http://ozpp.ru/pr/release/release0.html>.

столько шокирующими, что Еврокомиссия (ЕК) поспешила выступить с их публикацией. «Ситуация, когда более трети потребителей, которые приобретают авиабилеты, оказываются обманутыми, сбитыми с толку или введенными в заблуждение, недопустима. Сообщение ЕК показывает, что во всей отрасли воздушного сообщения ЕС наблюдаются серьезные проблемы, связанные с продажей билетов. «Я надеюсь, что авиакомпания поняли готовность Еврокомиссии защищать права потребителей. Поэтому предприятиям следует начать действовать. В противном случае действовать начнем мы!» – пригрозила Меглена Кунева¹.

Все это говорит о том, что необходимо разрабатывать проблемы поведения потребителей в широком контексте не только экономической науки, но также и других наук – правовых, социальных, психологических и др. Нашему обществу необходима наука о поведении потребителей – эмтиология.

Литература

1. Алешина И.В. Поведение потребителей. М., 2000.
2. Бодриар Ж. Общество потребления. Москва, 2006.
3. Гофман А.Б. Мода и люди: Новая теория модного поведения. М., 1992.
4. Гентер Б., Фернхам А. Типы потребителей. Введение в психографику. СПб., 2001.
5. Журавлев Г.Т. Эмтиология (наука о поведении потребителей). М., 2000. М., 2008.
6. Ильин В.И. Поведение потребителей. Краткий курс. СПб., 2000.
7. Ростовцева Л.И. Поведение потребителей и потребительская культура. М., 2002.
8. Сергеев А.М., Бойченко Е.А. Поведение потребителей. М., 2006.
9. Хилл Н., Сельф Б., Роше Г. Измерение удовлетворенности потребителя по стандарту ИСО 9000:2000. М., 2004. С. 12.
10. Энджел, Д., Блекуэлл Р., Миниард П. Поведение потребителей. СПб., 2000.

А. Е. Перебейнос,
к.и.н., старший преподаватель,
Российская Академия предпринимательства,
Челябинский филиал

Сфера обслуживания как предмет исследования предпринимательской деятельности и обыденной жизни населения Урала (вторая половина XIX – начало XX века)

В России во второй половине XIX века шло быстрое становление и совершенствование сферы услуг, которая была неотъемлемым элементом повседневности. Она способствовала удовлетворению все возрастающих потребностей различных слоев общества, облегчала каждодневную жизнь уральского населения, особенно женщин. В этот период шло становление и тех учреждений (институтов), которые способствовали развитию сферы услуг, становясь ее составной частью. К ним относились конторы, агентства (бюро), которые собирали информацию о тех, кто желал работать в сфере услуг, доводили ее до нанимателя. Это же делала и реклама, размещавшаяся на страницах газет, журналов и справочной литературы.

В Уральском регионе со второй половины XIX века среди состоятельных и не очень богатых горожан, жителей горнозаводских поселков стало престижным и модным иметь домашнюю прислугу. В то же время это было и своеобразным показателем состоятельности. С увеличением численности городского населения росла и потребность в домашней прислуге. Желающих устроиться кухаркой, горничной, экономкой и т.п. было предостаточно. Нанимателю было из кого выбирать и, казалось, что здесь не должно было возникнуть никаких проблем. Но именно тут-то нанимателя и подстерегали неприятности.

¹ http://ozpp.ru/news/news_730.html.

Вот что о качестве работы прислуги писал в фельетоне «Мелочи вседневной жизни ... о том, где взять кухарку» известный уральский фельетонист «Дядя Листар». Обращаясь к читателям, он спрашивал: «Кому из вас неизвестно, что ахиллесова пята домашнего быта — это наша прислуга, начиная от кучера, напившегося именно в тот момент, когда ему больше всего следует быть трезвым, и кончая кокетливой горничной, выбежавшей за ворота перекинуться словечком с лакеем из соседнего дома, тогда как вся семья ее нанимателей томится ожиданием огурцов к остывшему жаркому... Из сцепления этих мелочей состоит вся наша обыденная жизнь, поэтому неудобно игнорировать эти мелочи»¹.

Такое случилось потому, что наниматель по существу брал в свой дом на работу «кота в мешке». Ведь долгое время, вплоть до второй половины 80-х годов XIX века, даже во многих крупных уральских городах не было контор (бюро) по найму специфической рабочей силы — домработниц. В эти годы еще не сложилась практика заключения трудовых соглашений (договоров), куда бы вносились подробно описанные обязательства обеих сторон. Большинство поступающих на работу в качестве домашней прислуги не имели рекомендательных писем или характеристик с предыдущего места работы трудовой деятельности. Все эти важнейшие и необходимые элементы процесса найма пока еще не вошли в практику повседневности.

