



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 Минобрнауки 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 Consulting»
Суйц В.П. — д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В.И. — д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ
Юлдашев Р.Т. — д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В.М. — д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яновский Р.Г. — д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»
Яхьяев М.А. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. — 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 Концептуальные вопросы современной теории экономического роста	5
В.А. Зубков Становление и развитие системы финансового мониторинга России	18
М.Ю. Егорова Институционализация отношений собственности на природные ресурсы в России: состояние и перспективы	36
С.В. Краснова, Е.В. Моспанова Применение системно-эволюционного подхода к анализу рынка	46
Н.И. Ларионова, Н.Л. Загайнова Оптимизация вертикальной и горизонтальной структуры функционирования экономических отношений в бюджетной системе	55
Н.В. Лясников, М.Н. Дудин Формирование экономической устойчивости предприятия	65
В.Р. Салыев Количественное измерение институциональной среды в условиях трансформирующейся экономики	75
Д.С. Ушаков, Ф.М. Сафин Глобализация и информатизация экономики как факторы модернизации принципов государственного регулирования	85

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

А.И. Аллахвердиев, З.Г. Фаталиев Методологические основы классификации форм кооперации	95
Т.В. Воронченко Оценка перспектив деятельности предприятия на основе анализа его текущего финансового состояния	101
С.В. Галицкая, В.М. Баринов Кредитные операции коммерческих банков	123
С.Г. Камшилов Пути повышения эффективности системы технического обслуживания и ремонтов оборудования на промышленных предприятиях	132
Н.В. Лясников, М.Н. Дудин Корпоративное управление: особенности современного корпоративного контроля на предприятиях	144

Э.Р. Миндубаева Теоретические аспекты формирования системы управления территориально-производственным комплексом	152
Д.А. Павлов Совершенствование организационной структуры страховой компании	161
С.М. Пирбудагова Анализ системы регионального управления туристско-рекреационным комплексом	169
В.А. Пьянзин Актуализация проблем реструктуризации и финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий	178
Ж.Ю. Симоненко Формирование страховой составляющей системы риск-менеджмента на предприятии	183
П.В. Суйц Организация операционного аудита бизнес-процессов	191
Е.В. Троицкая Информационно-вычислительная поддержка принятия кадровых решений	198
Т.Г. Ханбабаев, З.Г. Фаталиев Проблемы производства и реализации шерсти в Республике Дагестан	207
Л.А. Харитоненко К вопросу о механизме банковского кризиса	212
Р.В. Ченцов Управленческий консалтинг: сущность и значение	220
Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	
А.Е. Курило Ключевые факторы функционирования предпринимательства	228
Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
А.Я. Матвеев Корпоративная социальная ответственность – ситуация и перспективы	237
А.Е. Булкина, Е.В. Омельченко Тендерное (конкурсное) предложение как новое средство маркетинговых коммуникаций	249
Е.Н. Сочнева Эволюция теорий социального государства	267
Е.В. Троицкая, Н.Ф. Пушкарев Деловая карьера работника предприятия	281

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. В. Балабанова,
кандидат экономических наук, доцент

Концептуальные вопросы современной теории экономического роста

Несмотря на то, что понятие «экономический рост» прочно вошло в экономический лексикон, оно не получило общепризнанного научного толкования. Так, в научно-публицистической литературе широко используются три термина: «экономический рост», «развитие экономики», «воспроизводство». Одни авторы понимают указанные термины как синонимы, другие, отождествляя первые два, выделяют воспроизводство как самостоятельную категорию, наконец, третьи, считают, что все эти понятия принципиально различны. Нет в литературе и четкого определения качества роста.

Как правило, вся суть экономического роста сводится к увеличению выпуска совокупного продукта, измеряемого темпами роста (прироста) реального ВВП. «Обычно под экономическим ростом — пишет В. Лисин, понимается долгосрочная тенденция увеличения реального выпуска (ВВП) в экономике»¹.

На мой взгляд, данное определение требует некоторых уточнений. Во-первых, такой подход не отвечает требованиям системности экономики, которая, как известно, представляет собой воспроизводственную технико-социально-хозяйственную систему, функционирующую на основе прямых и обратных связей между производством,

¹ Лисин В. Макроэкономическая теория и политика экономического роста. М.: Экономика, 2004. С. 12.

распределением, обменом и потреблением. Следовательно, ее рост не может определяться одним производством, так как ни одно звено системы не существует без другого. Только в своем единстве и взаимосвязи все элементы системы образуют единое целое. Очевидно, чтобы произошло реальное увеличение конечного совокупного продукта, надо не только его произвести, но и распределить на накопление, потребление и чистый экспорт так, чтобы добиться максимизации полезности как в сфере конечного потребления, так и в сфере накопления. Более того распределение и потребление, взаимодействуя между собой, образуют тот самый мотивационный механизм, который либо стимулирует, либо дестимулирует производство ВВП.

Во-вторых, технологический способ производства, являясь результатом взаимодействия вещественных элементов процесса производства и рабочей силы, выражает отношение двоякого рода: отношение к природе и социально-трудовые отношения, так что производство совокупного продукта на самом деле есть единство технологического и экономико-социального способа производства; в-третьих, сведение сущности экономического роста только к выпуску продукции вольно или невольно исключает из его содержания такую важную компоненту, как непрерывное повторение, возобновление процесса производства, что само по себе включает момент развития; в-четвертых, экономика, ее рост, развитие есть единство количества и качества, темпов и уровня ее эффективности, конкурентоспособности и социальной результативности.

Таким образом, коль скоро экономический рост по своему содержанию представляет макровоспроизводственную систему, то есть все основания считать вышеуказанные понятия как синонимы, хотя между ними имеются некоторые различия. Известно, что воспроизводство бывает простым и расширенным, которое в свою очередь имеет различные типы: экстенсивный и интенсивный, фондоемкий и ресурсосберегающий. В связи с тем, что экстенсивное расширенное воспроизводство сводится, главным образом, к увеличению темпов, то оно больше корреспондирует с понятием экономического роста как возрастания объемов производства товаров преимущественно прежнего качества. Интенсивный же тип воспроизводства означает развитие экономики на качественно новой основе, его результатом является создание продукции и услуг более высокой ценности, то есть наилучшего сочетания цены и качества. Поскольку в реальной действительности нет чистого типа расширенного воспроизводства, то, следовательно, и нельзя противопоставлять рост и развитие. Речь должна идти лишь о том, какие элементы развития, значительные или незна-

чительные, имеет та или иная модель роста. Но в любом случае важно не то, что совокупный продукт производится, а то, что он воспроизводится. Очевидно, что социально-экономический прогресс практически невозможен без воспроизводства совокупного продукта на качественно новой основе.

Представляется, что такой подход к рассмотрению экономического роста целесообразен по ряду причин. Прежде всего он свидетельствует о несостоятельности абсолютизации темпов роста, во-вторых, ориентирует экономику на преимущественное использование качественных факторов роста, в-третьих, существенно усиливает социальную ориентацию экономики, в-четвертых, воспроизводственный подход к оценке экономического роста лежит в основе Национальных счетов России, которые показывают процесс образования и движения добавленной стоимости по стадиям производства, распределения и потребления.

Несмотря на то, что лишь на основе воспроизводственного подхода к экономическому росту возможно всестороннее освещение механизма функционирования экономики и ее составляющих, термин «воспроизводство» практически исчез не только из публицистической, но и научной литературы. Его нет даже в Экономической энциклопедии (М.: Экономика, 1999).

Что касается понятия «качество экономического роста», то оно довольно широко употребляется в отечественной научной и периодической литературе, но, как правило, без каких-либо объяснений его экономического содержания. Представляется, что поскольку экономика — это единство и взаимосвязь производства, распределения и потребления, то качество ее роста определяется совокупностью показателей, которые характеризуют эффективность этих составляющих и всей воспроизводственной системы в целом. С точки зрения производства, ключевыми показателями качества роста служат уровень развития и комбинация производственных факторов, которые определяют структуру совокупного продукта: соотношение между товарами и услугами, ростом физического объема ВВП и цен, инвестиционными и потребительскими расходами, внешними и внутренними факторами, а также ассортимент и качество товарной массы и услуг. В не меньшей степени качество роста на стадии производства зависит от сбалансированности по количеству и качеству производственных ресурсов. Эта совокупность показателей характеризует экономическую, операционную эффективность, определяемую как отношение между затратами и результатами.

На стадиях распределения и потребления ВВП, качество роста находит свое непосредственное выражение в пропорциях распределения доходов между экономическими агентами, сбалансированности структуры производства и потребления, степени удовлетворения материальных, духовных, социальных потребностей, в сохранении и улучшении природной среды обитания, соотношении рабочего и свободного времени и т.д. Данная совокупность показателей характеризует социальный прогресс, уровень развития человеческого капитала. Так что качество роста — это единство экономического и социального прогресса, что, в конечном счете, определяет социально-экономическую эффективность экономики. Высокое качество роста экономики, как и социально-экономическая эффективность, предполагают равновесие, гармонию между производством и потреблением, экономикой и природой. Качественные показатели раскрывают факторы, источники, стимулы, социальную результативность развития экономики и ее конкурентоспособность.

Обобщающими показателями качества роста служат уровень и качество жизни, а также устойчивая конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке, а фундаментальным его источником — ресурсосбережение, повышение производительности труда и качества товаров и услуг.

Таким образом, чтобы оценить качество ВВП как с точки зрения условий и факторов его производства, так и распределения и потребления, необходима совокупность макропоказателей, характеризующих качество всех составляющих экономики как технико-социально-хозяйственной системы. Это значит, что не может быть качественного развития экономики, если высокая эффективность производства ВВП не реализуется в высоком качестве жизни. Поэтому высококачественная экономика должна развиваться в режиме оптимизации экономической, социальной и экологической эффективности.

Следовательно, понятия «высокое качество роста», «социально-рыночная экономика», «социальное государство» по своему содержанию тождественны. Не может быть государство социальным, если экономика развивается по законам стихийного капитализма и ориентирована на максимизацию прибыли за счет ценового и налогового механизмов перераспределения национального дохода в интересах крупного капитала, когда основным источником прибыли служат не производительность труда и ресурсосбережение, а криминально-рыночные способы обогащения (уход от налогов, монопольно высокие

цены, коррупция, рейдерство и т.д.). В социальном государстве развитие экономики прямо и непосредственно нацелено на решение социальных проблем, оказывающих непосредственное влияние на качество воспроизводства населения и трудовых ресурсов.

Так что системный, воспроизводственный подход к содержанию экономического роста и его качеству требует, чтобы стратегия качественного социально-экономического развития страны представляла бы комплекс мер как по качественному изменению производственных факторов и их комбинации, так и по совершенствованию механизмов распределения ВВП и повышению уровня и улучшению структуры национального потребления.

Что касается проблемы соотношения темпов и качества, которая широко дискутируется в литературе, то автор относится к категории тех, кто считает целесообразным некоторую корректировку темпов в пользу качества роста¹. Понятно, что сочетать высокие темпы роста с глубокими технологическими, организационно-управленческими изменениями и существенным повышением уровня благосостояния всех слоев населения — задача не из простых. Но, как показывает практика ряда стран, она решаема. Самый яркий пример тому — Китай, который на протяжении десятилетия успешно сочетал высокие темпы роста с низкой инфляцией и глубокой диверсификацией экономики. Если невозможно совместить высокие темпы с высоким качеством роста, то предпочтение должно быть на стороне качества роста. При этом объективно темпы и качество роста находятся в определенном противоречии, основой которого служат противоречия между текущими и долгосрочными интересами, характер делового цикла и т.д.

Преимущество качества перед количеством — ключевая особенность современной постиндустриальной экономики, о чем убедительно свидетельствует практика стран-лидеров мировой экономики. При темпах роста в 2—4% они производят высококачественную продукцию при сравнительно низких издержках, что позволяет им занимать устойчивые конкурентные позиции на мировых рынках.

Высокое качество роста — системообразующий элемент современной экономики, который коренным образом меняет не только условия и характер труда, роль человека как главной производительной силы и творческой личности, но и облик общества, уровень и качество жизни.

¹ Некипелов А.Д. Осознание реального положения — основа разумной политики // Вестник РАН. 2004. Т. 74. № 3. С. 218.

Модель качественного развития экономики сильно корреспондирует с концепцией устойчивого развития, которая исходит из необходимости обеспечения мирового баланса между постоянно растущей экономической нагрузкой на природу и сохранением благоприятной для жизни окружающей среды. Чтобы избежать экологической катастрофы, ресурсосберегающие технологии, бережное отношение к природе должны стать ключевыми в научно-технологическом развитии современной мировой экономики. Упор на экологию является одним из наиболее сильных стимулов для масштабной модернизации российской экономики.

Что касается России, то пока макроэкономическая политика делает главный акцент на повышении темпов роста без сколько-нибудь существенного изменения его качества. Оценка темпов без качественного изменения структуры ВВП и его социальной результативности вольно или невольно ведет к абсолютизации их роли в социально-экономическом прогрессе.

Трансформационная экономическая динамика России четко делится на два периода: до и после кризиса 1998 г. Главным содержанием первого периода являются разрушительные процессы, которые обвалили все основные макропоказатели. К 1997 г. ВВП был наполовину меньше 1990 г.¹

Содержанием второго периода стало восстановление дореформенного уровня развития России. Девальвация рубля, которая стимулировала импортозамещение, и начавшийся процесс повышения мировых цен на нефть и другие сырьевые товары, привели к тому, что в 1999 г. отрицательная динамика роста ВВП сменилась на положительную. Темп роста ВВП по сравнению с 1998 г. равнялся 6,4%. С этого времени началась довольно устойчивая динамика роста российской экономики. За последние 8 лет среднегодовой темп роста составил 7%. Так что существует большая вероятность того, что к 2012 г. российский ВВП удвоится. О характере постсоциалистической российской экономики можно судить по динамике графика на рис. 1, сделанного на основе данных Росстата.

Высокие темпы роста российской экономики привели к тому, что Россия по ряду основных макропоказателей достигла дореформенного уровня. В 2007 г. объем ВВП составил 102% к уровню 1989 г. Суще-

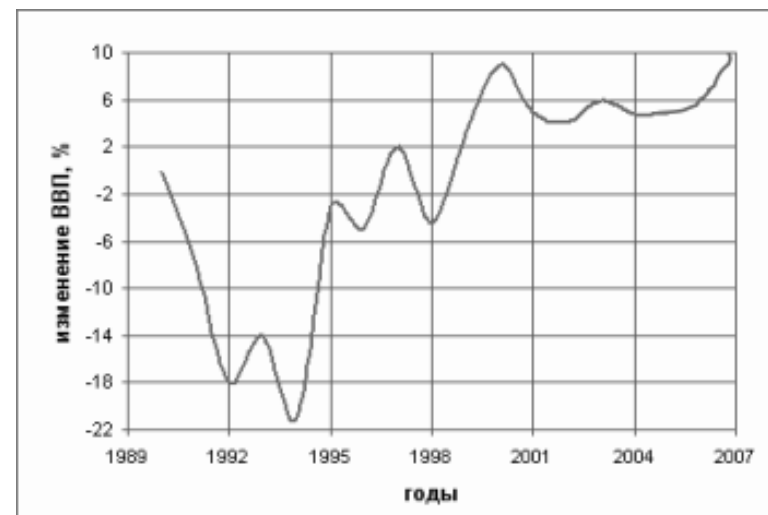


Рис. 1. Динамика ВВП России за период с 1989 г. по 2007 г.

ственно выросли реальные располагаемые доходы населения, которые превысили уровень 1991 г. на 9,8%¹. По паритету покупательной способности ВВП достиг почти 2 трлн. долл. По этому показателю Россия занимает 7-е место в мире². К этому следует добавить существенный рост государственных финансов. Доходы бюджета и золотовалютные резервы в разы превышают дореформенный уровень. Впечатляют и показатели развития топливно-энергетического комплекса. Однако резервы его дальнейшего роста практически исчерпаны. Полностью загружены производственные мощности и во многих других отраслях. Так что дальнейшее развитие экономики возможно лишь на основе создания качественно новой материально-технической базы.

Понятно, что речь идет о завершении восстановительного роста в основном, так как достигнут дореформенный уровень лишь по наиболее обобщенным макропоказателям. В то время как многие социально-экономические индикаторы все еще находятся ниже своих докризисных уровней. Так, объемы промышленности и сельского хозяйства

¹ Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 94–95.

² Концепция долгосрочного социально-экономического развития России (проект). Минэкономразвития, 2007 г. (март).

¹ <http://www.wikipedia.org>

достигли лишь примерно три четверти уровня 1991 г., инвестиции менее 60%¹. Машиностроительный комплекс все еще не вышел полностью из депрессивного состояния, ростки его подъема появились лишь в последние годы и неясно, насколько они устойчивы и содержательны. Не преодолены глубокие межотраслевые и межрегиональные диспропорции, а также между реальной экономикой и финансовой сферой, между производством и потреблением и т.д. Тем не менее достижение дореформенного уровня реального объема ВВП и реальных располагаемых доходов населения — значимый рубеж в социально-экономическом развитии страны. И, как бы то ни было, теперь уже идет новый отсчет и требуется иная стратегия развития.

Принципиальная особенность постсоциалистического роста состоит в том, что главным его источником стал сырьевой капитал. Сырьевая модель экономики, как показывает мировая практика и опыт Советского Союза, по определению не может обеспечить устойчивый эффективный и конкурентоспособный рост. Так что объективно на первый план выдвигается проблема повышения качества роста российской экономики. Однако позитивные тенденции в социально-экономическом развитии страны пока еще очень слабы и неустойчивы, так как не задействованы на полную силу основные источники качества роста и конкурентных преимуществ высокого порядка — инновации, ресурсосбережение, ориентация на потребителя.

Парадокс сложившейся в России ситуации состоит в том, что она является одной из самых богатых стран по запасам природных ресурсов. По совокупному природному потенциалу на душу населения она превосходит США в 2–3 раза, Германию — в 5–6 раз, Японию — в 18–20 раз², но, как показывает рис. 2 существенно отстает от них по уровню развития экономики.

По вопросу о характере влияния богатых природных ресурсов на экономический рост в научной литературе нет однозначных оценок. Одни считают, что их наличие — важное конкурентное преимущество. Другие, что это «сырьевое проклятие» так как изобилие ресурсов не стимулирует их эффективное использование и развитие наукоемких производств.

¹ Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 97.

² Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М.: Экономика, 1999. С. 637.

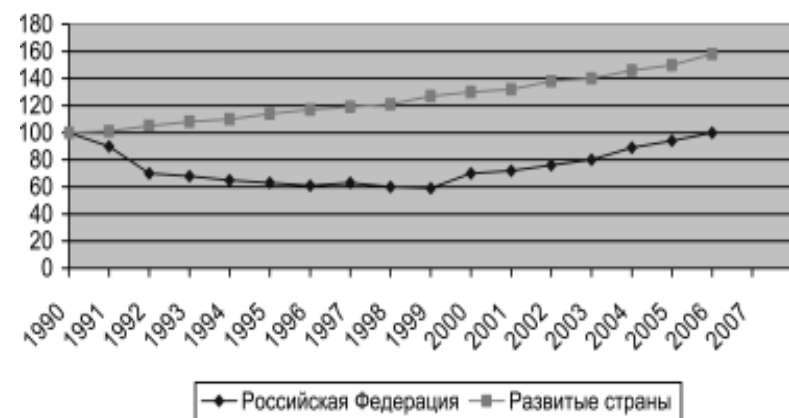


Рис. 2. Сравнительная динамика экономика России и развитых стран (к уровню 1990 г.)