Хозяйка часто упрекали свою домработницу за то, что она плохо справляется со своими обязанностями, сплетничает, вынося «сор из избы», неаккуратна, груба в общении.

Другим негативным явлением в отношениях между хозяевами и домработницами было воровство. Об этом регулярно сообщали в разделе криминальной хроники местные газеты. Вот один из многих случаев, опубликованный в газете. «Екатеринбургская неделя» в 1895 году писала, что жена коллежского асессора М. Либинова сообщила полиции, что с 1 по 10 января из ее квартиры «совершена кража золотого кольца и прочих вещей на сумму 23 руб. 50 коп.». В этом она обвинила «бывшую кухарку, девицу Сысертского завода, по имени Анна»².

Но из-за отсутствия четко налаженной системы наймы страдала и прислуга. Это проявлялось в «трениях» между хозяином, а чаще хозяйкой, и прислугой.

Ее не устраивал тот объем работы, который ей приходилось выполнять, размер зарплаты, несвоевременность ее выплаты. Прислуга считала, что со стороны хозяев много необоснованных придирок и т.д.

Назрела необходимость создания хорошо продуманной системы найма. В ней нуждались и наниматели и нанимающиеся на работу.

Первые возникающие конторы по найму были частными учреждениями, имели в своей работе серьезные недостатки. Вот как о них писал современник: «Частная контора для найма прислуги, основанная на весьма не хитрых началах. В нее приходит каждые и спрашивает «нет ли местечка?» С пришедшего берется плата, дается адрес нуждающегося в известной прислуге... Хороша ли, дурна ли прислуга; отчего не ужилась: ею ли были недовольны, она ли была недовольна — все равно! И вот какая-нибудь... Сидорова, напраказив у Горбухиных, завтра через эту же контору попадает к Синичкиным, от них — к Спичкиным и т.д.»¹.

Автором предлагалось свое решение проблемы подбора и направления прислуги к нанимателю. Бюро должно было иметь кандидатуры «с надлежащими документами», а без них не только бы не регистрировать ищущих места, но «передавало бы их куда следует для дознания о их личности... Надо, чтобы нанимающемуся выдавалось нечто вроде рабочих книжек, в которых нанимателями вписывалось бы время поступления и время увольнения, ... без всяких комментариев о его поведении, и тогда, по продолжительности работы прислуги на одном месте можно было бы судить о больше или меньшей ее годности... Для того же, чтобы прислуга подчинялась какому-либо контролю, необходимо, чтобы наниматель, взявший оную из «бюро», по увольнению ее непременно давал знать «бюро» о причине увольнения. Бюро делает отметку против уволенной и если ее неблагонадежность подтверждается тремя различными нанимателями, то такая прислуга не должна быть более записываема... и не может иметь уже должности... А денежный сбор с той и с другой стороны мог покрыть расходы на содержание такого бюро»².

Активное обсуждение этой проблемы привело к тому, что 17 декабря 1886 года в Екатеринбурге благодаря энергии предпринимательницы Белоусович возникла «Справочная контора частных услуг». Ее учредитель заявила, что миссия данной конторы будет заключать-

¹ Екатеринбургская неделя. 1886. № 10. С. 162.

² Екатеринбургская неделя. 1895. № 6. С. 133.

¹ Екатеринбургская неделя. 1886. № 10. С. 165.

² Там же.

ся в следующем: «Представлять нуждающимся лицам должности гувернанток, нянь, кухарок, прачек, кучеров, поваров, лакеев...»¹. При этом учредительница утверждала, что «на должности будут рекомендоваться лица, имеющие все необходимые качества для этой работы».

Но менее, чем через месяц контора стала угрожать одному из своих клиентов из числа нанятелей. Она требовала от него уплаты 1 руб. 60 коп. за услугу, которая выражалась в том, что ему посылались кандидатуры для работы горничной. В случае неуплаты указанной суммы контора угрожала начать судебный процесс. Это свидетельствовало о том, что первая контора, открывшаяся в Екатеринбурге, столкнулась с проблемой организации оплаты ее услуг со стороны нанятеля.

Несмотря на наличие в городе данной конторы в газете «Екатеринбургская неделя» продолжали публиковаться объявления частных лиц, ищущих работу репетитором, учителем иностранных языков и музыки и т.п. Этот канал поиска работы использовала наиболее образованная часть населения. Вот каким было содержание таких объявлений: «Кончившая гимназию желает давать уроки по предметам гимназического курса, кроме иностранного языка»²; «Учительница желает найти уроки фортепианной игры, французского (теория и практика) и немецкого (теория) языка»³; «Экономка, знающая хорошо хозяйство и может шить, ищет место. Согласна в отъезд... «Окончившая курс в женской гимназии с правами домашней учительницы и несколько лет практически занимавшаяся преподаванием желает давать уроки по предметам младших классов женской гимназии»⁴.