Представляется, что такие категорические суждения неправомерны. Разумеется, что в эпоху интенсивного развития научно-технологического прогресса наличие богатых природных ресурсов само по себе не является достаточным условием для устойчивого роста эффективности и конкурентоспособности экономики. Тем не менее данное обстоятельство не дает оснований считать их изобилие «сырьевым проклятием», о чем убедительно свидетельствует успешное развитие ряда стран с большим запасом природных ресурсов, в частности Норвегии. Пример этих стран показывает, что, когда природные ресурсы используются в национальных интересах, а не в интересах отдельных социальных групп, то это весьма существенный позитивный фактор высококачественного развития страны.

Россия в отличие от этих стран делает лишь первые скромные шаги по пути диверсификации экономики и повышению качества ее роста. Разбалансированность темпов и качества роста российской экономики — наиболее глубокая причина, тормозящая повышение ее конкурентоспособности. О масштабности проблемы можно судить по данным таблицы 1.

Общепризнано, что душевой доход является наиболее объективным показателем качества роста и жизни. Из таблицы 1 видно, что за период с 2000 по 2006 гг. в России он вырос в 1,7 раза, в США — в 6,3 раза, в Японии — 4,9 раза, Германии и Италии — в 1,2 раза. Так что

Таблица 1

Динамика ВВП на душу населения¹ (по паритету покупательной способности, тыс. долл.)

Страны	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Россия	7,0	7,6	8,2	8,9	9,9	10,9	11,6
США	34,6	35,3	36,1	37,5	39,6	41,8	44,2
Япония	25,5	26,1	26,7	27,7	29,1	30,8	33,7
Германия	25,5	26,3	27,1	28,9	29,9	30,7	31,2
Италия	25,9	26,8	27,4	27,2	27,7	28,1	29,8

соотношение этого показателя в России и развитых странах мало изменилось. Если в 2000 г. российский душевой доход составлял 20% уровня США, то в 2006 г. — 27,2%. В Германии, соответственно: 26,9% и 38,7%, Японии — 26,9% и 35,3%, Италии — 26,9% и 30%. Если по объему ВВП Россия занимает, по разным оценкам, от 7 до 10 места в мире, то на душу населения — лишь 59 место².

Приведенные цифры красноречиво показывают остроту и сложность проблемы повышения качества роста и жизни в нашей стране. При этом необходимо отметить, что в России важным фактором, влияющим на динамику роста ВВП на душу населения, служит снижение численности населения. За этот период количество россиян уменьшилось почти на 5 млн. человек, в то время как в сравниваемых странах численность населения выросла. К примеру, в Японии — более чем на миллион человек.

Другим не менее важным показателем повышения качества роста служит отраслевая структура ВВП. Согласно официальным данным Росстата, главным источником роста российской экономики является торговля, на долю которой приходится 20,2% добавленной стоимости, создаваемой в экономике. Затем идут обрабатывающий сектор — 18%, из которых доля машиностроения — менее 5%, операции с недвижимостью — 15%, добыча полезных ископаемых — немного выше 10%, транспорт и

связь — чуть более 9%, строительный сектор — 5,7%. Вклад остальных отраслей в производство добавленной стоимости весьма скромнен (от 1,7% до 3,5%). Структуру роста существенно ухудшает интенсивно растущий импорт, который не только резко сокращает национальный инвестиционный капитал, но и уничтожает многие виды производства. По расчетам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, ускорение импорта по отношению к динамике ВВП на один процент эквивалентно снижению темпов роста ВВП на 0,3%¹.

Тождество экономического роста и макроспроизводства выдвигает на первый план проблему макроэкономической сбалансированности, без чего практически невозможна эффективная экономика. Сбалансированность — это такие количественные пропорции между элементами экономического роста как воспроизводственной системы, которые максимизируют социально-экономическую эффективность экономики. При этом речь идет о динамической, а не статической сбалансированности. Только в условиях динамической сбалансированности возможна целенаправленная структурно-технологическая модернизация экономики и усиление ее социальной направленности.

Коль скоро экономика — это единство количества произведенных материальных и духовных благ и их качества, то объективно существует два основных критерия макроэкономической сбалансированности: динамика и структура. Первый критерий характеризует максимально возможный при данных ресурсах масштаб производства. Второй — максимальный качественный уровень ее развития. Критерий максимального масштаба предопределяет такую сбалансированность макроэкономики, при которой максимизируются темпы экономического роста. Критерий максимального качественного уровня экономики определяет такую сбалансированность, при которой достигается наивысшая социально-экономическая эффективность, главными показателями которой служат высокий уровень и качество жизни и устойчивая конкурентоспособность национальной экономики на мировых рынках высокотехнологичной продукции.

В определенных пределах темпы и качество роста дополняют друг друга. Известно, что качественное совершенствование производственных ресурсов — важный фактор повышения как темпов, так и качества роста. Так что в этом случае темпы качества дополняют друг друга. Но в ситуации, когда масштаб экономики достигает значительных раз-

¹ Российский статистический ежегодник. М., 2006. С. 785; Гамза В.А. Россия 2007. Денежный обзор. М.: Экономика, 2007. С. 12.

² <http://www.wikipedia.org>

¹ <http://www.nir-ran.ru>

меров, тогда оптимальные темпы ее роста существенно снижаются (до 1,5–4%), а качество роста, то есть структура экономики и ВВП приобретает преимущественное значение. Тем самым качество роста заменяют темпы. В этом случае между темпами и качеством роста вырабатывается определенный компромисс в зависимости от конкретных условий развития страны. В социально-рыночной экономике, как показывает мировая практика, приоритетное значение имеет качество роста.

Трансформация социалистической системы хозяйствования в рыночно-капиталистическую привела к смене механизмов макроэкономической сбалансированности. Централизованный, командный механизм распределения ресурсов и национального дохода сменился рыночным механизмом конкурентной борьбы, который в его классическом виде по определению является стихийным, антисоциальным. Рыночная стихия, при отсутствии должного государственного регулирования денежно-товарных потоков, контроля за поведением хозяйствующих субъектов, разрушила сложившиеся хозяйственные связи и макропропорции, что привело к технологическим, структурным, региональным и социальным дисбалансам, без преодоления которых практически невозможен переход от количественного роста к качественному развитию.

Очевидно, что обеспечение макроэкономической сбалансированности требует нового механизма регулирования макропропорций, который должен быть не чисто рыночным, а социально-рыночным, то есть способным, во-первых, нивелировать так называемые дефекты рынка, во-вторых, гармонизировать национальные, корпоративные и частные интересы, в-третьих, оптимизировать экономическую, социальную и экологическую эффективность, в-четвертых, стимулировать создание благоприятной институциональной среды и развитие частной инициативы.

Значительную роль в этом механизме играет государство. Являясь важнейшим субъектом макроэкономики, именно оно определяет формирование макроэкономической структуры в ее технологическом, отраслевом, секториальном и региональном аспектах. Ключевым элементом этого механизма служит высокая трудовая и предпринимательская заинтересованность в развитии технологических инноваций и их коммерциализации.

Важнейшим инструментом обеспечения динамической макроэкономической сбалансированности, как это успешно доказал В. Леонтьев, служит межотраслевой баланс, который позволяет достаточ-

но полно учитывать взаимосвязи между факторами, темпами и результатами экономического роста, материально-вещественной и стоимостной структурой ВВП, конечным и промежуточным продуктом, процессами воспроизводства основных фондов и трудовых ресурсов, межотраслевыми потоками товаров и доходов и т.д. Существенно возрастает роль научно обоснованного прогнозирования темпов и пропорций экономического роста, стратегического управления экономикой, без чего невозможна ее адаптация к сильно возросшему динамизму внутренней и внешней среды.

Неизбежный переход российской экономики к качественно новому этапу развития, который диктуется как ее внешней, так и внутренней средой, существенно оживил и обострил дискуссию о факторах, источниках, стимулах, моделях экономического роста. Наиболее широко обсуждаются четыре базовых стратегии: «инерция», «рантье», «мобилизация» и «модернизация»¹. В отличие от обществоведов и экономистов российское правительство в своей концепции социально-экономического развития России до 2020 г. отказалось от сценарных вариантов развития, определив в качестве единственного вектора ее движения вперед структурно-технологическую модернизацию на базе наукоемких технологий и создание привлекательного образа жизни. Так, к 2020 г. Россия должна войти в пятерку ведущих стран мира, занять не менее 10% на рынке высокотехнологичной продукции и достичь благосостояния населения на уровне развитых стран, в частности, среднедушевой годовой ВВП по паритету покупательной способности должен составить 20–30 тыс. долл.²

¹ Шастико А., Афонцев С., Плаксин С. Структурные альтернативы социально-экономического развития России // Вопросы экономики. 2008. № 1; Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4; Сорокин Д. Воспроизводственный вектор российской экономики: 1999–2007 гг. // Вопросы экономики. 2008. № 4.

² Концепция долгосрочного социально-экономического развития России (проект). Минэкономразвития, 2007 г. (март).

В. А. Зубков,
кандидат экономических наук

Становление и развитие системы финансового мониторинга России

Для Российской Федерации проблема противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма к концу 20-го века вышла в ранг первоочередных. Это было в значительной степени связано с процессами:

- приватизации собственности;
- превалированием интересов в перераспределении собственности над интересами государства;
- перестройкой системы финансового права, включая налоговое, бюджетное и банковское право, что существенно ослабило контроль над финансовыми потоками и финансовой деятельностью;
- резким всплеском террористической деятельности на территории России;
- активизацией наркоторговли;
- системным финансовым кризисом 1998 года, который существенным образом обострил все финансовые противоречия, которые сложились к этому периоду.

В итоге сложилась ситуация, когда Россия должна была предпринять решительные меры по созданию системы финансового мониторинга, поскольку сложившаяся в этой сфере ситуация существенно препятствовала нормализации финансовых отношений в стране, а также создавали негативный имидж России в сфере международных финансово-кредитных отношений.

Следствием отражения этой ситуации стало включение Российской Федерации в первую редакцию так называемого «черного списка» ФАТФ, который был опубликован в июне 2000 г. и включал 15 государств.

При этом следует отметить, что на момент включения в указанный список в России тем не менее принимались определенные меры по борьбе с отмыванием денег:

во-первых, Россия как правопреемник СССР являлась участником Венской конвенции ООН о борьбе с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ 1988 г., ратифицированной постановлением Верховного Совета СССР от 9 октября 1990 г. № 1711-1;

во-вторых, Россия с самого начала участвовала в деятельности созданного в 1997 г. Комитета Совета Европы по оценке мер борьбы с отмыванием денег, а в мае 1999 г. подписала Страсбургскую конвенцию Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности 1990 г.;

в-третьих, в Уголовном кодексе РФ, вступившем в силу с января 1997 г., была включена статья 174, в соответствии с которой легализация (отмывание) доходов, полученных незаконным путем, признавалась уголовно наказуемым преступлением;

в-четвертых, в середине 1999 г. при МВД России был создан Межведомственный центр по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, в составе которого работали сотрудники МВД России, а также прикомандированные специалисты Минфина России, МНС России, ГТК России, ФСБ России, ФСНП России, ВЭК России, Минэкономики России (всего около 40 человек). Согласно положению о Межведомственном центре, утвержденному совместным приказом от 14 мая 1999 г., в его основные задачи входили:

- сбор, анализ и предварительная проверка сведений о финансово-экономических операциях с денежными средствами или иным имуществом, имеющих незаконный или экономически нецелесообразный характер;
- информационно-аналитическое и организационно-методическое обеспечение общероссийских мероприятий по выявлению и пресечению легализации (отмывания) доходов, полученных незаконным путем;
- организация взаимодействия федеральных органов исполнительной власти по выявлению и пресечению легализации (отмывания) доходов, полученных незаконным путем, и сотрудничество с аналогичными структурами иностранных государств и международными организациями.

Создание Межведомственного центра сыграло определенную роль в продвижении в России международных стандартов борьбы с отмыванием денег и координации деятельности в этой сфере правоохранительных и контрольных органов. В то же время указанный Центр не мог выполнять функции национального подразделения финансовой разведки прежде всего из-за отсутствия в стране системы обязательного представления финансовыми учреждениями информации о подозрительных операциях. Для создания такой системы требовалась соответствующая правовая основа, включая в первую очередь базовый закон о борьбе с отмыванием денег.

21 октября 1998 г. Государственная Дума РФ приняла Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных *незаконным* путем», который, не получив необходимого одобрения со стороны Совета Федерации. После доработки законопроекта созданной для этого согласительной комиссией Федеральный закон в незначительно измененной редакции был принят 4 июня 1999 г. Государственной Думой и 25 июня 1999 г. одобрен Советом Федерации. Однако на это раз Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных *незаконным* путем» был отклонен Президентом РФ Б.Н. Ельциным под предлогом его противоречия основам конституционного строя РФ, ряду федеральных законов, а также международным договорам РФ, включая подписанную Россией Конвенцию Совета Европы «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности».

В письме Президента РФ от 12 июля 1999 г. № Пр-916, в частности, отмечалось, что в соответствии с названной Конвенцией компетентные органы вправе вести борьбу только с теми доходами, которые представляют собой материальную выгоду, полученную в результате совершения уголовного правонарушения. Одновременно указывалось, что подобный подход соответствует конституционным требованиям, согласно которым ограничение свободы экономической деятельности, гарантированной статьей 8 Конституции РФ, а также лишение имущества (статья 35 Конституции РФ) возможны только на основании решения суда.

Таким образом, основным препятствием для подписания Президентом РФ указанного закона стало распространение сферы его действия на доходы, полученные не только преступным путем, но и в результате совершения иных незаконных действий (например, административных правонарушений).

Действительно, как Венская конвенция ООН 1988 г., так и Страсбургская конвенция Совета Европы 1990 г. нацелены в первую очередь

на противодействие легализации доходов, полученных в результате совершения серьезных преступлений. Вместе с тем, соответствующие международные стандарты, включая Рекомендации ФАТФ, устанавливают, как правило, минимальные требования к национальным системам, что не ограничивает право каждой страны принимать более жесткие меры противодействия и применять их к более широкому спектру правонарушений.

Относительно аргументации о несоответствии названного закона конституционным требованиям, в том числе в части гарантированной свободы экономической деятельности, следует отметить, что Конституция РФ допускает возможность ограничения прав и свобод человека и гражданина федеральным законом в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства (часть 3 статьи 55).

Таким образом, приведенные выводы о противоречии указанного закона международным договорам и федеральным законам России представляются, по нашему мнению, не вполне обоснованными, тем более что и действовавшая на тот момент редакция статьи 174 УК РФ предусматривала уголовную ответственность за легализацию (отмывание) доходов, полученных *незаконным* путем.

Вместе с тем необходимо отметить, что отклоненный закон содержал и более очевидные расхождения с международными стандартами. Так, указанный закон предусматривал представление организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом, сведений только об ограниченном перечне операций, подлежащих обязательному контролю. Основным и обязательным признаком таких операций являлась их сумма: не менее 2000 МРОТ (600 тыс. руб.) для физических лиц и 20000 МРОТ (6 млн. руб.) — для юридических лиц. Между тем в соответствии с Рекомендациями ФАТФ (15-я в редакции 1996 г. и 13-я — 2003 г.) в обязанности финансовым учреждениям должно вменяться, прежде всего, представление сообщений о подозрительных операциях, независимо от суммы, на которую они совершаются.

Кроме того, согласно указанному закону сообщения об операциях, подлежащих обязательному контролю, следовало направлять в государственные налоговые инспекции, а об операциях с иностранной валютой — в Федеральную службу России по валютному и экспортному контролю (ВЭК России). Очевидно, что такой подход не позволил бы создать в России единое подразделение финансовой

разведки, соответствующее принятому Группой «Эгмонт» определению: «...*центральный* национальный орган, ответственный за получение, анализ и дальнейшую передачу компетентным органам раскрываемой финансовой информации...».

Несмотря на то, что Государственная Дума 19 октября 1999 г. приняла постановление о создании специальной комиссии в связи с отклонением Президентом РФ названного закона, пригласив для участия в работе указанной комиссии представителей Президента РФ, Совета Федерации и Правительства РФ, до середины 2000 г. особого прогресса в этой сфере не наблюдалось.

На момент включения России в «черный список» ФАТФ как таковая система противодействия отмыванию денег и, следовательно, система финансового мониторинга в РФ отсутствовали. Согласно заключению экспертов ФАТФ из 25 принятых для этих целей критериев Россия полностью не соответствовала международным стандартам по десяти (1, 4, 5, 10, 11, 17, 21, 23, 24, 25) и частично — по одному (6).

В качестве основного фактора, препятствующего улучшению национального режима в данной сфере, в обзоре ФАТФ было указано на задержку с принятием отвечающих международным стандартам всеобъемлющего закона о противодействии отмыванию денег и нормативных актов, обеспечивающих его имплементацию. Особо отмечалось, что в России отсутствовали следующие ключевые компоненты «антиотмывочной» системы:

- функционирующее подразделение финансовой разведки, обеспеченное необходимыми ресурсами;
- комплексные требования по идентификации клиентов;
- система представления сообщений о подозрительных операциях;
- эффективные и оперативные механизмы оказания помощи в международных расследованиях.

По мнению ФАТФ, Россия, находясь на стадии перехода к рыночной экономике, столкнулась с уникальным вызовом в сфере борьбы с отмыванием денег. Продолжавшееся широкомасштабное бегство капиталов, неразвитые рыночные институты и нехватка фискальных ресурсов — все это осложняло борьбу с отмыванием денег. По итогам обзора эксперты отметили, что успех России в данной сфере зависит от поддержки на высоком уровне борьбы с отмыванием денег, а также от четкого определения полномочий и адекватного ресурсного обеспечения соответствующих ведомств.

В июне 2000 г. в опубликованном докладе ФАТФ обратилась ко всем 15 юрисдикциям, включенным в список «несотрудничающих

стран и территорий», с настоятельным призывом предпринять как можно скорее законодательные и практические меры для устранения выявленных недостатков.

Сославшись на свою Рекомендацию 21, ФАТФ рекомендовала финансовым учреждениям уделять особое внимание деловым отношениям и сделкам с лицами, включая компании и финансовые учреждения, из «несотрудничающих стран и территорий» на период до того, как они примут и реализуют такие меры. Кроме того, в докладе ФАТФ отмечалось, что если страны или территории, признанные «несотрудничающими», не осуществят необходимые преобразования, то страны-члены ФАТФ должны будут рассмотреть вопрос о применении надлежащих контрмер.

Важнейшим шагом по устранению указанных недостатков и созданию системы противодействия отмыванию денег в России стала доработка имевшихся проектов законов «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем» и «О внесении изменений и дополнений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем»». В соответствии с поручением Президента РФ В.В. Путина от 12 июля 2000 г. № Пр-1457 и поручением Правительства РФ от 12 июля 2000 г. № МК-П4-20164 с этой целью была создана межведомственная рабочая группа. Учитывая большую общественную значимость указанных проектов, в состав рабочей группы вошли руководители и эксперты из многих министерств и ведомств, включая Минфин России, МИД России, Генпрокуратуру России, Минюст России, МВД России, МЧС России, ФСНП России, ФСБ России, ФКЦБ России, Банк России и Администрацию Президента РФ.

Работа над проектами протекала в острых дискуссиях, по ряду вопросов согласованность позиций достигалась с большим трудом и потребовала значительного времени. В частности, одним из наиболее принципиальных вопросов являлась направленность разрабатываемого законодательства на противодействие легализации доходов, полученных только в результате совершения преступлений или от любой незаконной деятельности. Представители правоохранительных органов предлагали сохранить более широкую сферу применения «антиотмывочного» законодательства, имея в виду возможность пресечения с помощью его механизмов всего спектра правонарушений. Тем не менее, учитывая, что в мировой практике приоритетной является борьба с отмыванием денег от серьезных преступлений, было

признано целесообразным предусмотреть направленность российского законодательства на противодействие легализации доходов, полученных *преступным* путем.

Кроме того, на стадии подготовки основного законопроекта к внесению в Государственную Думу из него была исключена норма о приостановлении уполномоченным органом подозрительных операций, которая имела в принятом ранее, но не вступившем в силу законе. При этом разработчики проекта сослались на отсутствие соответствующего требования в рекомендациях ФАТФ и высказались за возможность дополнительного внесения такой нормы в закон по результатам анализа практики его применения.

Законопроекты были внесены в Государственную Думу Президентом РФ в апреле 2001 г. и также стали там предметом активного обсуждения. В процессе принятия законопроекта в него был внесен целый ряд депутатских поправок, направленных в основном на сужение сферы его действия. Так, из состава преступлений, являющихся предшествующими по отношению к легализации доходов, были исключены налоговые, таможенные и валютные преступления, предусмотренные статьями 193, 194, 198 и 199 УК РФ. Кроме того, были сокращены перечень организаций, обязанных представлять информацию в уполномоченный орган, и список операций, подлежащих обязательному контролю.

Следует учитывать, что к тому времени уже прошло около года с момента вступления России в «черный» список ФАТФ, и дальнейшая задержка с принятием базового закона могла привести к принятию ФАТФ определенных санкций в отношении нашей страны и еще больше осложнить проведение российскими юридическими и физическими лицами внешних финансовых расчетов. В результате 7 августа 2001 г. был подписан **Федеральный закон № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем»**, который стал в значительной степени результатом серьезного компромисса всех заинтересованных сторон.

Вышеуказанный закон заложил необходимые правовые основы для решения следующих задач:

- создание системы предупреждения легализации (отмывания) преступных доходов, включая определение перечня организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом (*кредитные организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, страховые и лизинговые компании, организации связи и иные некредитные организации, осуществляющие перевод денежных средств и ломбарды*), и

установление их обязанностей по выявлению и фиксации операций, подлежащих обязательному контролю, и подозрительных операций, а также по представлению соответствующей информации в уполномоченный орган;

- организация противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов на государственном уровне, включая определение основных функций уполномоченного органа (*получение от организаций информации о финансовых операциях, анализ этой информации на предмет выявления возможной связи операций с легализацией преступных доходов и при наличии достаточных оснований передача материалов соответствующим правоохранительным органам*), а также установление порядка предоставления уполномоченному органу информации и материалов органами государственной власти и Банком России;
- организация участия уполномоченного органа и иных органов государственной власти РФ в международном сотрудничестве в сфере противодействия легализации преступных доходов, включая обмен информацией, правовую помощь, признание приговоров (решений) иностранных судов, выдачу и транзитную перевозку лиц, совершивших преступления, связанные с легализацией преступных доходов;
- обеспечение исполнения положений данного Федерального закона, включая ответственность за его нарушение (в частности, отзыв лицензий у организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом), прокурорский надзор за его исполнением, а также порядок обжалования действий уполномоченного органа и его должностных лиц.

Наряду с принятием вышеуказанного закона 28 мая 2001 г. Российской Федерацией была ратифицирована Страсбургская конвенция Совета Европы «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности», при этом, на момент подписания, Россия не воспользовалась имевшейся возможностью (в соответствии с пунктом 4 статьи 6 названной Конвенции) заявить о неприменении мер уголовного преследования к отмыванию доходов от определенных категорий преступлений, но затем они все-таки были установлены Федеральным законом от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ.

В связи с принятием Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» одновременно с ним был принят Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 121-ФЗ, предусматривающий внесение необходимых изменений и

дополнений в законодательные акты РФ, включая Уголовный кодекс РФ, Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и Федеральный закон «О банках и банковской деятельности».

В частности, статья 174 УК РФ была изложена в новой редакции, предусматривающей признание в качестве уголовно наказуемого преступления легализации (отмывания) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами *преступным* путем, а не *незаконным* путем, как было в прежней редакции. Вместе с тем УК РФ был дополнен новой статьей 174¹, касающейся легализации (отмывания) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления (т.е. криминализации действий, связанных с так называемым «самоотмыванием» преступных доходов).

Кроме того, была принята новая редакция статьи 183 УК РФ, направленная на усиление уголовной ответственности за незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну (максимальный срок лишения свободы за такие преступления увеличен с двух до десяти лет).

Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» дополнен положениями, предусматривающими аннулирование лицензии на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, в случае неоднократного нарушения в течение одного года профессиональными участниками этого рынка требований, установленных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» (статьи 42 и 44).

В Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» также внесены новые положения об отзыве лицензий у кредитных организаций за неоднократное нарушение в течение одного года требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» (статья 20). Кроме того, статья 26, относящаяся к банковской тайне, дополнена положениями, подтверждающими обязанность кредитных организаций представлять в уполномоченный орган информацию в случаях, порядке и объеме, которые предусмотрены Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем», а также обязанность уполномоченного органа не раскрывать эту информацию третьим лицам, за исключением случаев, предусмотренных тем же Федеральным законом.

В соответствии с Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем»

Президент РФ принял **Указ от 1 ноября 2001 г. № 1263 «Об уполномоченном органе по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем»**, которым предусматривалось образование Комитета РФ по финансовому мониторингу (КФМ России). Согласно названному Указу КФМ России являлся федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным принимать меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и координирующим деятельность в этой сфере иных федеральных органов исполнительной власти. Устанавливалось также, что КФМ России подотчетен Минфину России, а обязанности председателя КФМ России исполнял первый заместитель министра финансов РФ.

Указом Президента РФ от 1 ноября 2001 г. № 1263 были определены следующие основные задачи КФМ России:

- сбор, обработка и анализ информации об операциях с денежными средствами или иным имуществом, подлежащих контролю в соответствии с законодательством РФ;
- создание единой информационной системы и ведение федеральной базы данных в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем;
- направление соответствующей информации в правоохранительные органы в соответствии с их компетенцией при наличии достаточных оснований, свидетельствующих о том, что операция, сделка связаны с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем;
- осуществление в соответствии с международными договорами РФ взаимодействия и информационного обмена с компетентными органами иностранных государств в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем;
- представление Российской Федерации в международных организациях по вопросам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

В соответствии с данным подходом, необходимо было разработать организационные и сформировать материальные условия деятельности российского подразделения финансовой разведки.

В целом к 1 февраля 2002 г. (т.е. к установленной дате вступления в силу Федерального закона № 115-ФЗ) были созданы все необходимые правовые и организационные предпосылки для начала функционирования национальной системы противодействия легализации преступных доходов и ее ядра — *системы финансового мониторинга*.

Правительство РФ, Банк России и КФМ России обеспечили принятие и введение в действие целого ряда нормативных правовых актов, а также формирование штата, размещение и техническое оснащение основных подразделений КФМ России, создание защищенных каналов связи и т.п. Для решения указанных вопросов Правительством РФ были выделены значительные материальные и кадровые ресурсы, а также широко использовался передовой зарубежный опыт и современные технологии, что позволило обеспечить соответствие российской системы противодействия отмыванию денег действующим международным стандартам и ее способность к дальнейшему развитию.

Эффективности функционирования системы финансового мониторинга способствовало также тесное взаимодействие между Комитетом финансового мониторинга и Банком России. Так, учитывая, что основными поставщиками информации являются кредитные организации, для передачи их сообщений в КФМ использовалась защищенная информационная сеть Банка России. Такой подход позволил сэкономить время и значительные денежные средства, которые потребовались бы для создания самостоятельных каналов связи. При этом введенная Росфинмониторингом система кодирования информации сообщаемыми организациями достаточно надежно предохраняет ее от раскрытия третьими лицами.

В июне 2002 г. **КФМ**, пройдя установленную процедуру, был официально **признан членом** международного объединения подразделений финансовой разведки — **Группы «Эгмонт»**. Принятие в Группу «Эгмонт» подтвердило соответствие Комитета общепринятому определению ПФР, включая наличие необходимых полномочий на получение, обработку и дальнейшую передачу информации, а также достижение им в полной мере оперативного состояния, правоспособности и готовности к сотрудничеству с подразделениями финансовой разведки других стран.

23–28 сентября 2002 г. в рамках процедур по рассмотрению положения в странах из списка НССТ Россию посетила миссия экспертов ФАТФ, которая ознакомилась с российским законодательством о противодействии легализации преступных доходов и с практической деятельностью КФМ, МВД России, Банка России и иных правоохранительных и надзорных органов, а также кредитных, страховых и иных финансовых организаций по его исполнению. Помимо Москвы, эксперты ФАТФ изучили работу федеральных органов исполнительной власти, территориальных подразделений КФМ и Банка России в ряде регионов России, включая Санкт-Петербург и Тулу, а также организацию внутреннего контроля в местных финансовых учреждениях.

Реальный прогресс, достигнутый за кратчайшие сроки в сфере создания национальной системы ПОД, а также проявленная на всех уровнях государственной власти и бизнеса готовность к продолжению этой работы, были отмечены экспертами ФАТФ. Так, например, в последний день пребывания в России экспертов — 27 сентября 2002 г. — Государственной Думой были приняты два федеральных закона, направленных на дальнейшее совершенствование правовых основ этой системы.

По результатам обсуждения доклада экспертов и отчета о принятых мерах в сфере противодействия легализации преступных доходов, представленного Россией, на пленарном заседании ФАТФ в октябре 2002 г. в Париже было принято решение об **исключении России из «черного» списка ФАТФ**.

Следующим шагом к обеспечению российского законодательства международным стандартам стало принятие Федерального закона от 30 октября 2002 г. № 131-ФЗ, предусматривающего внесение изменений и дополнений в Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем». Наряду с устранением ряда пробелов и недостатков, выявленных в процессе применения указанного Федерального закона, его действие было распространено на **противодействие финансированию терроризма**. При этом дополнительно к действовавшим мерам по выявлению подозрительных операций был установлен порядок автоматического административного приостановления финансовых операций с участием лиц, связанных с террористической деятельностью.

Введение такой меры имело целью создание необходимого правового механизма для практического выполнения Резолюции Совета Безопасности ООН 1373 от 28 сентября 2001 г. и других резолюций СБ ООН о замораживании активов террористов, Восьми специальных рекомендаций, принятых ФАТФ в октябре 2001 г., а также обязательств по Международной конвенции о борьбе с финансированием терроризма, подписанной Россией в апреле 2000 г. и ратифицированной Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 88-ФЗ.

В этой связи необходимо иметь в виду, что уголовная ответственность за финансирование терроризма была установлена в июле 2002 г., путем дополнения УК РФ новой статьей 205¹, касающейся вовлечения в совершение преступлений террористического характера или иного содействия их совершению. Также в связи с принятием Федерального закона «О противодействии экстремистской деятельности» в июле 2002 г. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ был дополнен нор-

мой об установлении обязательного контроля за операциями, если хотя бы одной из сторон является организация или физическое лицо, в отношении которых имеются сведения об их участии в экстремистской деятельности.

Кроме того, в соответствии с Федеральным законом от 30 октября 2002 г. № 131-ФЗ был дополнен перечень организаций, обязанных осуществлять внутренний контроль и представлять информацию в уполномоченный орган. Так, в число этих организаций были включены:

- организации, осуществляющие скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий;
- организации, содержащие тотализаторы и букмекерские конторы, а также проводящие лотереи и иные игры, в которых организатор разыгрывает призовой фонд между участниками, в том числе в электронной форме;
- организации, осуществляющие управление инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

Внесение указанных изменений и дополнений фактически означало принятие новой редакции Федерального закона № 115-ФЗ, получившего название: «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Одновременно с изменением редакции Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ, Кодекс РФ об административных правонарушениях (КоАП) был дополнен положениями, направленными на установление дополнительных административных санкций, включая денежные штрафы, за нарушение законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Соответствующая законодательная инициатива была вызвана необходимостью диверсификации административной ответственности за такие нарушения. Имевшаяся на тот момент единственная санкция в виде отзыва лицензии за неоднократное нарушение данного законодательства, с одной стороны, представляла собой крайнюю (фактически «высшую») меру наказания для юридических лиц, широкое применение которой за любые, в том числе незначительные, нарушения могло негативно сказаться на стабильности финансового сектора. С другой стороны, к тем из организаций, указанных в Федеральном законе от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ, деятельность которых не подлежит лицензированию, данная санкция вообще неприменима.

Также КоАП РФ был дополнен новыми статьями 15.27 и 23.62. В соответствии со ст. 15.27 неисполнение организациями законодательства о противодействии легализации преступных доходов и финансированию терроризма в части фиксирования, хранения и представления информации об операциях, подлежащих обязательному контролю, а также в части организации внутреннего контроля влечет наложение максимально допустимых согласно КоАП РФ административных штрафов: до 200 МРОТ на должностных лиц и до 5000 МРОТ — на юридических лиц. Ст. 23.62 определила Комитет по финансовому мониторингу России в качестве органа, осуществляющего контроль за исполнением законодательства о противодействии легализации преступных доходов и финансированию терроризма и, соответственно, уполномоченного рассматривать дела об административных правонарушениях, предусмотренных статьей 15.27.

Несмотря на исключение России из «черного списка», экспертами ФАТФ были выявлены ряд недостатков, для устранения которых, в сентябре 2002 г. был разработан и утвержден Межведомственный план по выполнению рекомендаций ФАТФ и других международных организаций в сфере борьбы с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма. Реализацией этого плана, включая подготовку согласованных предложений по совершенствованию правовых и организационных основ российской системы противодействия отмыванию денег, занималась межведомственная рабочая группа, в состав которой вошли ответственные представители 15 министерств и ведомств.

В результате всех преобразований противодействие финансированию терроризма было включено с января 2003 г. в сферу компетенции КФМ России как уполномоченного органа.

В феврале 2003 г. Россия приняла участие в Пленарном заседании ФАТФ в качестве наблюдателя, а на Пленарном заседании в июне 2003 г. в Берлине **Россия стала полноправным членом ФАТФ**. Этому решению предшествовала еще одна комплексная оценка национальной системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма, которая была проведена экспертами ФАТФ в апреле 2003 г. Указанная оценка подтвердила соответствие в целом российской системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма Рекомендациям ФАТФ. Вместе с тем в ходе обсуждения на пленарном заседании ФАТФ в адрес России был высказан ряд замечаний и рекомендаций, направленных на совершенствование правовых основ национальной системы

противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

В соответствии с указанными рекомендациями Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 162-ФЗ были приняты новые редакции статей 174 и 174¹ УК РФ, предусматривающие криминализацию отмывания денег независимо от размера соответствующего деяния.

В апреле 2004 г. Россия ратифицировала Конвенцию ООН против транснациональной организованной преступности 2000 г. (Федеральный закон от 26 апреля 2004 г. № 26-ФЗ). Кроме того, учитывая принятую в июне 2003 г. при участии России новую редакцию Сорока рекомендаций ФАТФ, был подготовлен еще один пакет изменений в Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ.

Во-первых, был существенно расширен круг лиц, обязанных представлять информацию в уполномоченный орган за счет включения в него:

- организаций, оказывающих посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества;
- адвокатов, нотариусов и лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических или бухгалтерских услуг.

Во-вторых, были добавлены нормы, направленные на усиление в соответствии с требованиями ФАТФ внутреннего контроля в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом.

Значительная работа при непосредственном участии автора была проведена по соответствующему усовершенствованию подзаконной нормативной базы, включающей свыше 50 нормативных правовых актов Президента РФ, Правительства РФ, Банка России, КФМ России и иных заинтересованных министерств и ведомств.

Внесения определенных изменений в нормативно-правовую базу ПОД/ФТ потребовала также проводимая в России административная реформа. В соответствии с Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» КФМ России был преобразован в Федеральную службу по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг), подведомственную Минфину России. Положение о Росфинмониторинге, утвержденное постановлением Правительства РФ от 23 июня 2004 г. № 307, подтвердило сохранение за ним основных функций и полномочий в сфере противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

Учитывая международный характер преступлений, связанных с отмыванием денег и финансированием терроризма, никакая национальная система противодействия этим преступлениям в современных условиях не может действовать эффективно автономно, без тесного сотрудничества компетентных органов данной страны со своими иностранными партнерами. Особое значение в этом плане имеет установление единых стандартов ПОД/ФТ и налаживание партнерских связей между компетентными органами разных стран в рамках определенных географических регионов.

Россия, сохранив после вступления в ФАТФ членство в европейской региональной группе по типу ФАТФ — Комитете Совета Европы «МАНИВЭЛ», выступила с инициативой создания аналогичной структуры в Евразийском регионе, имея в виду прежде всего распространение соответствующих международных стандартов в странах Центральной Азии. На учредительной конференции, состоявшейся в октябре 2004 г. в Москве, декларацию о **создании Евразийской группы по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ)** подписали Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Китай и Таджикистан. На третьем пленарном заседании ЕАГ в декабре 2005 г. в Москве ее полноправным членом стал также Узбекистан. Секретариат ЕАГ расположен в Москве, Председателем ЕАГ является руководитель Росфинмониторинга.

По суммарному размеру территории ЕАГ является самой крупной из существующих региональных структур по типу ФАТФ. С помощью международных организаций и государств — наблюдателей ЕАГ, в число которых входят ФАТФ, МВФ, Всемирный банк, УНП ООН, Совет Европы, Интерпол, СНГ, ЕврАзЭС, ОДКБ, а также Великобритания, Германия, Италия, США, Франция, Япония, Грузия, Украина, Молдова, Турция и др., ведется активная работа по созданию в странах-членах ЕАГ системы ПОД/ФТ, соответствующей требованиям ФАТФ.

Росфинмониторинг и до создания ЕАГ оказывал содействие странам региона в подготовке их подразделений финансовой разведки к вступлению в Группу «Эгмонт», выполняя в соответствии с мандатом этой международной Группы роль их спонсора. Так, в 2003—2004 гг. при содействии Росфинмониторинга в Группу «Эгмонт» были приняты ПФР Сербии, Грузии и Украины. В 2005—2006 гг. соответствующая работа была проведена с ПФР Беларуси, Молдовы и Армении.

Важнейшим этапом в развитии национальной системы ПОД/ФТ стала разработка проекта **Концепции национальной стратегии противодействия легализации преступных доходов и финансированию террориз-**

ма. В подготовке проекта такой Концепции участвовали не только все заинтересованные министерства и ведомства, но и представители деловых и научных кругов.