Но объявления в газету помещали не только нанимающиеся на работу, но и нанятатели. Вот содержание одного из них: «нужна экономка и по торговле грамотная, из среднего класса молодая особа»⁵.

Благодаря предпринимательской деятельности на Урале быстро создавалась разветвленная система сферы услуг. Наряду с ростом стационарной торговли (магазинов) росло число аптек, мастерских по ремонту часов и оптических приборов, хозяйственно-бытовых вещей, ателье по индивидуальному пошиву одежды и обуви, открывались ломбарды, гостиницы, постоялые двory, меблированные комнаты, рестораны и т.д.

¹ Екатеринбургская неделя. 1886. № 45. С. 748.

² Екатеринбургская неделя. 1892. № 6. С. 127.

³ Екатеринбургская неделя. 1892. № 43. С. 894.

⁴ Екатеринбургская неделя. 1892. № 40. С. 841.

⁵ Екатеринбургская неделя. 1886. № 30. С. 491.

Однако в сфере услуг были и проблемы. Чаще всего заказчики были недовольны низким качеством сделанной работы, ее дороговизной, а также несвоевременностью ее выполнения. Как правило, именно эти проблемы становились темами критического обсуждения в периодической печати. Вот, например, как об этом писалось в «Заметках Пермьяка». «Нужно было мне новое стекло к дамским золотым часам... Мастер попросил меня зайти за часами на другой день... Я получил часы, заплатив полтинник за стекло (стоящее при покупке оптом не более 5 коп.). Но каково было мое удивление, когда заметил, что вместо красивой и блестящей секундной стрелки в часах... прыгает неуклюжая стальная, резко отличающаяся от прочих своею формою и чернотою..., она задевала другие и останавливала ход...»

Другие часы после чистки в другой мастерской мне вернули с расколотым циферблатом и согнутыми стрелками»¹.

Из этой публикации видно, что в первом случае клиент был недоволен качеством выполненной работы. А во втором случае при несложной работе (чистка часов) ему сломали циферблат и погнули стрелки, и в течение полутора месяцев не возвращали часы, обещая все исправить.

Фельетонист, публикующийся под псевдонимом «Дядя Листар», хорошо изучивший проблемы сферы услуг, по поводу своевременности изготовления заказанных изделий, обращаясь к предпринимателям, требовал от них: «Господа портняжных и иных дел виртуозы, не злоупотребляйте снисхождением ваших клиентов, назначайте срок добросовестно: если вещь может быть сделана через неделю — лучше назначьте две, но чтобы эти две недели были ровно 14 дней... Выбросьте из вашего лексикона слова «завтра» и «на этих днях»².

А вот еще один пример плохого обслуживания клиентов. Посетители, пришедшие в одну из бань Кисарева, долго ждали кассира. Когда она пришла, то ей сделали замечание за долгое отсутствие. В ответ она заявила: «...полтинничных номеров нет, берите рублевый...». Номер был тесный, грязный, с шатающимися лавками. Так отомстила обидевшаяся кассир посетителю, осмелившемуся деликатно намекнуть, что бани устраиваются для публики, а не публика создана для бань³.

Автор заметки считал, что такое стало возможным из-за отсутствия конкуренции в банном бизнесе. Ибо все имеющиеся в Екате-

¹ Заметки Пермьяка // Екатеринбургская неделя. 1886. № 22. С. 356.

² Мелочи всенедневной жизни // Екатеринбургская неделя. 1886. № 12. С. 198.

³ Екатеринбургская неделя. 1886. № 2. С. 334.

ринбурге бани принадлежали Кисареву. Заметка заканчивалась словами: «Велико было бы одолжение для всех, если бы нашелся предприимчивый человек, решившийся конкуренцией приучить г. Кисарева смотреть на своих посетителей как на людей свободных, а не крепостных своих, которыми бесцеремонно помыкает его кассир»¹.

Население Каменского завода было недовольно той волокитой, с которой оно столкнулось в работе местных аптек. Здесь посетители не могли получить без рецепта врача не только касторовое масло, но и простую вату. Недоуменные жители сетовали: «С какой целью установлен такой порядок трудно понять»².

В исследуемый период, особенно в начале XX века, представители делового мира, а также врачи, обладающие «предпринимательской жилкой», используя умение башкирского и киргизского населения делать кумыс, стали развивать такое направление лечебных услуг, как кумысолечение.