Концепция, утвержденная Президентом Российской Федерации (№ Пр-984 от 11 июня 2005 г.), на основе анализа существующей ситуации в области легализации преступных доходов и финансирования терроризма определяет принципы государственной политики в сфере противодействия этим преступлениям, а также стратегические цели и основные направления развития национальной системы ПОД/ФТ на период до 2010 г.

Для реализации Концепции в октябре 2005 г. была создана **Межведомственная комиссия по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма**, в состав которой вошли представители 14 заинтересованных министерств и ведомств под председательством руководителя Росфинмониторинга.

В развитие правового закрепления международных стандартов по противодействию отмыванию денег и финансовой преступности 8 марта 2006 г. Россия ратифицировала Меридскую **Конвенцию ООН против коррупции**, принятой в декабре 2003 г., что, также, явилось значительным толчком для усиления противодействия коррупции в российских государственных органах власти.

В настоящее время система противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма в Российской Федерации сформировалась на достаточно высоком уровне, что отражается в слаженном функционировании внутренних механизмов, а также в мировом признании российской финансовой разведки.

Таким образом, проведенный анализ позволяет выделить основные этапы в формировании и развитии российской системы финансового мониторинга (рис. 1).

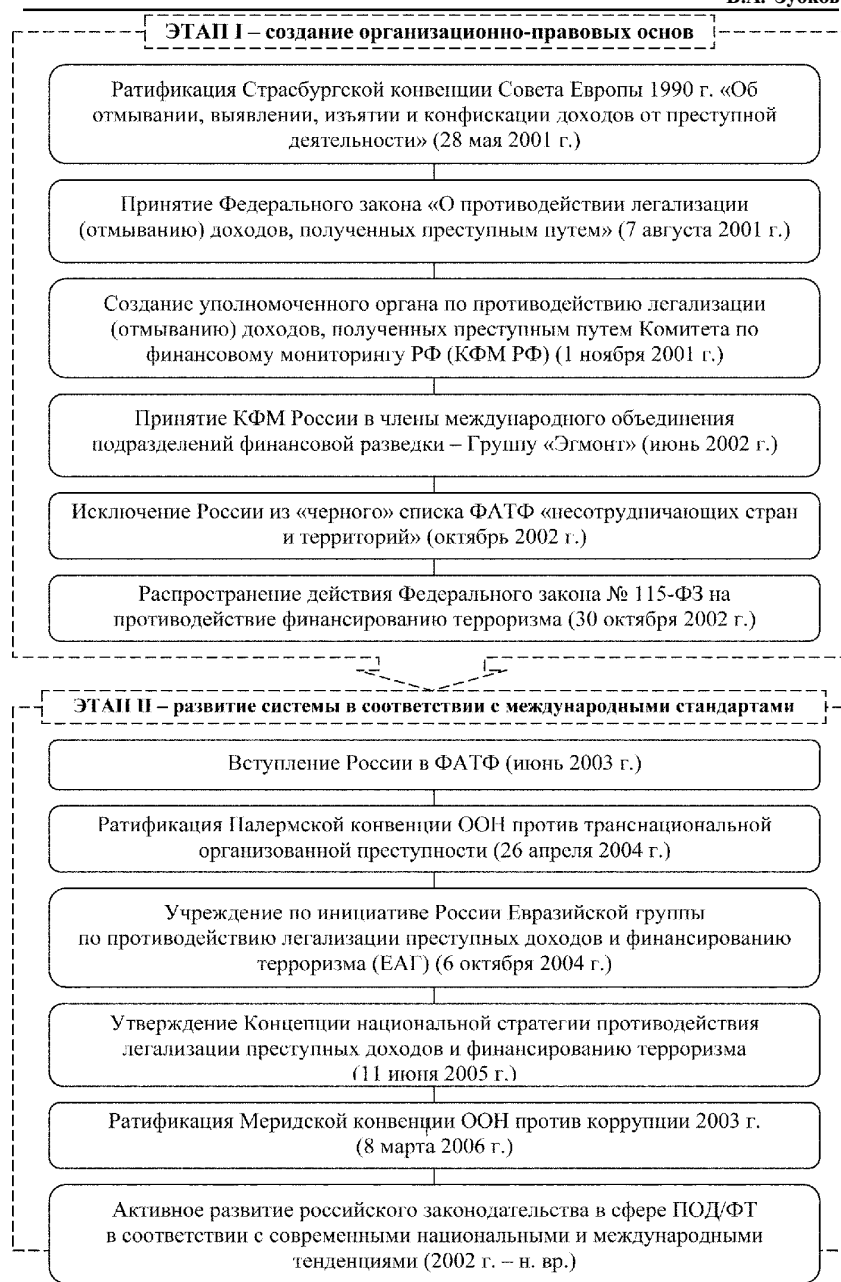


Рис. 1. Этапы становления и развития российской системы ПОД/ФТ

М. Ю. Егорова,
аспирант Марийского государственного технического университета

Институционализация отношений собственности на природные ресурсы в России: состояние и перспективы

Бесспорно, Россия — одна из богатейших стран мира. Встает закономерный вопрос — почему же это богатство не обеспечивает россиянам достойного уровня жизни? При ответе на него многие экономисты и политики сходятся во мнении, что «процветание страны определяют экономические институты, в первую очередь защита прав собственности и развитая судебная система, которые и заставляют богатство работать на благо экономики» [1]. Как же сформировать эти эффективные институты: полагать, что они появятся сами собой, как ответная реакция на институциональный спрос, взять за образец институты развитых стран или же создавать их, опираясь на исторический опыт и особенности общественного развития? Поиск ответов на эти вопросы и явился предметом нашего исследования.

Существует множество различных институтов, одни из них возникают спонтанно, например, язык, другие складываются под воздействием других более мощных институтов, например, государства. Возможно ли развитие института собственности без государственного вмешательства? В экономической науке было несколько попыток рассмотрения развития института собственности без вмешательства государства и развитой правовой системы. Так О. Уильямсон считает, что «собственность может возникнуть через некое упорядочивание собственности, т.е. через прямые соглашения между отдельными индивидами без вмешательства государства. Он утверждает, что некото-

рую роль в укреплении институтов может сыграть институт залога» [2]. Однако подобная точка зрения не типична для современного институционализма. И. Сенед полагает, что многие социальные институты возникают «как равновесие в играх среди агентов, контролируемых старыми институтами, и агентов, предъявляющих этим институтам новые требования. Правительство играет ключевую роль в развитии институтов, защищающих права индивидов» [3]. Он видит государство как институт, члены которого придерживаются собственных интересов, и развивает версию «социального контракта» Т. Гоббса — соглашения между индивидами относительно законов и прав, а также соглашения между индивидами и государством. Государство, предоставляя права и защищая их, преследует собственные цели и одновременно выполняет две социальные функции: поддержание законности и порядка и разрешения конфликтных ситуаций. Поскольку собственность — это отношения между субъектами — то она нуждается в сильном правовом и законодательном аппарате признания, судебной системе и аппарате принуждения. Вывод: возникновение института государства — необходимое условие формирования института собственности и обеспечения защищенности прав собственности.

Уровень экономического развития во многом определяется институтами, характерными для этой экономической системы. В начале 1990-х годов российские экономисты полагали, что институциональную структуру общества можно перестроить ускоренными темпами, что привело к противоречивым результатам. На наш взгляд это было вызвано недостаточным пониманием механизма таких изменений. В настоящее время нет единой теории институциональных изменений, наличествует ряд концепций:

1) концепция разделяемая Х. Демсецом, Дж. Умбеком, Б. Филдом, в которой изменение институтов, прежде всего, прав собственности, объясняется изменением цен экономических ресурсов, при этом государство и политические процессы — пассивны;

2) подход Д. Норта, который вводит в анализ процессы, происходящие на политическом рынке, и наличие на нем положительных трансакционных издержек;

3) теория индуцированных институциональных инноваций В. Раттена и Ю. Хайями, попытавшаяся учесть как эндогенные, так и экзогенные изменения, порождающие спрос на институты;

4) «распределительная» теория институциональных изменений Г. Лайбкепа. Он утверждает, что отсутствует гарантия того, что инсти-

туциональное изменение всегда будет обеспечивать рациональное использование ресурсов;

5) подход Д. Найта, который обратил внимание на проблему безбилетника — рациональный экономический агент не будет принимать участия в контрактном процессе институциональных изменений, поскольку в случае успешного завершения и так получит часть выгоды;

6) А.Е. Шаститко в результате анализа концепций Д. Норта, Дж. Найта и др. предложил схему институциональных изменений;

7) институциональный рынок как механизм институциональных изменений — концепция В.Л. Тамбовцева, утверждающего, что внедрение институциональных инноваций осуществляется через институциональный рынок, на котором происходит конкуренция институтов. Он представляет процесс институциональных изменений как суперпозицию вариантов двух базовых механизмов: механизма возникновения идеи институционального изменения и механизма распространения этой идеи среди агентов, обуславливающего ее трансформацию в соответствующие поведенческие акты. В числе вариантов первого можно выделить такие способы возникновения идеи, как ее заимствование, «нечаянное» появление (спонтанное изобретение) и сознательное проектирование, в числе вариантов второго — распространение изменения через политический и через институциональный рынок. Различные сочетания перечисленных вариантов определяют разнообразие элементарных качественных траекторий институциональных изменений.

Таблица 1

Типология механизмов осуществления институциональных изменений [4]

Механизм возникновения	Механизм распространения	
	Политический рынок	Институциональный рынок
Заимствование	Государственный импорт институтов	Естественная диффузия заимствования
Изобретение	Легализация спонтанных изменений	Спонтанное становление института
Сознательное проектирование	Законотворчество	Дискреционное поведение экономических агентов

Независимо от способа введения и способа распространения институционального изменения среди экономических агентов масштабы применения нового института определяются параметрами институционального рынка, функционирующего внутри данной экономической системы. Политический рынок, посредством функционирования которого осуществляются «централизованные» институциональные инновации, может выступать и как механизм их распространения только в тех случаях, когда:

- государство располагает практически неограниченным потенциалом насилия,
- экономическим агентам присущ высокий уровень послушания правилам,
- использование нового института выгодно экономическим агентам вне зависимости от действия фактора государственного принуждения.

По нашему мнению, недостаточная развитость институционального рынка в России и отсутствие сильных групп частных интересов ограничивают возможности распространения институциональных изменений посредством институционального рынка. Ввиду наличия необходимых условий внедрения инноваций через политический рынок полагаем возможным принятие государством на себя роли инициатора институциональных инноваций. Государственный импорт институтов путем заимствования более совершенных институтов не дал положительных результатов и привел к ряду дисфункций, подробно рассматриваемых в работах В.М. Полтеровича [5]. Другой путь сознательного проектирования институтов (формальных) тоже на деле оказывается неэффективным. Сложность заключается в том, что новые институты должны быть совместимыми с уже существующими, и, по мнению Г.Б. Клейнера «новый институт должен сопрягаться с другими институтами, опираться на них, и служить опорой для других». То есть необходимо добиваться комплементарности институтов, основательные реформы не могут осуществляться в одной узкой сфере. Также важно учитывать время адаптации нового института. Невозможно одномоментное вживание и адаптация нового института в социальный организм. «Институт должен также опираться на высшие ценности, разделяемые и поддерживаемые обществом. Для каждого нового института должен быть найден предшественник в позитивной части исторического прошлого страны и «потолка» в её будущем» [6].

И в этом идеи С.Г. Кирдиной, разрабатывающей теорию институциональных матриц, схожи с позицией Г.Б. Клейнера. По ее определению институциональная матрица — это «сформировавшаяся естественным путем совокупность институтов, обеспечивающих выживание масс людей государства в тех внешних условиях, в которых они оказались» [7]. Работа С.Г.Кирдиной опирается на труды К. Поланьи и Д. Норта, но в отличие от Д. Норта, который полагал наличие у каждого государства своей институциональной матрицы, С.Г. Кирдина выделяет 2 основных типа институциональных матриц: X и Y-матрицы, относя российское общество к X-матрице. Автор теории представляет общество в единстве трех проекций: экономики, политики и идеологии, которые следующим образом раскрываются в X-матрице: 1) экономика характеризуется институтами редиистрибутивной экономики, а именно институтом редиистрибуции (аккумулирование — совмещение — распределение), условной верховной собственностью, высокой кооперацией хозяйствующих субъектов и Центра; 2) для политики характерны институты унитарно-централизованного политического устройства: территориальные единицы не суверены в политическом отношении, институт иерархической вертикали власти во главе с центром, доминирование принципов назначения, принцип единогласия при принятии решений. Огромные пространства России, маленькая плотность населения, отрезанность ряда территорий из-за дальностей расстояний и плохих средств сообщения, множественность национальных культур, отсутствие естественных границ, мессианские идеи («мы потому одиноки (но могущественны), что несем свет вечной истины») — вот причины сложившейся централизации государственного управления и «гипертрофированных надежд» россиян на верховную власть [8]; 3) коммунитарная X-идеология характеризуется доминированием коллективных, общих ценностей над индивидуальными, приоритетом Мы над Я, ей присущи коллективизм, эгалитаризм и порядок как принцип устройства общественной жизни.

Кирдина С.Г. отмечает, что в реальных обществах представлены институты обеих матриц, только одни из них играют роль базовых, а другие их дополняют. Что же представляют собой отношения собственности в России? Доминирующей формой собственности на основные условия производства являлась условная верховная собственность, в которой закрепляется преимущественное право общества в целом на эффективное использование важнейших производственных ресурсов.

В ходе конкурентной борьбы между московской, новгородской, литовской и казачьей моделями развития русской цивилизации в средние века установилась московская институциональная модель, основанная на власти-собственности. Интерес представляет анализ этих моделей в работе Ю.В. Латова [9].

Таблица 2

Сравнение институциональных характеристик альтернативных моделей развития русской цивилизации XIII–XVII вв.

Институциональная характеристика	Модели, основанные на власти-собственности		Модели, основанные на частной собственности	
	Московская модель	Казачья модель	Новгородская модель	Литовская модель
Формы земельной собственности	Поместья и вотчины как индивидуальные служебные владения	Приставства как коллективные служебные владения	Вотчинная неслужебная собственность	
Управление	Самодержавное	Демократическое	Боярская олигархия с элементами народной демократии	Дворянская демократия
Военная организация	Поместная система	Поголовное вооружение	Дружина приглашенного князя, городское ополчение	Дворянская наемная армия
Причины поражения в конкуренции с Москвой	X	Разрозненность вооруженных сил, непривлекательность для крестьян	Слабость военной организации	Неудачный конфессиональный выбор правящей династии

Итак, мы наблюдаем в России, начиная со средних веков постоянное противоборство института власти-собственности и частной собственности и победу условной верховной собственности, что можно подтвердить на примере земельных отношений. В Киевской Руси преобладала княжеская условная верховная собственность на общинные земли, с середины 14 века формируются поместные земли, посессионное право, после реформы 1861 года появляются крестьянские надельные земли, в советский период — колхозные и совхозные земли, то есть формы собственности развиваются при сохранении ее основного содержания.

Таким образом, отличительными чертами отношений собственности, традиционно существующих в Российском государстве еще со времен Древней Руси и укреплявшихся и при становлении Московского государства, и в Петровский, и послепетровский период, можно назвать:

- преобладание государственной собственности;
- неопределенность и размытость прав собственности на землю и другие объекты;
- тесную взаимозависимость власти и собственности;
- служебный характер собственности, означающий, что она должна использоваться на службу государству, по предписанным, согласованным правилам и по определенному назначению.

Другая отличительная черта заключается в характере индивидуальных и частных форм собственности. Взрывной рост квазичастной собственности наблюдается в периоды либеральных реформ, следующих за кризисами, вызванными чрезмерным доминированием базовых форм. После окончания кризиса их доля уменьшается или затухает. Эти формы играют компенсирующую роль, являясь дополнением к базовым формам условной верховной собственности.

И третья — заключается в поиске эффективного соотношения между формами собственности. В ходе истории было доказано, что для России неэффективны тотальные доминирования как той, так и другой формы.

Мы полагаем в целях успешного развития страны необходимо найти баланс между этими формами при сохранении доминирования верховной условной собственности. В развитие идей С.Г. Кирдиной нами предлагается схематическое представление института собственности в России:



Рис. 1. Триада института собственности в России

Базовой в предлагаемой триаде выступает общественная собственность как система управления национальным имуществом. Основываясь на идеях академика Д.С. Львова, под национальным имуществом мы понимаем «имущество, право собственности, на которое принадлежит обществу, как публичному союзу» [10]. Неслучайно в ч.1 ст.9 Конституции РФ предусмотрено, что земля и другие природные ресурсы используются и охраняются как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. Это положение применяется, не зависимо от того, в какой форме собственности находятся земля и другие природные объекты. Следовательно, признак национального достояния присутствует во всех формах права собственности на землю и другие природные ресурсы и должен учитываться в хозяйственной и судебной практике [11].

Материальной реализацией верховных владельческих прав общества на территориально-природные ресурсы могло бы стать обращение рент от всех используемых ресурсов в общественные доходы, аккумулируемые в системе общественных (государственных) финансов. Эта сумма рентных доходов, образуемая после оплаты услуг всех остальных факторов производства, составит чистый доход общества, в котором все его члены имели бы равную долю. Он может стать материальной основой их гражданского статуса в форме национального дивиденда [12].

Государство или иной субъект может осуществлять функции управления или распоряжения национальным имуществом на основе открытого конкурентно-рыночного режима хозяйственной эксплуатации по поручению общества. Субъектом собственности является общество, члены общества-граждане обладают имущественными правами на доход от использования национального имущества.

Хотя много проблем еще существует, но можно констатировать факт, что институт частной собственности в России сформирован. Каково же должно быть оптимальное соотношение между государственной и частной собственностью? Единого мнения в этом вопросе у экономистов нет. Залогом успешного функционирования частной собственности будет ее легальность и легитимность. Но, если легализовать частную собственность в ходе реформ удалось, то достичь легитимности — нет. Исследования академика Д.С. Львова показали, что «доход на 75% создается за счет земли, нефти, лесных и водных ресурсов и только на 20% — это реальный вклад капитала, бизнеса, который иногда создает эффективное производство. Но если три четверти доходов создаются за счет природных ресурсов, то совершена по мень-

шей мере уникальная, непростительная для такой уникальной страны как наша акция: то, что дано России от Бога и не является плодом рук человеческих, оказалось в руках 15% людей, которые незаконно присвоили то, что по определению им принадлежать не может!» [13].

Большинство россиян и предпринимателей не удовлетворены результатами приватизации [14], менее 20% согласны оставить все как есть. За ренационализацию и передачу собственности в руках государства высказались 36,7% россиян, ренационализировать и реприватизировать — 13,3% (но этот путь неоптимален как показал опыт послевоенной Японии), оставить все как есть и заставить заплатить реальную стоимость активов — 31,5% (подобный опыт в мире существует — Англия) [15]. Однако полагаем этот опыт в российских условиях неприменим по ряду причин: 1) в Англии бизнес и государство были едины во мнении, что приватизация была проведена с нарушениями, предприятия приватизировались по заниженной стоимости, но если бы все стороны обладали бы большей информацией — то предприятия были бы приватизированы по рыночной стоимости; 2) в РФ приватизированная собственность была уже много раз перепродана и нынешние собственники являются добросовестными покупателями, но не участниками приватизации, поэтому возлагать расплату за прошлые ошибки — недопустимо), 18,5% высказались за сохранение собственности у нынешних собственников.