К 1914 году на территории Уфимской, Оренбургской и Пермской губерний успешно работали 15 кумысолечебниц (санаториев) и 34 кумысолечебных пунктов³. Они находились в частных руках. Владелец Андреевской кумысолечебницы, расположенной в Белебеевском уезде Уфимской губернии, был действительный статский советник М.И. Дурилин. Он создал этот санаторий, назвав его «Андреевским» в память своего брата Андрея, умершего от чахотки. Владелец лечебницы учредил 10% бесплатных мест и 10% — за половину платы. Эти места отдавались молодым людям, воспитанникам высших и средних учебных заведений, учителям, сестрам милосердия, чиновникам и представителям свободных профессий⁴.

Владелец кумысолечебницы «Степной ручей» также делал скидки для больных из числа военных и студентов. Для них полный пансион был на 10% дешевле. При занятии одного помещения вдвоем делалась 30%-ая скидка каждому⁵.

Многие кумысные заведения в народе и справочной литературе назывались по фамилии их владельцев, например, «Кумысное заведе-

ние Гончарова», «Кумысолечебница Н.В. Жданова» и т.п. Сезон в санаториях начинался с середины мая и продолжался до сентября. Лечиться сюда приезжали не только жители Уральского региона, но и больные из разных губерний России. Уральские кумысолечебницы были хорошо известны в стране. Так, известный писатель С.Т. Аксаков проходил курс лечения в кумысном заведении.

Чайкиной, расположенном в его родовом имении Белебей-Аксаково¹.

Большому стоимость лечения в санатории обходилась дорого. За месяц пребывания здесь надо было платить от 50 до 200 рублей. Бутылка кумыса стоила около 20 коп., правда, в некоторых кумысолечебницах он был бесплатным и давался в неограниченном количестве. Чем комфортабельнее были условия проживания (например, большой жил один в комнате), тем дороже ему обходилось пребывание в санатории. Во всех кумысолечебницах к услугам больных были библиотека, крокет, ванна и т.п. Больные размещались в одно-двух и трехместных деревянных домах-особняках. Но не все слои населения Урала имели возможность лечиться в санаториях. Для менее состоятельных больных предприниматели устраивали кумысные пункты. Приезжающие размещались в домах местных крестьян и башкир, а иногда жили в башкирских кошах (кибитках). Плата составляла 15–20 рублей с человека за потребленный кумыс в течение месяца. При этом больным предоставлялась возможность самим готовить себе пищу: ставить самовар, жарить баранину и прочее. Но можно было договориться с местными крестьянками, которые за небольшую плату нанимались кухарками. И вообще, жилье можно было снять как со столом, так и без стола.

Некоторые кумысные пункты могли предложить отдыхающим хороший уровень сервиса. Так, в селе Иткулово больные находились под постоянным наблюдением врача. Здесь были аптека, зубной врач, почтово-телеграфная контора. К услугам больных была столовая, которую во время сезона открывала предпринимательница Соина. Она же была владелицей номеров в районе вокзала. Благодаря хорошим условиям проживания и лечения в этом кумысном пункте за сезон бывало до 500 человек. Это был один из лучших кумысных пунктов на Урале.

Параллельно с кумысолечением на Урале складывалась система минерального водолечения. В их организации и развитии было много общего.

¹ Екатеринбургская неделя. 1886. № 2. С. 334.

² Екатеринбургская неделя. 1986. № 17. С. 360.

³ Подсчитано по данным справочной книги «Урал северный, средний, южный. Кн. 1. 1917 г.». Петроград, 1917. С. 256–270.

⁴ Урал северный, средний, южный. Кн. 1. 1917 г. Петроград, 1917. С. 258.

⁵ Там же, С. 260

¹ Урал северный, средний, южный. Кн. 1. 1917 г. Петроград, 1917. С. 260.

В 80-е годы XIX столетия в ряде крупных городов Урала появляется новый вид услуги для беднейших слоев населения и тех, кто временно попал в затруднительное материальное положение. Решением органов местного самоуправления Екатеринбурга, Перми, Челябинска и других городов. Стали открываться ломбарды.