Как же повысить эффективность существующего института собственности? Академик Н. Петраков считает, что выходом является целенаправленная политика: «трансформировать, не разрушая» [16]. Суть данной политики заключается в достижении консенсуса между обществом, государством, собственником и менеджером. Для ее реализации академик Н. Петраков предлагает:

1) провести инвентаризацию имущества всех хозяйствующих субъектов по фактической рыночной цене, при этом государство не должно учитывать, как и по какой стоимости приватизировалось имущество, сколько раз оно перепродавалась. Затем, основываясь на расчетах предельной нормы эффективности функционирования капитала, государство должно установить налог на имущество. Не способные заплатить его попадают в разряд неэффективных собственников и проходят процедуру банкротства;

2) государство должно подтвердить, что объектом приватизации было производственное оборудование, основной и оборотный капитал предприятий. Нигде в законодательных актах не упоминалось, что объектом приватизации являлись недра, запасы полезных иско-

паемых и иные природные богатства. Это должно лечь в основу изменения схемы распределения доходов: обществу — недра, предприятиям — оборудование. Экономические отношения между обществом и предпринимателями должны строиться на основе концессионных соглашений.

Предлагаемая триада института собственности выделяет землю, недра и другие природные ресурсы, являющиеся национальным достоянием, в качестве основы формирующегося института собственности в России. Построение института собственности должно основываться на историческом опыте и особенностях общественного развития. Права общества на природные ресурсы могут быть реализованы посредством изъятия ренты от природо-эксплуатирующих отраслей. Задачей реформаторов, на наш взгляд, является формирование и адаптация к условиям рынка механизмов охраны окружающей среды и рентных платежей. Только рентная система (поэтапный переход к ней) согласуется с долгосрочной стратегией социально-экономического развития России и позволит осуществить конверсию производства, повысить конкурентоспособность российских товаров и способствовать эффективному экономическому росту.

Литература

1. Гуриев Р. Мифы экономики: Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики. М: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 75.
2. Эволюция институтов: направления будущих исследований // РЭЖ. 2005. Вып. 2. С. 19. Дж. Ходжсон.
3. Эволюция институтов: направления будущих исследований // РЭЖ. 2005. Вып. 2. С. 21. Дж. Ходжсон.
4. Роль рынка для институтов в институциональной эволюции // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. Вып. 4. С. 28–36. В.Л. Тамбовцев.
5. Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. С. 375–408.
6. Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. С. 429–430.
7. X- и Y-экономики: институциональный анализ. М.: Наука, 2004. 256 с. <http://kirdina.ru/book2/content.shtml>
8. Российская модель экономического развития и институт власти // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы экономики». 2005. Вып. 1 (13). на сайте <http://www.m-economy.ru/>. Новиков А.В.

С. В. Краснова, Е. В. Моспанова

Применение системно-эволюционного подхода к анализу рынка

Переход от централизованно планируемой экономики к рыночной предполагает изучение рынков, их особенностей, выявление проблем формирования и функционирования рынков и на этой основе разработку направлений повышения эффективности функционирования рынков. Теория рынка является основой для принятия экономических и политических решений.

Целью данного исследования является обоснование возможности применения системно-эволюционного подхода к изучению рынка. Системно-эволюционный подход к анализу рынка заключается в сочетании системного и эволюционного методов анализа рынка. Системный подход, дополненный эволюционным, поднимает анализ экономических явлений и процессов на качественно новый уровень, подготавливает переход от мономерного познания — логоцентризма, сводящего эмпирическое многообразие явлений, их свойств и отношений к некоторому выделенному ядру, трактуемому в качестве сосредоточия всего наиболее существенного, жизненно важного в исследуемом явлении, как основы (фундамента) всех многообразных его свойств и проявлений к многомерному.

В процессе исторического развития рыночного (товарного) хозяйства изменялось понимание рынка, его сущности, изменялся и сам рынок, его роль в экономике возрастала. Еще А. Маршалл отмечал необходимость того, чтобы применяемые экономической наукой понятия были четко определены. Для этого нужно проследить, как изменялось представление о понятии в процессе исторического развития, и

определить, что сегодня подразумевается под ними. Важно и другое (по словам А. Маршалла) — употребление терминов не должно быть слишком категоричным, чтобы не впасть в бессмысленный спор или допустить ошибку [1, с. 57]. Рынок — одна из самых распространенных категорий в экономической теории, одно из основных понятий хозяйственной практики. Зачастую понятие «рынок» применяется как всем известное и не требующее каких-либо пояснений. Так, понятие рынка в распространенных на Западе теориях экономикс хотя и является ключевым, но имеет весьма поверхностное определение и не привлекает особого внимания. В рамках этой парадигмы рынок берется как некая данность (как человек, воздух, земля и т.д.), требующая ответа на вопрос: не что это такое, а как он устроен, как функционирует.

В экономической теории присутствуют самые разные трактовки экономической сущности рынка. Такое многообразие объясняется двумя взаимосвязанными обстоятельствами: эволюцией рынка в процессе развития общества; различными ступенями в историческом познании рынка. Данные обстоятельства стали основой существования различных концепций рынка. Можно выделить концепции классической, неоклассической, кейнсианской, институциональной, советской и неoinституциональной экономических школ. Они соотносятся с разными ступенями развития экономической науки, различаются методологическими подходами и сосредоточенностью на разных аспектах такого сложного и многогранного понятия, как рынок.

Согласно концепции классической школы, рынок — это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения. В рамках этой концепции рынок рассматривается с позиций воспроизводства, так как акцент сделан на фазах воспроизводственного процесса. Вместе с тем было бы неправильно отождествлять обмен и рынок. Рынок — это не только и не просто обмен. Обмен может совершаться, и в очень многих случаях совершается, нерыночными способами. Рынок — это такой обмен, который сопряжен с общественной оценкой товаров и услуг. Представляется, что отождествление рынка и обмена методологически допустимо для условий традиционной и командной (плановой) экономики и недопустимо для условий рыночной экономики. В условиях рыночного хозяйства рынок проявляется шире — как определенный комплекс товарно-денежных отношений, охватывающих все стадии воспроизводственного процесса. В процессе производства рынок проявляется как отношения по поводу формирования затрат на изготовление товара: чтобы произвести одни товары, надо купить другие. В процессе обмена рынок — это купля-продажа товара. В процессе

распределения рынок проявляется как отношения распределения созданной стоимости. В процессе потребления рынок охватывает отношения по поводу формирования затрат на воспроизводство ресурсов. Таким образом, в рамках этого направления экономической науки утверждается, что рынок — это воспроизводственная категория. И такое утверждение соответствует действительности, так как трансформационные процессы современной России активизировали причинно-следственную (каузальную) связь между переходом к рынку и необходимостью изменения воспроизводственной структуры российской экономики.

В современной неоклассической экономической литературе используется определение, сформулированное А. Курно и А. Маршалом: рынок — это не какая-либо конкретная рыночная площадка, а в целом всякий район, где сделки покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться [2, с. 114]. Согласно неоклассической концепции, рынок — это не только метаморфоза товара в деньги и денег в товары, но еще и условия, в которых осуществляются данные превращения. В связи с таким подходом в рамках неоклассической концепции рынок определяется как совокупность экономических условий, при которых покупатели и продавцы взаимодействуют с целью осуществления взаимовыгодных торговых сделок. Концентрированным отражением таких условий являются понятие спроса и предложения. Поэтому в рамках этой концепции рынок трактуется как взаимодействие спроса и предложения. Данное направление не отрицает, а развивает воспроизводственный подход классиков и их трактовку рынка, сосредоточиваясь на иных его аспектах.

Оценивая плюсы рыночной системы, кейнсианцы, как и большинство экономистов других направлений, отмечают, что рынок — это один из самых удивительных общественных институтов, созданных историей человеческого общества. По сравнению с традиционной и командной экономикой рыночная система имеет два преимущества: она динамична и является саморегулирующейся.

Институциональное направление экономической науки определяет рынок как институт, сводящий покупателей и продавцов отдельных товаров и услуг. Позиция экономистов этой школы заключается в том, что обмен — важная, но далеко не единственная форма связи предприятий и домашних хозяйств. Институционалисты сосредотачиваются на исследовании организационных форм, координирующих рыночные отношения. Так, О. Фаворо пишет, что «координация ин-

дивидуального поведения посредством цен и правил есть не что иное, как организация» [3, с. 93].

Уникальный вклад в развитие теории рынка внесла советская экономическая школа. Вклад этой школы — синтез достижений классической, неоклассической и институциональной школ в форме концепции «трехчленности рынка»: рынок как экономическая категория, рынок как механизм хозяйствования, рынок как институт. Другими словами, в рамках этой концепции различают разные уровни абстрактности и конкретности проявления сущности рынка. Самый абстрактный, глубокий уровень — это характеристика рынка как системы отношений (соответствует концепции классической школы). Более конкретный уровень рассмотрения рынка — это анализ рынка как особого механизма хозяйствования (соответствует позиции неоклассической школы). И самый поверхностный уровень — уровень организации — это определение рынка как института (соответствует институциональному подходу).

Десятилетие XX века принесло успех экономистам на пути исследования рынка. Образовался синтез неоклассики и институционализма, «чистой» теории и прикладных разработок, макро- и микроэкономического анализа.

В рамках каждой из концепций существуют свои варианты трактовки рынка, также обусловленные эволюцией его развития и изучения. В частности, в рамках институционального подхода актуальна проблема соотношения понятий рынок и маркетинг. Первоначально под маркетингом понималось изучение рыночного спроса на производимую продукцию и организация ее сбыта. С течением времени круг вопросов, включаемых в понятие маркетинг, значительно расширился, появились работы, в которых «рынок» и «маркетинг» отождествляются. Например, Ричард Колз и Джозеф Ула, авторы учебника «Маркетинг сельскохозяйственной продукции», функциональность маркетинга называют функциональностью рынка, а во второй главе «Анализ сельскохозяйственных и продовольственных рынков», они пишут о продовольственном маркетинге [4, с. 318]. Действительно, в современной концепции под маркетингом понимают не только соответствующую функцию управления (организация сбыта и продвижения), но и институты (производственных, финансовых, законодательных), обеспечивающих ее выполнение. Но данная система не рынок, а только один из институциональных аспектов проявления его сущности.

В настоящее время наиболее актуальна институциональная концепция рынка. У нее больше всего сторонников, в их числе и российские экономисты-аграрники. В частности, в рамках «Концепции и

пакета нормативных документов по формированию общего аграрного рынка СНГ», разработанных творческим коллективом Россельхозакадемии во главе с академиком Э.Н. Крылатых, термин «общий аграрный рынок» трактуется как «система договорных отношений, институциональных структур и методов регулирования торговли, обеспечивающая свободное движение между странами производителями сельскохозяйственной продукции...» [5, с. 31].

подавляющее большинство процессов функционирования и развития в окружающем нас мире осуществляется в реально существующих системах или между ними. В настоящее время практически все воспринимается и представляется в качестве объективно, субъективно или смешанно организованной системы. Именно распространённость восприятия объектов, в частности экономических, как систем, приоритет применения такого понимания на практике обуславливают необходимость рассмотрения рынка как системы. Системный подход принимается как универсальный к отражению и анализу любого объекта. Более того, взаимосвязи между отдельными объектами также рассматриваются с позиций систематизации, определяющей их в качестве элементов гиперсистемы [6, с. 262]. Следовательно, такой подход предопределяет исключительное значение исследования социально-экономических систем.

Система — это совокупность взаимосвязанных действующих элементов [7, с. 6]. Рынок также представляет собой совокупность взаимосвязанных действующих элементов, а именно организаций и индивидов, обменивающихся деятельностью, товарами, услугами, идеями. Особенность системного подхода состоит в том, что он требует создания единой концептуальной модели изучаемого объекта. Понятие системы абстрактно, но оно отражает объективно присущие предметам и явлениям системные свойства. Основными системными свойствами являются: функциональность, иерархичность, целенаправленность, целостность, самоорганизация, устойчивость, структура и управляемость [8, с. 19].

Рынок обладает свойством функциональности, то есть все элементы системы непрерывно действуют и взаимодействуют в рамках своего функционального назначения. Примем это свойство как основное, так как система действует, существует, пока функционирует. Рассмотрим этот процесс более подробно.

Каждая система имеет следующие элементы: входное воздействие, систему его обработки, конечные результаты и обратную связь. Схема функционирования системы представлена на рис. 1 [7, с. 7].

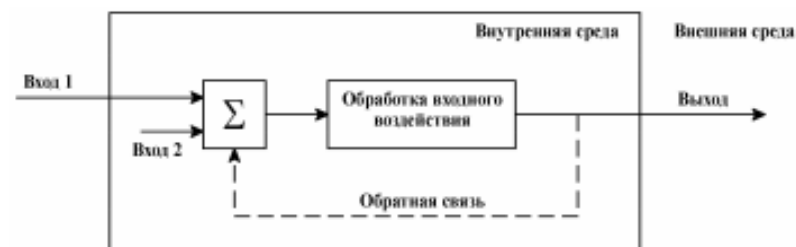


Рис. 1. Схема функционирования системы

Входное воздействие складывается из воздействий внешней среды (вход 1) и собственных внутренних воздействий (вход 2). В рамках рынка как системы в виде «входов» выступают государственные стандарты, лицензирование, законодательство, государственное финансирование; трудовые ресурсы; материалы и оборудование, используемые при предоставлении услуг и производстве продукции; финансовые ресурсы от потребителей товаров и услуг (вход 1). Кроме того, в виде «входов» выступают так называемые «неосозаемые» ресурсы, которые могут быть представлены в виде политики предприятий и учреждений, производящих товары и оказывающих услуги (вход 2). Затем эти ресурсы объединяются (суммируются (У)) и происходит обработка входного воздействия. Обработка входного воздействия представляет собой процесс взаимодействия агентов рынка (потребителей товаров и услуг и предприятий или учреждений). На «выходе» — удовлетворенность (или неудовлетворенность) потребностей покупателей (получателей) товаров и услуг, а также налоговые отчисления. Обратной связью является информация, направленная на корректировку входного воздействия. Так может быть упрощенно описан процесс функционирования рынка как системы.

Продолжим рассмотрение системных свойств, применительно к рынку. Свойство иерархичности означает, что каждый компонент системы, в свою очередь, может рассматриваться как система, а сама исследуемая система представляет лишь один из компонентов более широкой системы [8, с. 20]. Рынок, несомненно, этим свойством обладает. Так, системами низшего порядка для рынка социальных услуг будут организации, предоставляющие услуги. Системами одного уровня являются рынок бытовых услуг, рынок инфраструктурно-хозяйственных услуг, рынок торгово-развлекательных услуг и др. Системами более высокого порядка можно назвать рынок услуг, рынок потребительских продуктов, рынок средств производства, рынок труда, рынок ценных бумаг и т.д.

Целенаправленность также присуща рынку, хотя цель здесь не выражена ярко, но, тем не менее, совокупное действие элементов системы направлено на удовлетворение потребностей населения в услугах и товарах (достижение официальной цели) и обеспечение финансовой заинтересованности производителей товаров и поставщиков услуг (достижение оперативных целей).

Свойство целостности (или эмерджентности) подразумевает обладание системы (в нашем случае, рынка) свойствами, отсутствующими у составляющих ее элементов (организаций, предоставляющих услуги и производящих товары, и их потребителей). Например, взаимозамещение товаров и услуг, конкуренция и т.д.

Свойство самоорганизации в условиях рынка выходит на первый план, так как система постоянно сталкивается с изменением условий своего существования, в соответствии с которыми она корректирует свое функционирование. Устойчивость рынка непосредственно связана с его способностью к самоорганизации. Объект нашего исследования имеет структуру, то есть система рынка включает совокупность элементов (организаций, производящих товары и предоставляющих услуги и их потребителей) и связей между этими элементами. Свойство управляемости в рассматриваемой системе выражено в меньшей степени, к его проявлениям можно лишь отнести государственное регулирование рынка.

Таким образом, рынок в той или иной степени обладает всеми свойствами системы. Следовательно, его можно идентифицировать как систему и, более того, как макроорганизацию. Причем эта социально-экономическая макроорганизация должна строиться не на иерархических принципах, а принципах сетевых организационных структур, то есть взаимовыгодных экономических отношениях.

Следует отметить, что современная рыночная экономика представляет собой систему рынков. Рыночная экономика – сложная социально-экономическая система, состоящая из множества структурно организованных, взаимосвязанных и взаимодействующих элементов. Исследование структуры рыночной экономики облегчается выработкой основных критериев, в соответствии с которыми выделяются основные ее подсистемы.

Грязнова А.Г., Чечелева Т.В. [2, с. 122] считают, что структуру рыночной экономики целесообразно рассматривать исходя из следующих основных критериев: экономического назначения элементов; территориальных границ и масштабов товарно-денежных потоков; отрасли формирования купли-продажи; типа конкуренции; соотно-

шения спроса и предложения; характера продаж; соответствия действующему законодательству; степени зрелости рыночных отношений. Базылев Н.И., Гурко С.П. [9, с. 171] приводят такие критерии, как: объект обмена; пространственный разрез; механизм функционирования; соответствие действующему законодательству; степень насыщенности. Добрынин А.И., Тарасевич Л.С. [1, с. 99] считают, что описать структуру рынка можно с помощью таких критериев, как: экономическое назначение объектов рыночных отношений; пространственный признак; степень ограничения конкуренции; вид субъектов рыночных отношений; соблюдение законности в экономике; товарные группы. Описание структуры рынка зависит от выбранных критериев, а выбор критериев, в свою очередь, зависит от цели исследования. Так, Беляевский И.К. [10, с. 117] приводит такие критерии, как: степень и характер сбалансированности рынка; степень и виды конкуренции; территориальный уровень; классификация товара, представленного на рынке; место рынка в системе товародвижения; качественная оценка рынка; организационная оценка рынка; позиция маркетинга по отношению к рынку; конъюнктурная оценка рынка.

Систему рынков образует совокупность всех рынков, расчлененных на отдельные элементы на основе самых разнообразных критериев. На основе анализа и систематизации различных подходов к описанию структуры рынка предлагается следующая система рынков (табл. 1).

Таким образом, применение системно-эволюционного подхода позволяет перейти на качественно новый уровень при анализе рынков, вносит значительный вклад в уточнение категориального аппарата, а также является основой для разработки направлений повышения эффективности функционирования рынков.

Литература

1. Экономическая теория: учебник / Под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. М.: ИНФРА-М, 2003. 714 с.
2. Экономическая теория: учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. М.: Изд-во «Экзамен», 2003. 592 с.
3. Фаворо О. Внутренние и внешние рынки / О. Фаворо // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 90–103.
4. Ричард К. Маркетинг сельскохозяйственной продукции: пер. с англ. / К. Ричард, У. Джозеф. 8-е изд. М.: Колос, 2000. 512 с.
5. Крылатых Э.Н. Перспективы развития общего аграрного рынка СНГ / Э.Н. Крылатых // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1999. № 8. С. 29–35.

Таблица 1

Система рынков

Критерий	Структура рынка
1. Экономическое назначение объектов рыночных отношений	1.1. Товарные рынки 1.1.1. Рынок средств производства 1.1.1.1. Рынок предметов труда 1.1.1.2. Рынок средств труда 1.1.2. Рынок предметов потребления 1.1.3. Рынок услуг 1.1.4. Рынок рабочей силы (рынок труда) 1.2. Финансовые рынки 1.2.1. Валютный рынок 1.2.2. Рынок денежных средств 1.2.3. Рынок ценных бумаг 1.2.4. Ссудный рынок 1.2.5. Инвестиционный рынок 1.2.6. Страховой рынок
2. Территориальный охват	2.1. Местный рынок (локальный рынок) 2.2. Региональный рынок 2.3. Зональный рынок (межрегиональный рынок) 2.4. Национальный рынок (совокупный внутренний рынок) 2.5. Мировой рынок (внешний рынок)
3. Тип конкуренции	3.1. Рынок совершенной конкуренции (рынок чистой конкуренции) 3.2. Рынок несовершенной конкуренции 3.2.1. Рынок монополистической конкуренции 3.2.2. Рынок олигополии 3.2.3. Рынок чистой монополии
4. Уровень насыщения	4.1. Равновесный рынок 4.2. Дефицитный рынок (рынок «продавца») 4.3. Избыточный рынок (рынок «покупателя»)
5. Соответствие действующему законодательству	5.1. Легальный рынок (официальный рынок) 5.2. Нелегальный рынок (теневой рынок)
6. Характер продаж	6.1. Оптовый рынок 6.2. Розничный рынок
7. Степень зрелости рыночных отношений	7.1. Развитый рынок 7.2. Формирующийся рынок
8. Тип потребления	8.1. Потребительский рынок 8.2. Рынок производителей 8.3. Рынок промежуточных продавцов 8.4. Рынок государственных учреждений
9. Участие государства	9.1. Рынок без участия государства 9.2. Рынок с участием государства 9.2.1. Рынок с косвенным воздействием государства на спрос и предложение 9.2.2. Рынок с прямым воздействием государства на спрос 9.2.3. Рынок с прямым воздействием государства на предложение
10. Степень доступности к объекту купли-продажи	10.1. Открытый рынок 10.2. Закрытый рынок

Н. И. Ларионова,
кандидат экономических наук, доцент кафедры ГОУ ВПО
«Марийский государственный технический университет»

Н. Л. Загайнова,
ст. преподаватель

Оптимизация вертикальной и горизонтальной структуры функционирования экономических отношений в бюджетной системе

Экономическая ситуация в России на первый взгляд кажется благополучной. За последние годы страна сумела восстановить свой экономический потенциал, выплатить внешние долги, накопить значительные финансовые ресурсы. Накопленный объем иностранных инвестиций в российскую экономику за предыдущие 8 лет вырос в 7 раз. Товарооборот России с зарубежными странами увеличился более чем в 5 раз. Капитализация фондового рынка по отношению к 1999 году выросла в 22 раза. В 2007 году отмечен рекордный абсолютный приток капитала в Россию – 82, 3 миллиарда долларов и т.д. [1]

Одновременно, российская экономика, демонстрируя свой активный рост, имеет множество проблем. По мнению Р. Гринберга на фоне благоприятной экономической конъюнктуры модернизация экономики происходит фрагментарно. Не удается диверсифицировать экономику и направить ресурсы в высокотехнологичные секторы [2]. Усиливается дифференциация между социально-экономическим развитием регионов. Разница между субъектами Федерации по большинству основных параметров феноменальна и достигает десятки раз.

В связи с этим особую актуальность приобретает разработка механизмов развития регионов, позволяющих иметь достаточные ре-

сурсы для обеспечения комплексного подъема экономики территорий, формирование оптимальной доходной части региональных и местных бюджетов, повышения эффективности их расходов с целью выравнивания вертикальных и горизонтальных дисбалансов.

Поэтому цель данной работы заключается в исследовании вертикальной и горизонтальной структуры функционирования экономических отношений в бюджетной системе посредством теории бюджетного федерализма и ее воздействие на экономические параметры конкретного региона.

Теоретическую проработку вопросов в данном случае необходимо провести в аспекте исполнения принципов бюджетного федерализма в процессе оптимизации структуры функционирования экономических отношений в бюджетной системе в рамках системной трансформации экономики страны в целом.

В ходе реализации полного комплекса государственных функций и задач федерация и ее субъекты вступают между собой в отношения предметами которых являются разработка и осуществление государственных решений в сфере бюджетной, налоговой, финансовой, социальной, внешнеэкономической и т.п. политики. Определенную часть системы федеративных отношений составляют экономические отношения, организация и регулирование которых должны быть обеспечены в полном соответствии с принципами федерализма.

Поэтому в Российской Федерации бюджетные отношения между федеральными, региональными и местными органами власти могут строиться только на основе бюджетного федерализма. Бюджетный федерализм, как экономический механизм, обеспечивает баланс интересов различных органов власти в области привлечения доходов и размещения ресурсов. Выравнивание бюджетной обеспеченности регионов является наиболее сложной проблемой бюджетного федерализма.

Согласно экономической теории, модель бюджетного федерализма должна основываться на трех главных составляющих: на четком разграничении полномочий между всеми уровнями власти по расходам; на сглаживании вертикальных и горизонтальных дисбалансов с помощью системы бюджетных грантов с тем, чтобы обеспечить по всей территории страны определенный стандарт государственных услуг; на наделении соответствующих уровней власти достаточными полномочиями для реализации этих полномочий фискальными ресурсами.

Как показывает мировой опыт, бюджетные системы часто не адекватны теоретической модели бюджетного федерализма [3]. На практике существуют две модели — децентрализованная и кооперативная.

В децентрализованной модели существуют три функции государственных органов власти: макроэкономическая стабилизация, перераспределение национального дохода и распределение ресурсов. Первые две относятся к сфере деятельности центрального правительства. Третья функция делится между уровнями власти, но считается важнейшей в деятельности региональных властей. Происходит наделение полномочиями разных уровней власти по налогообложению. Налоговыми источниками центрального бюджета становятся такие виды налогов, как подоходные на физических и юридических лиц, акцизное и таможенное обложение. Региональные бюджеты имеют второстепенные источники — налоги на товары и услуги, имущество и земельные участки. Федеральным правительством признается высокая степень финансовой независимости и самостоятельности региональных властей. Финансовым обеспечением независимости и самостоятельности регионов служит предоставление им права совместного использования налоговых баз федерально-регионального. В этом случае центральное правительство практически не контролирует регионы в их бюджетной деятельности, а также устраняется от решения проблем горизонтальных дисбалансов и региональных бюджетных дефицитов. Проблема устранения горизонтальных диспропорций решается в виде целевых грантов, которые распределяются между нуждающимися категориями населения.

Для кооперативной модели бюджетного федерализма характерно широкое участие региональных властей в перераспределении национального дохода и макроэкономической стабилизации, повышении роли региональных властей в системе распределения налоговых доходов. Государство ведет активную политику горизонтального бюджетного выравнивания, отвечая за состояние регионального государственного финансов, уровня социально-экономического развития регионов. Это влечет за собой усиление контроля со стороны центра и ограничение самостоятельности территориальных властей.

В каждой из этих моделей есть достоинства и недостатки. Интересна по своей обоснованности экономических отношений в бюджетной системе выведенная в период экономического кризиса России в 1998 году В. Лексиним и А. Швецовым обобщающая, стандартная модель бюджетного федерализма [4]. Данная модель предполагает:

- существование нескольких уровней бюджетно-налоговой системы, соответствующих уровням территориально-политического и территориально-административного устройства страны;

- законодательное распределение полномочий и ответственности каждого из указанных уровней власти за конкретные направления и виды деятельности на соответствующей территории;
- наличие устойчивых представлений о величине необходимых и достаточных расходов для самостоятельной реализации каждым уровнем власти его полномочий и ответственности;
- использование надежных и общепризнанных субъектами Федерации способов учета их особенностей для корректировки величины расходов;
- сложившееся в соответствии с законом и исходящее из критерия достаточности для покрытия нормативно распределяемых расходов закрепление за каждым уровнем бюджетно-налоговой системы налоговых и неналоговых доходных источников;
- установление в классификации расходов федерального и региональных бюджетов специальных позиций финансирования таких направлений региональной политики федеративного государства, как компенсация нижестоящим бюджетам недостаточности их собственных средств для покрытия нормативно распределяемых расходов, принятие мер по чрезвычайной поддержке депрессивных территорий и др. При этом законодательно устанавливаются процедуры обоснования соответствующих расходов, их распределения не только между бюджетами, но и между конечными получателями — предприятиями, организациями, группами населения финансируемыми из бюджета.

Сформированная система бюджетного федерализма России, начиная с времен перестройки, многократно корректировалась, главным образом меняя собственно финансовые технологии формирования бюджетов и организации межбюджетных отношений. Процесс сопровождался острыми противоречиями в экономических отношениях центра с регионами и регионов с местным самоуправлением. Возникали проблемы хронической несбалансированности бюджетов и увеличивающаяся дифференциация социально-экономического положения субъектов Федерации. Но и сейчас, когда экономика страны считается рыночной, названные проблемы остались. По нашему мнению это связано не с недостатками существующей системы бюджетного федерализма, а с тем, что не была учтена дифференциация исходных региональных условий. Используемые по примеру развитых стран бюджетно-налоговые методы выравнивания показывают и

сейчас малую результативность. Поэтому возникает потребность в пересмотре сути и механизмов российского бюджетного федерализма с учетом российских реалий. Для решения данной задачи, по нашему мнению, более всех изученных моделей подходит выведенная академиком РАН Д.С. Львовым универсальная теоретическая модель бюджетного федерализма [5].

Согласно его концепции:

а) сосуществуют несколько уровней бюджетно-налоговой системы, соответствующих уровням территориально-государственного и территориально-административного устройства страны; б) между различными уровнями власти законодательным или договорным образом распределены полномочия и закреплена ответственность каждого из них за конкретные направления и виды деятельности на подведомственной территории; в) имеются устойчивые представления (они могут быть зафиксированы в нормативах) о величине необходимых и достаточных бюджетных расходов для самостоятельной реализации каждым из уровней власти его исключительных полномочий и ответственности; г) существуют надежные и общепризнанные (законодательно установленные) способы учета индивидуальных особенностей территориальных субъектов государства, используемые для корректировки величины расходов (их нормативов) соответствующих бюджетов; д) законом закрепляются за бюджетами всех уровней власти доходные источники исходя из критерия достаточности для покрытия нормативно распределенных расходов; е) в классификации расходов федерального и региональных бюджетов предусматриваются специальные позиции финансирования таких направлений региональной политики федеративного государства, как компенсация нижестоящим бюджетам недостаточности их собственных средств для покрытия нормативно установленных расходов (осуществление так называемого горизонтального бюджетного выравнивания), реализация программ селективной поддержки развития отдельных регионов, принятие мер чрезвычайной поддержке депрессивных территорий и т.п. При этом законодательно устанавливаются процедуры обоснования соответствующих расходов, их распределения не только между бюджетами (отдельных регионов и муниципальных образований), но и между конечными получателями — бюджетно финансируемыми предприятиями, организациями, группами населения.

Все эти характеристики теоретической («стандартной») модели бюджетного федерализма претерпевают неизбежные корректировки при ее адаптации к условиям конкретного федеративного государства.

Уже поэтому бюджетно-налоговый федерализм нельзя рассматривать как совокупность лишь финансовых схем и механизмов. Основная идея бюджетно-налогового федерализма заключается в использовании этих схем и механизмов в качестве особого средства обеспечения целостного развития федеративного государства. Результативность системы бюджетно-налогового федерализма может оцениваться по ее воздействию на экономические параметры конкретного региона.

Проблема существования вертикального дисбаланса, который означает несоответствие расходных обязательств доходным полномочиям того или иного уровня государственной власти и горизонтального который выражается в неравномерности размещения по территории страны расходных и доходных факторов, что сигнализирует о неравномерности бюджетной обеспеченности регионов страны проникает глубже, затрагивая в своей обусловленности межбюджетные отношения. Поэтому ситуацию в исследовании вертикальной и горизонтальной структуры функционирования экономических отношений в бюджетной системе на современном этапе экономики необходимо рассмотреть в теоретических аспектах межбюджетных отношений.

Очевидно, что межбюджетные отношения возникают независимо от формы государственного устройства, причем эти отношения могут быть как межуровневыми, так и одноуровневыми.

В теоретическом плане можно выделить три типа моделей межбюджетных отношений:

- централизованную, в которой перечень региональных и местных налогов и их ставки определяются законодательной властью страны;
- децентрализованную, в которой региональные и местные органы власти обладают правом устанавливать собственные налоги;
- смешанную, в которой центральные органы власти ограничивают количество региональных и местных налогов определенным перечнем или устанавливают их максимальные ставки.

В рамках проводимого исследования будем рассматривать межбюджетные отношения как составляющую часть бюджетного федерализма, которые должны обеспечивать соответствующую децентрализацию общественных финансов в территориальных бюджетах.

Обобщение теоретических положений по вопросам межбюджетных отношений позволяют определить межбюджетные отношения как экономические, присущие процессу, возникающему между бюджетами бюджетной системы посредством органов государственной власти и

местного самоуправления, которые осуществляют основанные на правовых нормах функции по аккумуляции, распределению и использованию централизованных денежных фондов общего значения в соответствии с задачами социально-экономического развития страны.

Уникальная особенность изменений межбюджетных отношений в рамках реформы бюджетного федерализма заключается в том, что все они проходят в условиях проводимых реформ государственно-политического и территориально-административного устройства страны. Посредством экономических, социальных, военных и т.д. реформ система бюджетного федерализма подверглась сильнейшей деформации. Практически каждая из них непосредственно корректирует параметры межбюджетных отношений. На организацию межбюджетных отношений оказало влияние конституционное закрепление негосударственного статуса местного самоуправления, т.е. муниципальных образований. Регионы стали состоять из «независимых» муниципальных образований, которые автоматически вышли из сферы бюджетного федерализма.

В целом анализ экономической литературы показал, что главной методологической проблемой изучения межбюджетных отношений является выбор критерия для их характеристики и классификации с целью обоснования наиболее оптимальной модели межбюджетных отношений.

Традиционно используются три критерия:

- полномочия региональных властей по формированию своих доходов и по введению собственных налогов;
- полномочия региональных властей по осуществлению расходов;
- процентная доля расходов территориальных бюджетов в консолидированном бюджете страны.

Второй и третий критерии являются в данном случае производными от первого критерия, так как ограничение полномочий нижестоящих уровней власти по налогообложению предопределяет предоставление им финансовой помощи из вышестоящего уровня бюджета бюджетной системы.

Критерием эффективности модели межбюджетных отношений может выступить увеличение экономического потенциала региона, качество и объем бюджетных услуг, предоставляемых населению регионов.

Приоритетным направлением совершенствования межбюджетных отношений должна стать необходимость уменьшения дифференциации социально-экономического развития субъектов Федерации.

В России в последние годы в соответствие с программой развития бюджетного федерализма совершенствование межбюджетных отношений проводилось по нескольким направлениям: упорядочение бюджетного устройства регионов, разграничение расходных полномочий, разграничение налоговых полномочий и доходных источников, совершенствование механизма финансовой помощи другим уровням и т.д. Среди названных направлений, ключевым, несомненно, является совершенствование механизма в разграничении налоговых полномочий, то есть увеличение собственных доходов региональных и местных бюджетов.

В сложившихся условиях вклад федерального уровня власти в успешную реализацию реформы межбюджетных отношений на региональном уровне должен заключаться в пересмотре ряда положений федерального законодательства, ясного и четкого разграничения полномочия между региональным и местным уровнем власти.

Однако регулирование налогов и налоговых ставок само по себе мало что дает для пополнения бюджетов. Возможности развития региона заключается не в изыскании способов перекачки денежных средств в региональные бюджеты, а в росте доходов предприятий и населения, образующих налогооблагаемую базу. Чем выше будут эти доходы, тем больше налоговых поступлений в бюджет может быть собрано при том же уровне ставок налогообложения. Но если не будет притока финансовых ресурсов из сферы производства, то никакие налоговые изъятия, бюджетные распределения и перераспределения не помогут.

На практике вертикальные и горизонтальный дисбалансы в российской экономике из года в год пытаются ликвидировать с помощью механизма финансового выравнивания. Огромная социальная дифференциация населения и большой разрыв в уровнях жизни населения различных регионов требуют концентрации бюджетных ресурсов для проведения политики, противоположной обычной государственной благотворительности.

Общеизвестно, что подавляющее большинство субъектов Российской Федерации являются дотационными. По мнению профессора А. Шулуца в стране фактически успешно развиваются 4–5 регионов, остальные находятся ниже среднероссийского уровня. В этой ситуации лишь с большей долей условности можно говорить о едином социальном пространстве нашей страны, что нарушает конституционные права российских граждан и подрывает идею социальности нашего государства, закрепленную в статье 7 Конституции Российской Федерации. Для решения названных проблем не следует надеяться на «невидимую

руку» рынка, она способна лишь усугубить эту дифференциацию. Нам необходима «видимая рука» государства для выравнивания стартовых условий, создания новых рабочих мест, активной политики развития инфраструктуры [6]. Не отвергая практику государственной «поддержки» необходимо сформировать политику собственно территориального развития с целью обеспечения устойчивого и сбалансированного функционирования регионов.

Для этого необходимо:

- осуществлять мониторинг социально-экономического пространства региона по видам экономической деятельности, по плотности размещения трудовых ресурсов, транспортной инфраструктуры, систем энергообеспечения для выявления депрессивных участков с целью предотвращения возникновения «узких мест» в развитии экономики региона;
- выделение «точек» роста экономики и приоритетных направлений его развития;
- создание концентрации финансовых и экономических ресурсов для реализации основополагающих направлений развития экономики региона.

Перечисленные положения осуществимы при условии многоуровневой государственной поддержки при встроенном механизме саморазвития экономики региона в политику федеральных органов власти.

Основным же звеном финансового механизма развития региона являются не распределительные бюджетные отношения между федеральным центром, субъектами и муниципальными образованиями, а экономические рычаги, способствующие росту производства и повышению доходов хозяйствующих субъектов в регионе.

Переход региона на режим саморазвития требует осуществления финансовой политики, которая ориентирована на доходы создаваемые экономикой региона при одновременном обеспечении сбалансированности с объемами располагаемых финансовых ресурсов, формируемых на основе этих доходов. В России разработаны и действуют механизмы софинансирования перспективных проектов с федеральным бюджетом, определения критериев эффективности отдачи от вложений в реализацию данных проектов. Но для обеспечения «региональной справедливости» необходимо установить качественно иные требования к обоснованию и оценке результатов федеральной поддержки регионов. Необходимо уйти от формальной оценки «бюджетной обеспеченности» к понятию «бюджетной зависимости».

Структура и особенно масштабы «бюджетной зависимости» по субъектам Федерации и, особенно по муниципальным образованиям намного (иногда на порядок) превосходит разброс показателей «бюджетной обеспеченности», учитываемой при расчете федеральных и региональных трансфертов [5]. В этой связи было бы правильным классифицировать финансовое положение регионов и территорий не только с позиции «донор—реципиент», но и с позиций их прямой зависимости от бюджетных источников существования.