Пермская городская дума, учреждая в 1888 году ломбард, рассчитывала, что он «многих обывателей спасет от разорения частными ссудными капиталами и беспредельно алчными ростовщиками»¹. По инициативе Челябинской городской думы в 1896 году открывается ломбард «ввиду прямой выгоды для города и беднейшего населения». Его основной капитал составил 5400 рублей. Первым его распорядителем был избран энергичный житель города И.Н. Протасов. Благодаря своей честности, организаторским способностям он пять раз избирался на эту должность². Деятельность ломбарда была «прозрачной». О его доходах и расходах мог узнать любой желающий из «Отчета о действиях Челябинского городского ломбарда», который издавался в 100 экземплярах. Ежедневно в этот ломбард сдавать свои вещи приходило 50–60 человек. Состоятельные горожане несли сюда драгоценности, меха, ...велосипеды, музыкальные инструменты. Но основными клиентами ломбарда были бедные горожане. «Зимой они закладывали летнюю одежду, весной – зимнюю, а осенью, с наступлением холодов, кому удавалось – выкупали ее назад»³.

Таким образом, благодаря предпринимательской деятельности на Урале со второй половины XIX века начинает складываться и быстро развиваться, особенно в городах, система сферы услуг. Ее создателями, в основном, были представители мелкого и среднего бизнеса. Сфера услуг стала неотъемлемой частью повседневной жизни всех слоев населения.

Ж. Ю. Симоненко,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Страховая взаимопомощь – древнейшая форма общественных отношений на Руси

Появление страхования на Руси связывается исследователями со Сборником, в котором были записаны многочисленные обычаи Киевской земли X–XI веков и называемым «Русская Правда»¹. При родовом быте, который ярко проявлялся у славян, жизнь, честь и имущество находилось под защитой рода. Особое значение в «Русской Правде» имели нормы, касающиеся материального возмещения общиной (вервью) в случае произошедшего убийства. Род мстил за убийство своего сочлена, впоследствии эта месть была заменена денежным выкупом, что было отражено, во второй статье «Русской Правды». Однако когда под влиянием развивающегося товарооборота, род начинает делиться. Когда на территории, первоначально им занятой, селятся уже чужеродные элементы – родовые связи начинают слабеть и постепенно разрушаться. Тем не менее, отдельное хозяйство, выйдя из рамок родового быта, не могло еще чувствовать себя безопасным при том элементарном государственном строе, который начал появляться в те времена. Появлялись соседские территориальные общины «верви», упомянутые в «Русской Правде». Статьи 3–6 «Русской Правды» устанавливали ответственность общины «верви» в случаях убийства. В статье 3 говорилось: «Если кто убьет княжеского мужа, совершив на него нападение, и

¹ Екатеринбургская неделя. 1888. № 2. С. 38.

² Янгирова И.С. В виду прямой выгоды для города // Челябинск неизвестный: краеведческий сборник. Вып.2. Челябинск, 1998. С. 423.

³ Там же, С. 424.

¹ Русская Правда. Пространная редакция. Ст. 1–121. // Российское законодательство X–XX веков. Том 1. Законодательство Древней Руси. М.: Юридическая литература, 1984.

убийца не будет пойман, то платит за него 80 гривен та округа, где найден убитый. Если же убит простой человек, то округа платит 40 гривен». В статье 4 отмечалось, что «за убийцу, вкладывавшего в вирные платежи общины (верви) за других, — община (вервь) платит по раскладке только тогда, когда он совершил убийство в ссоре или на пиру явно». Статья 5 указывает, что «кто же убил во время грабежа без всякой ссоры, то за разбойника вервь не платит, но выдает его князьям всего с женой и детьми». В статье 6 пояснялось, что «если кто не выкладывался в платеж дикой (повальной) виры за других, тому и вервь не помогает в уплате виры за него самого, и он сам ее платит».

Изложенное указывает, что вервь несла солидарную ответственность по уплате штрафа-виры только в том случае, если виновник убийства сам ранее вступил в определенные соглашения с вервью и то лишь в том случае, когда убийство было совершено случайно «в ссоре или на пиру», а не преднамеренно («во время грабежа без всякой ссоры»). При этом штраф — вира покрывается путем общественной раскладки. Нельзя не видеть, что норма эта содержит все элементы договора страхования — гражданской ответственности. Здесь есть и первоначальное соглашение, и точное указание случайных явлений, за которые уплачиваются убытки (вира): смерть от нападения неизвестного убийцы (статья 3) и в случае смерти в результате неумышленного, непреднамеренного убийства. Наконец, раскладка платежей между членами верви. Все это определенно заставляет смотреть на данное явление, как на своеобразный вид страхования и усматривает все элементы договора страхования гражданской ответственности обязательного не для всех, а лишь для тех и в пользу тех, кто путем этого договора вступил в такое взаимное страховое общество.

Подобные взгляды поддерживались таким видным теоретиком и практиком страхового дела как Рейтман Л. И., который указал на это в книге «Личное страхование в СССР»¹. Однако трактовка коллективной ответственности крестьянской общины в качестве договорно-страховой разделяется не всеми учеными, и в частности известным исследователем Райхером В. К.

Общность и однородность многих интересов лиц, проживающих в пределах верви, а также сознание индивидуальной беспомощности каждого из них неизбежно должны были вызвать и создать чувство определенной солидарности между членами такой общины, что и нашло себе яркое выражение в известном лозунге «все за одного и

один за всех». Наибольшую актуальность этот лозунг получал при использовании первобытного транспорта, особенно сухопутного. Опасность нападения во время пути на данный транспорт разного рода грабителей, возникающих всевозможных затруднениях и случайностей — все это создавало караванный тип транспорта и торговли, устанавливало между сочленами этого случайного товарищества определенные взаимоотношения солидарности. Приходилось защищать целостность всего каравана и всякого рода ущерба, которые причиняли события, не могли относиться только на тех, которым они непосредственно причиняли. Наоборот, условия общей, совместной защиты и сохранения целого — создавали обычаи, регулирующие солидарность и общность интересов.

Эта солидарность создавала необходимость в материальной взаимопомощи. И по мере развития такой взаимопомощи началось постепенное проявление в ней идеи страхования. Участники товарищества (каравана) пришли к мнению, что все они обязаны раскладывать между собой те ущербы, которые несли от случайностей пути отдельные члены каравана, а за потерпевшими признавалось право на такое возмещение.

Наиболее яркий пример такой страховой солидарности встречается у наших прежних чумацких артелей. Малороссия была в это время как бы центром, из которого, как по радиусам, разъезжали туда и обратно в разные стороны чумацкие валки. Чумаки были в то время единственными национальными торговцами и возчиками в южной России. Это был самый цветущий период чумачества, период, охватывающий почти целых три столетия. Чумаки ездили за рыбой и солью к берегам Черного и Азовского морей, продавали эти товары на ярмарках, закупали там другие товары и развозили их для продажи в разных местах. Чумацкие обозы («ватаги») ходили не только по Украине, но и на север и северо-восток — до Москвы и Нижнего Новгорода. Вначале они заключали соглашения, которые затем переросли в обычаи. В числе обычаев чумацкой артели можно увидеть, что чумаки отправлялись в путь из дому всегда караваном, заключающим в себе до 300 подвод, запряженных волами, и что «в случае, если падет вол, то на артельные деньги покупается другой», что говорит о зачатках страхования.

Можно по-разному оценивать приведенные виды коллективной взаимопомощи: считать их видами страхования, присущими тем социально-экономическим условиям, в которых они осуществлялись. Или не считать названную взаимопомощь страхованием, а в лучшем случае признавать ее зачатками страхования, поскольку для возме-

¹ Рейтман Л. И. Личное страхование в СССР. М.: Финансы, 1969.

ния возможного ущерба не создавались специальные страховые фонды. Но, несмотря на то, что охарактеризованные выше виды коллективной взаимопомощи в одном случае имели договорную основу, а в другом покоились на обычаях, их сущность едина. Оно заключается в стремлении обеспечить каждого из участников коллектива средствами для возмещения ущерба, нанесенного стихийным бедствием, или ущерба, возникшего по другим причинам, за счет всех членов коллектива. Без этого стремления страхование, как институт права, вообще не мог возникнуть. Всякий правовой институт возникает лишь тогда, когда появляется индивидуальный или коллективный интерес, т.е. реальная причина действия, стоящая за непосредственными побуждениями участвующих в создании норм правовых институтов и права в целом, индивидов и социальных групп.

В докапиталистических обществах основной формой страхования была страховая взаимопомощь. Сначала она носила характер разовых соглашений о взаимопомощи в области путевой, странствующей торговли, как сухопутной, так и морской. Соглашения касались товаров и перевозочных средств, в качестве которых выступали морские корабли и вьючные животные.

Рассматривая типы отечественного страхования в различные периоды времени, необходимо отметить, что, несмотря на некоторые особенности его проявления в различных социально-экономических условиях, общим являлось то, что оно было основано на принципе взаимопомощи, независимо от того, идет ли речь о родовой или общинной взаимопомощи, оно было взаимным, т.е. члены того или иного коллектива страховали сами себя и не ставили цели получения доходов.

В приведенных выше случаях такими социальными группами были сухопутные и морские торговцы, заинтересованные в том, чтобы не разориться в результате стихийных бедствий, несчастных случаев и преступных посягательств, совершенных на их имущество.

Сторонники отрицания за подобными действиями признаков страхования как на решающий довод ссылаются на то, что участники указанных коллективов не создают для возмещения ущерба специального фонда, регулярно не вносят страховые платежи в общую кассу участников страхового коллектива.