Таким образом, проблема вертикальных и горизонтальных дисбалансов в экономических отношениях бюджетной системы останется до тех пор, пока систему бюджетного федерализма и ее неотъемлемую часть — межбюджетные отношения не приведут к оптимальной модели, учитывая политическую, экономическую и социальную ситуацию в стране без сведения ее содержания, идеологии и механизмов к финансовым технологиям, а также при устранении дифференциации между социально-экономическим развитием регионов.

Литература

1. Президент России. Официальный сайт. 8 февраля 2008 года. Москва, Кремль В.В. Путин. Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года».
2. Гринберг Р. Бумеранг глобализации // Инвестиции. 2008. № 4. С. 23.
3. Hughes G., Smith, S. Economics Aspects of Decentralized Government; Structure, Functions and Finance. London, 1991.
4. Лексин В., Швецов А. Бюджетный федерализм в период кризиса и реформ // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 19.
5. Львов Д.С., Поршнева А.Г. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы. М.: ЗАОИзд-во «Экономика», 2002. 702 с.
6. Смолякова С. Доходный разрыв. По-прежнему сохраняются серьезные различия между социально-экономическим развитием регионов // Российская газета. 10 сентября 2008. № 190 (4747).

Н. В. Лясников,
кандидат социологических наук, доцент

М. Н. Дудин,
доцент Российской Академии предпринимательства

Формирование экономической устойчивости предприятия

Финансовое положение большинства малых и средних предприятий остается неустойчивым, значительная часть прибыли носит инфляционный характер, не улучшается положение и с платежеспособностью. В сложившейся ситуации для наших предприятий основной целью пока остается выживание. Целям выживания соответствует статическая устойчивость — покой, пассивность. Для стабильного развития необходимо достижение устойчивости более высокого порядка — динамической устойчивости или устойчивого развития.

Опыт преуспевающих в условиях рынка фирм убеждает в том, что их устойчивое развитие зависит от совокупности таких свойств, как гибкость и быстрота реакции на изменения конъюнктуры рынка, конкурентоспособность продукции и производства, инвестиционная активность, высокая ликвидность и финансовая стабильность, широкое использование инновационных факторов для саморазвития.

Учитывая сказанное выше, под экономической устойчивостью предприятия будем понимать комплекс свойств — организационной, инновационной, логистической, производственной, финансово-кредитной деятельности с учетом их взаимовлияния и взаимодействия, а также качество выпускаемой продукции и ее новаторские свойства, научно-техническую развитость материальной базы, стабильность

всего спектра ресурсного обеспечения, развитость кадрового и интеллектуального потенциала, наличие инновационного менеджмента [1].

Заметим, что предложенное нами определение в целом соответствует традиционному пониманию устойчивости определенных процессов, однако, учитывая новизну предмета исследования, оно не бесспорно.

Такое определение позволяет выделить основные факторы, формирующие устойчивость организации (рис. 1).

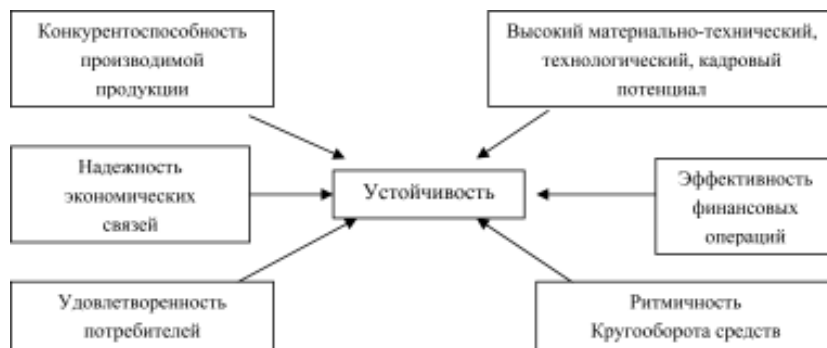


Рис. 1. Схема основных факторов устойчивого развития предприятия

Некоторые обобщения позволяют все факторы разделить на стратегические и тактические. Стратегические факторы имеют определенную инертность и во многом зависят от жизненной стадии предприятия и профессионализма управляющих (например, достаточность капитала и рентабельность). Они содержат накопленные тенденции и способны оказывать влияние на развитие в долгосрочной перспективе. Тактические факторы (например, рискованность и ликвидность, т.е. инструменты оперативного управления) зависят в основном от конъюнктуры рынка и способны воздействовать на изменение ситуации в самом ближайшем будущем. Здесь предполагается формирование приоритетных направлений экономического развития. Исходя из оценок эффективности, социальной значимости и перспективности, а возможные неблагоприятные результаты устраняются за счет созданных резервов или перераспределения средств внутри бюджета предприятия.

При осуществлении реформаторских преобразований возможны и негативные процессы, которые, однако, не должны носить долгосрочного характера и через определенный промежуток времени могут привести к стабилизации и созданию мощных предпосылок

устойчивого развития. Например, это может происходить в случае освоения новых сфер деятельности, когда повышается коммерческий риск, снижаются экономические показатели (объем прибыли, дивиденды), что временно ухудшает финансовую устойчивость. Такие же последствия могут иметь углубление специализации, закрытие отдельных подразделений, освобождение от излишних основных и оборотных фондов. Если же через достаточно продолжительный период времени экономические показатели продолжают падать, а стабилизация не наступает, то говорить об устойчивом характере предпринимаемых мер не приходится. В этой связи возникает вопрос об адекватности методов и реальных последствий поставленным целям. Существуют различные грани устойчивости – ценовая, финансовая, технологическая, организационная. Наиболее разработаны вопросы финансовой устойчивости предприятия [2, 3]. Различают также внутреннюю и внешнюю устойчивость. Внутренняя характеризуется состоянием материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции. Основой ее достижения является управление по принципу обратной связи, т.е. активное реагирование на изменение внешних и внутренних факторов. Внешняя устойчивость определяется стабильностью экономической среды, в которой осуществляют свою деятельность хозяйствующие субъекты. Она достигается соответствующей системой управления в масштабах всей страны. В современном рыночном хозяйстве государство стало фактически основным мозговым центром, который регулирует формирование рыночной среды и обеспечивает устойчивость экономического роста.

Для развитой рыночной экономики характерна динамичность внешней среды и внутренняя устойчивость фирм. В командно-административной экономике предприятия функционировали в условиях внешней устойчивости, достигаемой управлением извне. Предприятия переходной экономики находятся в условиях крайне нестабильной внешней среды и неустойчивого внутреннего состояния. Известно, что устойчивость любой системы, в том числе и экономической, характеризуется наличием механизмов саморегуляции. Благодаря им непрерывно осуществляются процессы приспособления, которые приводят к выравниванию спроса и предложения, расходов и доходов и т.д. и тем самым обеспечивается устойчивое развитие. Если саморегуляция не происходит, то задача перехода к устойчивому развитию усложняется, так как некоторые устоявшиеся пути развития доминируют в стратегиях развития, затрудняя переход от одной стратегии к другой. При нынешнем положении дел в экономике трудно прогно-

зировать возможность создания подобных механизмов, можно говорить лишь о разработке отдельных элементов.

Для анализа степени устойчивости могут быть использованы:

- основные экономические показатели деятельности в динамике;
- количественные и качественные изменения в основном и оборотном капитале;
- показатели эффективности использования ресурсов и всех видов деятельности.

Утрата устойчивости предприятия протекает в форме процесса, имеющего определенную продолжительность во времени и затрагивающего различные направления его деятельности. Как известно, деятельность предприятия многогранна. Во-первых, это сфера его основной деятельности, включающей производство, продвижение и сбыт продукции, которые порождают производственный и маркетинговый циклы. Во-вторых, это обеспечение текущего производства материальными, финансовыми и кадровыми ресурсами, что порождает логистический, финансовый и кадровый циклы на предприятии. В-третьих, это перспективная деятельность предприятия, выражающаяся в различных инвестиционных проектах, — по продвижению своей продукции на новые рынки (политика экспансии), разработке новых товаров и технологий их изготовления (инновационная политика), по изменению своей организационной структуры и структуры бизнес-единиц. Перечисленные процессы также имеют циклический характер, т.е. отдельные этапы деятельности многократно повторяются. Перечисленные циклы имеют разную периодичность, которая зависит как от внутренних, так и внешних условий. Что касается внешних условий, то «каждая организация имеет свой потенциал развития, свои условия его осуществления и подчиняется закономерностям циклического развития всей социально-экономической системы. Поэтому она находится в состоянии определенного отношения к общим циклам экономики, имея при этом собственные циклы.

Переход от одного цикла к другому сопряжен с нарастанием неопределенности в задаче управления. Кроме того, существенное изменение в направлении деятельности предприятия порождает на нем различные переходные процессы, которые имеют оригинальный характер, поскольку в значительной степени определяются спецификой условий, в которых они возникают и протекают. Поэтому рассмотрение управления переходными процессами возможно только на основе ситуационного подхода. Оригинальность переходных процессов добавляет немало проблем менеджменту предприятия, поскольку

к ним трудно подготовиться. Особую опасность представляет наращивание организационной структуры предприятия при слияниях, поглощениях, объединениях и т.п., при которых нарушается эволюционное развитие предприятия, и изменение его экономических характеристик происходит скачкообразно. Известно, что скачкообразное изменение свойств управляемого объекта всегда сопровождается переходными процессами различной интенсивности, имеющими колебательный характер и затрагивающими разные области деятельности предприятия. Переходные процессы взаимодействуют друг с другом, и в случае их резонансного сложения (возникновения отрицательной синергии) могут вызвать значительные отклонения параметров управляемого объекта от их равновесного состояния, что может закончиться его разрушением.

Несмотря на многочисленные различия в специфике отдельных направлений деятельности предприятия, цель их всех заключается в обеспечении долгосрочной, стратегической устойчивости предприятия, что означает увеличение его рыночной стоимости, улучшение финансовых показателей его деятельности, соответствие научно-технологического характера его продукции и технологии производства как современным требованиям, так и основным тенденциям мирового развития, организационной устойчивости и повышению качества персонала.

Поэтому достижение стратегической устойчивости требует от промышленного предприятия продолжительной конкурентоспособности. Благодаря ей устойчивое предприятие может достигать экономических показателей не ниже средних по отрасли и способно удерживать их продолжительное время, что создает кумулятивный эффект, еще более укрепляющий положение предприятия на рынке. Стратегическая устойчивость промышленного предприятия определяется как результат реализации его способности создавать, развивать и сохранять длительное время конкурентные преимущества на рынке покупателя в условиях ускоряющегося научно-технического и технологического прогресса на фоне нарастающих проблем с природными ресурсами и антропогенным воздействием на экологию. Возрастание темпов научно-технического прогресса предъявляет жесткие требования к способности предприятия своевременно и правильно прогнозировать направление и темп научно-технических изменений и динамично адаптироваться к ним. Обеспечение производственной деятельности природными ресурсами заставляет предприятие, с одной стороны, иметь сильную позицию на рынке отраслевых поставок

сырья и материалов, а с другой — искать и готовить альтернативные технологии с учетом запасов замещающих ресурсов и воздействия альтернативных технологий на среду обитания человека (проблема взаимодействия ноосферы и биосферы). Выраженный рынок покупателя требует от предприятия точной и гибкой производственной и маркетинговой политики, воплощение которых проходит в острой конкурентной борьбе на отраслевом рынке. Таким образом, достижение стратегической устойчивости требует от промышленного предприятия высокой и продолжительной конкурентоспособности. Вследствие этого устойчивое предприятие может достигать в своей деятельности экономических показателей не ниже средних по отрасли и способно удерживать эти показатели продолжительное время, что создает кумулятивный эффект, еще более укрепляющий положение предприятия на рынке. Такой подход согласуется с концепцией управления предприятием, направленного на максимизацию его стоимости, и, принимая то или иное управленческое решение, руководство предприятия должно соотносить его с изменением рыночной стоимости предприятия на больших горизонтах деятельности.

Важнейшей проблемой является поиск конкретных пороговых значений для каждого анализируемого показателя. Здесь имеются в виду как верхние и нижние значения, так и временные. Заметим, что порог — это норматив. А не усреднение фактических данных.

Поскольку на данном этапе исследование носит преимущественно постановочный характер, то можно сделать только некоторые общие предположения.

1. Динамические показатели, характеризующие социально-экономическое положение современной экономики, свидетельствует о том, что процесс реформирования российской экономики пока не является устойчивым и достаточно сильно привязанной к сырьевому экспорту.

2. Для сохранения устойчивости предприятий нужно, чтобы движение их денежных потоков давало возможность рассчитаться с поставщиками, кредиторами и государством.

3. Необходимо обеспечить платежеспособность, ликвидность и кредитоспособность — нижнюю границу финансовой устойчивости фирмы, иначе предприятию грозит банкротство.

4. Систему будем считать устойчивой, если, при прочих равных условиях, выполняются все запланированные показатели хозяйственной и финансовой деятельности, а возможные нарушения устраняются за счет собственных средств.

Эксперт мирового банка Г. Дэйли, сделавший вывод, что устойчивое положение и экономический рост не всегда совместимы, выделил следующие направления, необходимые для достижения устойчивого развития [4]:

- определение цели;
- институциональная структура;
- администрирование;
- механизм контроля.

Цели в общем виде формулируются как обеспечение устойчивого экономического роста, сохранения или свертывания потенциала конкретных направлений техники и технологии, а также развертывания новых их направлений. Конкретные же задачи ставятся в рамках каждой цели с указанием сроков и ограничений (условий).

Статистически подтверждается следующая взаимосвязь: постановка хозяйствующими субъектами целей устойчивого роста теснейшим образом связана с осуществлением ряда организационных трансформаций, в том числе по подбору стратегических инвесторов, диверсификацией основной деятельности и учреждению новых предприятий, усилением механизмов акционерного контроля за деятельностью технологически сопряженных производственных единиц.

Институциональные преобразования не рассматриваются в качестве цели, так как они, по сути своей, являются условием, средством достижения целей. Здесь важен вопрос формирования устойчивых промышленно-финансовых структур, а не поспешная приватизация в угоду тем финансовым кругам, для которых важна только сиюминутная выгода.

Таким образом, можно сказать, что одним из важнейших направлений институциональных преобразований в экономике является становление сети крупных корпораций нового для нас типа, способных, по замыслу, оперативно реагировать на динамику рынка, задействовать различные ресурсы развития, успешно конкурировать с зарубежными компаниями, т.е. осуществлять стратегию устойчивого развития.

При нарушении финансовой устойчивости предприятия наиболее радикальным методом ее восстановления как с точки зрения принимаемых мер, так и получаемых результатов, признается реструктуризация. *Реструктуризация* определяется как управляемый процесс структурных изменений в сферах деятельности предприятия — маркетинга, производства, управления, финансов, имущественного комплекса, организационной структуры, направленное на повышение эффективности деятельности предприятия и увеличение стоимости

его бизнеса. Цель реструктуризации состоит в создании таких условий, чтобы предприятие стало прибыльным и конкурентоспособным, и тем самым обеспечить рост его стоимости. Как уже отмечалось, стоимость (капитализация) предприятия определяется дисконтированными свободными финансовыми потоками, которые оно сможет генерировать продолжительное время, иными словами, полнотой достижения долгосрочной устойчивости. Одно из важнейших достоинств реструктуризации заключается в ее потенциальной способности обеспечить решительные перемены в положении предприятия на рынке, в относительно короткие сроки укрепить его финансовую устойчивость.

В зависимости от тяжести нарушений состояния финансовой устойчивости, реструктуризация может принимать формы *реструктуризации развития* и *реинжиниринга*. При реструктуризации развития восстановление условий финансовой устойчивости возможно путем коррекции отдельных функций предприятия, например, расширение сбыта путем обновления ассортимента продукции, снижение издержек производства с помощью модернизации производственной базы и т.п. При реинжиниринге вмешательство носит более глубокий и системный характер. Реструктуризация развития направлена на коррекцию локального нарушения или дальнейшего усовершенствования отдельных функций в общем работоспособной системы и может осуществляться за счет собственных средств предприятия. Реструктуризация развития может применяться и тогда, когда текущее состояние предприятия может быть признано удовлетворительным, однако анализ тенденций его развития дает неблагоприятный прогноз.

Развитие предприятия основано на эффективной реализации операционной и инвестиционной стратегии, стратегии финансовой реструктуризации и создания дополнительной стоимости за счет собственных и заемных средств. Создание дополнительной стоимости происходит путем взаимодействия предприятия с факторами, определяющими стоимость, важнейшими из которых являются: оборачиваемость активов, объемы реализации, себестоимость продукции, соотношение постоянных и переменных затрат, прибыль, собственные оборотные средства, основные средства, соотношение собственных и заемных средств в структуре капитала предприятия, а также стоимость привлечения капитала. Два последних фактора определяют ставку дисконтирования при определении стоимости предприятия, остальные факторы определяют величину генерируемого им денежного потока. В модели дисконтированного денежного потока стоимость ком-

пании определяется как суммарная стоимость ее основной (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности.

Что касается управления, то предприятия в рыночной экономике обычно управляются методами и средствами финансового института. Это прежде всего бизнес-планирование и финансовое управление. Для того, чтобы данный механизм заработал, в административном аппарате создается, как минимум, группа экспертов по финансовому управлению, которая впоследствии может разрастись в самостоятельное подразделение. В качестве инструмента управления в такой группе используется инвестиционное кредитование, которое может осуществляться в двух вариантах:

1. Кредит под бизнес-план. Управление ведется через качественную проработку бизнес-плана, его аудит и экспертизу, а результат его функционирования финансирующая организация получает в конце. Применяется в настоящее время.

2. Кредитная линия. Это новая модель финансового бюджетирования и выделения инвестиционных ресурсов. В бизнес-план включаются бюджеты доходов и расходов по cash flow, и по бюджетам получается информация на протяжении всего периода кредитования. Используется обычно западными банками и компаниями.

Способствуют ли рыночные отношения устойчивому развитию? Большинство западных исследователей отмечают, что даже эффективный рынок не всегда может обеспечить устойчивое развитие, так как критерии эффективности и устойчивости часто не совпадают. Но если устойчивое развитие возможно, а рынок не может управлять переходом к устойчивому развитию, то необходим регулируемый переход. И здесь могут быть использованы стимулирующие экономические механизмы, способные управлять переходом от текущей практики к новым формам развития. Итак, можно сказать, что:

- устойчивость является интегральной характеристикой, предполагающей: наличие основных траекторий развития (целей и стратегий), их ресурсное обеспечение (финансовое, материально-техническое, кадровое), встроенные экономические механизмы, гибкость организационно-управленческих структур;
- когда ситуация кажется безнадежной, нужно представлять возможные исходы и концепции устойчивого развития корпорации — это то, что более всего сегодня необходимо;
- возможности достижения устойчивого развития — это стремление жить по средствам, а не по потребностям;

- без стабильной собственности невозможно никакое устойчивое развитие;
- среди факторов, содействующих переходу к устойчивому развитию, мы выделяем прежде всего инвестиции, ибо везде и всегда базой устойчивого роста являются инвестиции, особенно внутренние, т. е. рекапитализация полученных доходов;
- на практике чаще стремятся к достижению положения устойчивого равновесия, которое сохраняется несмотря на влияние внешних и внутренних факторов, выводящих объединение из равновесия. При этом не снимается проблема выбора стратегии.