В своей работе «Страхование в нормативных актах Российской Федерации и зарубежных стран» Гришаев С.П.¹ отмечал, что нельзя

¹ Гришаев С.П. Страхование в нормативных актах Российской Федерации и зарубежных стран. М.: ЮКИС, 1993.

оценить тот или иной правовой институт с позиций современного его состояния. Ни один правовой институт не рождался в законченном виде, а развивался длительное время, пока не предстал перед современниками в сегодняшнем его содержании.

Сказанное полностью относится и к институту страхования. Вначале появилась на свет его сердцевина — специальная раскладка между членами убытка, понесенного кем-либо из его членов. Причем эта раскладка происходила после каждого страхового события. И доля каждого члена, которую он должен по раскладке внести на возмещение наступившего страхового случая или события, определялась размерами ущерба, причиненного члену коллектива.

Следовательно, отчисления, которые обязан производить член коллектива, делались после наступления страхового события, а не заранее, заблаговременно вносились в специальный страховой фонд. Создание таких фондов не вызывалось практической необходимостью. Известно, что создание страхового фонда возможно только при наличии страховой организации, способной оперативно возместить ущерб при наступлении страхового случая.

В то время необходимости в страховых организациях не было. Торговые коллективы, практиковавшие такого рода страхование, вели «кочевой» образ жизни. Страховые случаи, происходившие чаще всего в пути, когда купеческие корабли находились в море, а караваны двигались по малонаселенной местности. При этих условиях не пострадавшие члены коллектива должны были при первой же возможности оперативно возместить ущерб пострадавшему из наличных средств, а не дожидаться, когда «поступят» деньги из страховой организации, резиденция которой могла находиться далеко от места наступления страхового случая. Разумеется, такая форма страхования является примитивной, но все-таки страхованием, а не просто взаимопомощью.

Понятно, что на таком уровне институт страхования не мог оставаться постоянно. Исторические факты свидетельствуют, что в эпоху средневековья происходит развитие принципа взаимопомощи во внутренней жизни городов, которым грозили постоянно феодальное насилие, грабежи и разбой. В связи с этим степень взаимного страхования в средневековых городах по необходимости возрастала и достигала более высокого уровня по сравнению со страхованием в древних странах. Это нашло отражение в средневековых братствах, которые на первых порах не были организованы по профессиональному признаку. Однако с течением времени, под влиянием социально-экономических условий происходил процесс дифференциации братств сначала

путем их деления на светские и религиозные гильдии. В свою очередь светские гильдии разделились на охранные и профессиональные. Гильдии первого рода основной целью имели охрану личности и имущества своих членов от опасных посягательств извне. Гильдии второго рода носили строго профессиональный характер и потому создавались с целью охраны профессиональных интересов своих членов. Наиболее распространенными гильдиями подобного рода были купеческие. В частности, к таким гильдиям относились германские купеческие «ганзы», имевшие свои основные центры во многих городах, в том числе и в Новгороде.

Вслед за купеческими гильдиями начали создаваться ремесленные цехи. Гильдии и цехи в качестве одной из основных функций рассматривали взаимопомощь при наступлении несчастных случаев. Первоначально страховая взаимопомощь декретировалась в уставах гильдии и цехов лишь в общей форме без точного установления размеров взносов, образующих страховой фонд, а также без точно определенного круга страховых случаев. Однако, несмотря на определенный разброс названных случаев в уставах гильдий и ремесленных цехов, можно утверждать, что в гильдиях взаимное страхование распространялось на личность и имущество.

В сфере имущественного страхования гильдии возмещали убытки, наступившие от кораблекрушений, наводнений, пожаров, падежа скота, кражи и грабежа. Кроме того, в уставах гильдии записывалось, что убыток, понесенный членом гильдии, возмещался при разорении от любых причин.

Известный дореволюционный специалист в области страхования Э. Вреден в своем исследовании «Страховые артели и доленая плата» (65) отмечал: «Варвары новой Европы внесли в хозяйственный быт начало взаимности, столь близкое к страховому: и у Германцев и у Славян являются гильдии, цехи, артель, дружина, братчина и пиры. Соединялись лица для встречи со всеми случайностями жизни, для дружного взаимного вспомоществования при всяком хозяйственном ущербе, обеспечивалось не имущество, а хозяйственная личность».

В личном страховании выплачивались пособия в случаях смерти, болезни и инвалидности. Если умирал член гильдии, пособия выдавались на погребение, а также материальную поддержку вдов и сирот. В порядке исключения пособия выплачивались в случаях особо тяжелых или неизлечимых болезней.

Помимо перечисленных случаев некоторые гильдии выплачивали пособия на выкуп из плена, для совершения паломничества, а в

более древние времена принимали на себя обязательство выплачивать штраф за неумышленные преступления своих членов.

Цеховое взаимное страхование охватывало преимущественно случаи, непосредственно направленные на причинение смерти, болезни, инвалидности и т.д. Однако страхованием уже не предусматривалась возможность выкупа из плена, выплаты штрафа.

Вместе с тем, Россия как страна с земледельческим населением и патриархальным укладом жизни, воспитанная в древнем религиозном воззрении, вначале представляла малоблагоприятную почву для зарождения страховых начал. Главная масса населения жила в деревнях, объединенная старинным строем и сплоченная общностью интересов весьма узких и довольно примитивного характера. В это время в западной Европе капитал уже разрушил прежний, простой, общинный строй и перенес деятельность общественной жизни из деревни в город, благодаря чему здесь впервые появились другие формы общественной жизни. В то же время нельзя отрицать того, что в России были пусть очень простые, но организации общественной взаимопомощи. И то время, хотя и в слабой форме, русский обыватель всегда стремился к обеспечению своих интересов посредством общей взаимопомощи, которые были разнообразны. Здесь и братские общества чисто религиозного характера и патриархальные крестьянские общины, и различные похоронные кассы.

Начало взаимного страхования было гораздо раньше акционерного. Зачатки страхования в России можно найти в многочисленных обществах взаимного вспоможения на случай пожаров, существовавших в Остзейском крае еще в XVII веке. По дореволюционным источникам в Риге еще в 1765 г. существовало городское взаимное общество «Рижское общество взаимного страхования от огня»¹. Жители г. Рига основали между собой общество, все члены которого были обязаны только вначале вносить известную плату для составления основного капитала и на удовлетворение необходимых по обществу издержек. Для этого взыскивалось по 1/8 и 5/8 процента с оценки застрахованного имущества, сообразно его роду и положению. В случае же пожара вознаграждение погоревшим собиралось особо, по специальной раскладке.

Эта была своеобразная вспомогательная касса. Пополняемая из взносов владельцев движимого и недвижимого имущества, преимущественно домовладельцев и купцов, из которых выдавались опреде-

¹ Крюков В.П. Исторический очерк развития страхования. Рижское городское взаимное страхование от огня общество. Покровск, 1915.

ленные суммы для покрытия чрезвычайных убытков причиненных огнем. При пожарном убытке общество выдавало погорельцу для отстройки сгоревшего здания или необходимое количество строительных материалов из заранее им закупленных запасов, или соответствующую сумму денег, или часть денег и часть материалов.

Из тех же источников подобное страховое общество было учреждено и в 1797 г. в Либаве и в 1804 г. в пригороде Риги. Все эти общества носили отпечаток примитивных касс и союзов, заимствованных из Западной Европы. Они не получили дальнейшего развития и не могли завоевать симпатию среди населения, тем более район их деятельности был весьма незначителен. Они обладали весьма скудными капиталами, нередко не хватавших для уплаты убытков, из-за чего они очень скоро прекращали свою деятельность и опять вновь возникали.

В центральных российских губерниях, городах и деревнях в XVII веке не существовало и намеков на такое страхование.

Уже в дальнейшем с развитием общественных отношений в России страхование приобретает коммерческий характер, и именно направленно на извлечение прибыли является специфическим, определяющим признаком коммерческого страхования. Страхование переходит из «товарищеской» в «товарную» форму, выходит из рамок докапиталистического коллектива и начинает работать на рынок. Страховая услуга превращается в товар, а страховые организации образуются преимущественно в форме обыкновенных коммерческих предприятий.

В одном из первых отечественном теоретическом изыскании о страховании «Общие понятия о застрахованиях», опубликованном в «Журнале Министерства внутренних дел» за 1832 г. (книжка II) в рубрике «Известия», рассматривались два главных рода застрахований: страховые общества с премией и взаимные страховые общества. Страхование с взносом премии определялось как «есть торговая спекуляция: страховщик за премию продает страхующемуся уверенность в целости отживаемой им суммы, и рискует получить выгоду или потерпеть убыток, смотря по числу застраховывающихся. При взаимных страхованиях каждый член есть страховщик и страхующийся вместе; как страхующийся, в случае собственной потери, он действует так сказать против общества, требуя с каждого члена себе вознаграждение; как страховщик, он обязан внести причитающуюся на его часть сумму, для вознаграждения члена, понесшего потери».

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

У68 Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XIV / Под общей ред. В. С. Балабанова. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2008. — 320 с.

ISBN 978-5-902722-25-0

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XIII

Под общей редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.002201.03.08. от 18.03.2008

Подписано в печать 19.07.2008
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 20,0 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ
Издательство Агентство печати «Наука и образование»