Сегодня исследование ведется главным образом на макроэкономическом или региональном уровнях, хотя устойчивость мировой экономики или региона невозможна без устойчивого развития предприятий. Однако для микроуровня эта проблема еще недостаточно проработана как в теоретическом, так и в практическом плане. В рыночных условиях невозможно исчерпывающе определить состояние и тенденции развития как внутренней, так и внешней среды предприятия. Для факторов внешней среды косвенного воздействия такое положение является следствием их многочисленности и множественности связей между ними, а для факторов внешней среды прямого воздействия положение осложняется не только сокрытием конкурентами необходимой информации, но и преднамеренной дезинформацией.

Литература

1. Продиус И.П., Захарченко В. И. Устойчивое развитие и экономическая стратегия // Экономические инновации. Выпуск 5. ИПР и ЭЭИ. 2005. С. 30–37.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: ИНФАРМ, 2006.
3. Хорн Дж. / Ван К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2004
4. Отчет Всемирного банка: от плана к рынку. Вашингтон, 1998.

В. Р. Салыев,
докторант ВЗФЭИ г. Челябинск

Количественное измерение институциональной среды в условиях трансформирующейся экономики

В условиях неустойчивости мировой экономической системы, продолжающейся трансформации российской экономики, особую важность приобретает проблема сохранения экономического роста, обеспечения его устойчивой динамики как на уровне Российской Федерации в целом, так и на уровне отдельно взятых регионов. Сохранение ежегодных темпов роста ВВП на уровне 6–8% в год, требует реформирование основных составляющих институциональной среды. Выявлению факторов, влияющих на развитие экономики, посвящена деятельность многих правительственных и научных учреждений, так как необходимо незамедлительно вносить корректировки в программы развития, законодательство и меры по оперативному управлению хозяйством. Ситуация меняется стремительно, однако неверные и непродуманные шаги могут дорого стоить.

Неоинституциональное направление экономической науки позволяет обосновать и объяснить происходящие экономические процессы, вскрыть абсолютно новый круг проблем и методов их решения. В частности представляет большой интерес: анализ оппортунистического поведения, объяснение многообразия контрактных форм и типов деловых организаций, исследование влияния правовых режимов на систему экономических стимулов, изучение взаимодействия организационных структур с институциональной средой и, самое значимое на настоящий момент, открытие принципиально нового класса издержек – трансакционных. Трудность количественного измерения этих издер-

жек совсем не означает невозможность их учета и определения их влияния на экономические процессы. Трансакционный подход помогает понять многие трудности переходного процесса, с которыми столкнулись Россия и страны Восточной Европы, он способен разработать наиболее верную стратегию экономического развития России на будущий период. Не менее важен региональный подход к анализу институциональных реформ, количественные оценки влияния институтов на экономику встречаются достаточно редко, а на региональном уровне вообще отсутствуют. Все это привлекло внимание автора и обусловило выбор темы данной статьи.

В первую очередь, прежде чем определиться с методами количественной оценки зрелости институтов, необходимо выявить институциональные факторы, оказывающие влияние на экономический рост на уровне всей России или отдельного ее региона.

Оценка зрелости институциональной среды количественными методами, возможна, если предположить, что измерение самих институтов можно осуществить количественным измерением макроэкономических параметров, изменяющихся под влиянием институциональной среды.

В качестве иллюстрирующих российские особенности формирования институциональной среды можно выделить следующие институты: высшая законодательная, исполнительная и судебная власть; частная собственность и банкротство предприятий; налоговое законодательство; административные барьеры; государство как хозяйствующий субъект; обеспечение льгот; пенсионное обеспечение; институты социальной сферы.

Для анализа применена возможность атрибутирования характеристик институциональной среды отдельным ее составляющим, в качестве примера использована российская экономика. Используются результаты исследований Всемирного Банка, Росстата, Министерства экономического развития РФ.

По составляющим инвестиционного климата, которые напрямую зависят от правительства и высшей законодательной власти — таким как макроэкономике и законодательстве Россия сопоставима с другими странами, однако во всем, что касается воплощения всего этого на практике безнадежно проигрывает, очевидно, имеется несоответствие функционирования формальных и неформальных институтов, которое можно объяснить все теми же причинами, что и неудачи реформирования отдельных институтов. Механическое перенесение формальных норм из практик других стран или теории не обеспечивает

нормального их функционирования. Кроме того, зачастую под реформированием института у нас происходит всего лишь изменение способа или механизма управления, тогда как усилий по формированию нового объекта управления нет, поэтому и происходит отторжение или извращение основной части нововведений.

В проведенном анализе были построены уравнения множественной регрессии. Изучаемая совокупность — субъекты Российской Федерации Уральского федерального округа, период наблюдения 2003—2006 годы. В качестве зависимых переменных были использованы такие показатели как ВРП, промышленное производство, подушевые доходы населения, доля доходов в ВРП.

В качестве факторных переменных, подобранных для итоговых расчетов путем последовательного включения или исключения их из уравнений регрессии были выбраны несколько групп показателей, которые характеризовали начальные условия, состояние институциональной среды, объем инвестиций на душу населения, долю экспорта в ВРП.

В состав первой группы были включены подушевой ВРП на начало периода (его можно иначе назвать начальным уровнем развития) и структура промышленного производства.

Структура промышленного производства была представлена таким показателем как доля сырьевых отраслей в ВРП (сюда были отнесены ТЭК, металлургия, машиностроение). Достаточное количество исследований говорит о том, что структура промышленного производства влияет на изменение объема выпуска во время реформ.

Состояние институциональной среды характеризовалось следующими показателями: долей занятых на малых предприятиях, индексом инвестиционного риска, коэффициентами общей и младенческой смертности, уровнем преступности.

Достаточно нелегко отобрать показатели, адекватно отражающие уровень регионального институционального развития. Первоначально, помимо уже упомянутых показателей, в эту группу была включена и доля теневой экономики в производстве, однако в конечном итоге этот показатель не был использован в итоговых уравнениях, так как примененная методика расчета не обеспечила достоверных показателей.

Следующий показатель, характеризующий институциональную силу региональных администраций — индекс инвестиционного риска, рассчитываемый различными рейтинговыми агентствами и исследователями.

Состояние отраслей, удовлетворяющих базовые социальные потребности человека, связанных с воспроизводством и жизнедеятель-

ностью человека (здоровье, безопасность, санитарные условия и т.д.), представлено двумя коэффициентами смертности, так как именно они оказались связанными с динамикой зависимых переменных. Предоставление перечисленных общественных услуг является обязанностью государства или местного самоуправления, а значит, уровень их потребления можно считать характеристикой институционального развития.

Уровень преступности также можно использовать как показатель, отражающий способность региональной администрации поддерживать порядок, защищать права собственности и контрактные отношения.

В качестве способа отбора факторных признаков использовалась шаговая регрессия. Сущность метода шаговой регрессии заключается в последовательном включении факторов в уравнение регрессии и последующей проверке их значимости. Факторы поочередно вводятся в уравнение. При проверке значимости введенного фактора определяется, насколько уменьшается сумма квадратов остатков и увеличивается величина множественного коэффициента корреляции. Одновременно используется и обратный метод, то есть исключение факторов, ставших незначимыми на основе *t*-критерия Стьюдента.

Итоговые таблицы выглядели следующим образом:

Таблица 1

Результаты вычисления регрессии для показателя ВРП

<i>Регрессионная статистика</i>		
Нормированный R-квадрат	0,870790665	
	<i>Коэффициенты</i>	<i>t-статистика</i>
У-пересечение	16301,46155	
Переменная X 1 (подушевой ВРП на н.п.)	0,887244344	1,457323711
Переменная X 2 (доля ресурсных отраслей)	898,2034643	1,585714863
Переменная X 3 (доля малых предприятий)	1239058,91	7,754801112
Переменная X 4 (инвестиционный риск)	24446,35241	0,375406412
Переменная X 5 (коэффициент смертности)	-2100,294843	-1,010481451
Переменная X 6 (коэффициент млад смертности)	-2559,888034	-0,886066871
Переменная X 7 (уровень преступности)	-37,25974597	-1,844012524

Окончание таблицы

<i>Регрессионная статистика</i>		
Нормированный R-квадрат	0,870790665	
	<i>Коэффициенты</i>	<i>t-статистика</i>
Переменная X 8 (подушевые инвестиции)	0,376548949	0,212960363
Переменная X 9 (экспортная квота в промышленности)	-125608,5886	-2,768554527

Интерпретировать результаты можно следующим образом: около 85% вариации в темпах роста ВРП в УрФО РФ в 2003–2006 году объясняется колебаниями использованных в модели факторов ($R^2 = 0,851$). Наиболее статистически значимыми оказываются доля занятых на малых предприятиях и доля экспорта, несколько менее важными – уровень преступности, доля ресурсных отраслей и начальный уровень развития. Примечательно, что коэффициент регрессии при показателе инвестиционного риска в данном уравнении положителен, то есть с ростом уровня инвестиционного риска региона, темп роста ВРП также увеличивается (правда коэффициент при этой переменной статистически незначим, так что выводы о воздействии данной переменной не слишком надежны). Аналогичное влияние оказывают также подушевой ВРП на начало периода, доля занятых на малых предприятиях, объем инвестиций на душу населения и доля ресурсных отраслей.

Вариации в объемах промышленной продукции на 78% объясняются выбранными факторами. Наиболее статистически значимыми здесь оказываются опять доля занятых на малых предприятиях и подушевой ВРП на начало периода, менее значимыми уровень преступности и доля ресурсных отраслей.

Таблица 2

Результаты вычисления регрессии для показателя объема промышленной продукции

<i>Регрессионная статистика</i>		
Нормированный R-квадрат	0,785865512	
	<i>Коэффициенты</i>	<i>t-статистика</i>
У-пересечение	-15365,63386	
Переменная X 1 (подушевой ВРП на н.п.)	1,260277529	-0,180255694
Переменная X 2 (доля ресурсных отраслей)	823,524544	2,605895547

Окончание таблицы

<i>Регрессионная статистика</i>		
Нормированный R-квадрат	0,785865512	
	<i>Коэффициенты</i>	<i>t-статистика</i>
Переменная X 3 (доля малых предприятий)	846680,4724	1,830201801
Переменная X 4 (инвестиционный риск)	-35784,45574	6,454876478
Переменная X 5 (коэффициент смертности)	-682,4127511	-0,690422843
Переменная X 6 (коэффициент млад смертности)	759,4986863	-0,393185138
Переменная X 7 (уровень преступности)	-30,38398072	0,330568016
Переменная X 8 (подушечные инвестиции)	-0,467364037	-1,890849332
Переменная X 9 (экспортная квота в промышленности)	-25034,30892	-0,332369302

Показатель уровня инвестиционного риска получает «правильный» отрицательный знак, а вот уровень младенческой смертности наоборот демонстрирует «неправильную» направленность и показатель уровня инвестиций меняет знак на отрицательный (опять же при статистической незначимости и того и другого факторов). Доля ресурсных отраслей по-прежнему оказывает положительное влияние на результативный фактор.

Таблица 3

Результаты вычисления регрессии для показателя доходов населения

<i>Регрессионная статистика</i>		
Нормированный R-квадрат	0,912878965	
	<i>Коэффициенты</i>	<i>t-статистика</i>
Y-пересечение	2647,421926	
Переменная X 1 (подушевой ВРП на н.п.)	0,072997912	8,898248683
Переменная X 2 (доля ресурсных отраслей)	-3,767540776	-0,493609699
Переменная X 3 (доля малых предприятий)	-2504,362329	-1,125560508

Окончание таблицы

<i>Регрессионная статистика</i>		
Нормированный R-квадрат	0,912878965	
	<i>Коэффициенты</i>	<i>t-статистика</i>
Переменная X 4 (инвестиционный риск)	538,8585107	0,612912917
Переменная X 5 (коэффициент смертности)	-12,9489011	-0,439831334
Переменная X 6 (коэффициент младенческой смертности)	-104,1855249	-2,673280194
Переменная X 7 (уровень преступности)	0,109185849	0,400573209
Переменная X 8 (подушечные инвестиции)	-0,02577087	-1,080433364
Переменная X 9 (экспортная квота в промышленности)	-2247,917919	-3,40202815

Изменения в доходах населения на 91% объясняются полученной моделью. Здесь наиболее статистически значимые факторы это естественно начальные условия, кроме того, экспортная квота и уровень младенческой смертности, менее значимы доля занятых на малых предприятиях и инвестиции на душу. Показатель доли занятых на малых предприятиях оказывает отрицательно влияние, как и уровень инвестиций на душу населения. Видимо, сказывается фактор более низкого уровня оплаты труда на малых предприятиях. Положительно влияние риска и уровня преступности.

Таблица 4

Результаты вычисления регрессии для показателя доли доходов населения в ВРП

<i>Регрессионная статистика</i>		
Нормированный R-квадрат	0,531179265	
	<i>Коэффициенты</i>	<i>t-статистика</i>
Y-пересечение	0,071392463	
Переменная X 1 (подушевой ВРП на н.п.)	2,32849E-07	1,56303561
Переменная X 2 (доля ресурсных отраслей)	-8,10379E-05	-0,584674876
Переменная X 3 (доля малых предприятий)	-0,042256505	-1,045841249

Окончание таблицы

<i>Регрессионная статистика</i>		
Нормированный R-квадрат	0,531179265	
	<i>Коэффициенты</i>	<i>t-статистика</i>
Переменная X 4 (инвестиционный риск)	0,003576105	0,223993168
Переменная X 5 (коэффициент смертности)	0,000541352	1,012589471
Переменная X 6 (коэффициент младенческой смертности)	-0,00033634	-0,475243118
Переменная X 7 (уровень преступности)	7,38721E-07	0,149243767
Переменная X 8 (подушечные инвестиции)	-5,55606E-07	-1,282733211
Переменная X 9 (экспортная квота в промышленности)	-0,040868625	-3,406026229

Изменения доли доходов в ВРП всего на 53% объясняются полученной моделью. Самый значимый фактор — доля экспорта (причем с отрицательным знаком), менее значимы начальный уровень развития, уровень инвестиций на душу, доля занятых на малых предприятиях (опять с отрицательным знаком) и коэффициент смертности.

В заключительном пятом параграфе рассмотрена институциональная среда Челябинской области с учетом полученных результатов. По такому значимому во всех моделях фактору, причем оказывающему преимущественно положительное влияние, как доля занятых на малых предприятиях область прочно обосновалась на 2-м месте, что говорит о недостаточно удовлетворительной эффективности региональных институтов власти, о наличии различных препятствий на пути возникновения новых предприятий.

По оценкам информационного агентства «УрБК» Челябинская область в 2007 году находилась на 16 месте среди 54 исследованных субъектов Федерации по такому показателю как интегральная оценка коррумпированности регионов.

Второй по значимости для результативных признаков фактор — экспортная квота промышленности. Причем, как и предполагалось, он оказывает отрицательное воздействие на темпы экономического роста.

Следующий показатель — доля ресурсных отраслей, которая оказывает положительное влияние на показатели ВРП и промышленного производства и отрицательное на подушевой доход и его долю в ВРП. По этому показателю Челябинская область на втором месте в регионе, что еще раз доказывает чересчур сильную зависимость от сырьевого производства и, видимо, это один из тех немногих факторов, обеспечивающих хоть какой-то рост. Причем показатель этот постепенно повышается, тогда как в соседних регионах обнаруживается тенденция к его снижению.

Очевидно, что в долгосрочной перспективе экспортная ориентированность региона не обеспечит ему устойчивого экономического роста.

По коэффициенту младенческой смертности область на третьем месте и это, несомненно, говорит о некоторых успехах здравоохранения в регионе, ведь рост значения этого фактора оказывает отрицательное влияние.

Наконец, по уровню преступности — третье место, а этот фактор также оказывает преимущественно отрицательное влияние на темпы экономического роста. Несомненно, достаточно высокий уровень коррумпированности вносит свой вклад в рост данного показателя.

Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снижается, однако значительно более медленными темпами, чем в среднем по России, что выразилось в том, что в последние годы областной показатель стал опережать средний по РФ: если в 2001 году по РФ показатель составлял 29%, а по Челябинской области 24,5%, то в 2007 году это уже 17,1% и 14,7% соответственно.

Сопоставление средних цен на рынке вторичной недвижимости, предложение на котором в большей степени формируется платежеспособным спросом, и уровня подушевого дохода населения Челябинской области говорит о том, что доля доходов, не учитываемых государственными органами очень высока, можно сделать предположение о значительном объеме теневых доходов и масштабах теневой деятельности.

Совокупность этого и многих других исследований дает некое общее представление о состоянии дел в регионе. Положение достаточно неоднозначное, так как регион неплохо обеспечен природными ресурсами, выгодное географическое положение дает доступ к мировым рынкам, возможно привлечение трудовых и финансовых ресурсов из других регионов. Однако на фоне возможностей процветает коррупция, теневой сектор экономики, ухудшаются условия для

развития бизнеса. Можно сказать об угнетении нормального развития институтов рынка, а также о том, что развитие этих институтов более важно для обеспечения экономического роста в регионе, чем наличие ресурсов. Причем многие исследователи сходятся во мнении, что институты рынка наиболее сильно влияют на высокотехнологичные отрасли не связанные с добычей природных ресурсов (они являются своеобразным индикатором среды), на примере Челябинской области это отчетливо демонстрирует индустрия туризма, важность развития которой провозглашается на уровне областного правительства, однако реализация в жизнь проходит крайне медленно.

Таким образом, развитие институтов находится в своеобразном замкнутом круге проблем и противоречий, детерминирующих друг друга, вырваться из которого можно только с помощью их обоснованного научного анализа. Проведенные расчеты отчетливо показывают несовершенство институтов на региональном уровне (что, впрочем, не является каким-то исключением из ситуации, складывающейся на территории всей страны), и, самое главное, неоднозначность пути, по которому проводятся так называемые «рыночные реформы». Значительное количество противоречий и парадоксов, встречающихся на этом не легком пути невозможно решить только на уровне всей страны в целом, необходим скрупулезный учет особенностей каждого региона, а для этого необходимо наладить не только взаимодействие субъектов экономики и государства, но и привлечь научный потенциал региональных исследовательских центров (ВУЗов, отделений РАН и т.д.).

Д. С. Ушаков,
кандидат экономических наук,

Ф. М. Сафин,
кандидат экономических наук

Глобализация и информатизация экономики как факторы модернизации принципов государственного регулирования

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 конструкции, представляющие по сути внутреннее пространство, локализованное и с помощью системы корпоративных норм и правил защищенное от внешнего воздействия, в том числе и национальных правительств, не должно основываться на принципах традиционного регулирования рынка, в виду того, что высокотехнологичные компании 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 начать 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 (ГРЭ).

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.

Неисключаемость 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.

Наиболее проблемным полем государственного регулирования информационной экономики является взаимодействие национальных правительств и представителей технологичного бизнеса, разрабатывающими и активно внедряющими достижения научно-технического прогресса в реальное производство. В целом, сфера взаимодействий 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 факторов 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 харак-

¹ Гуриев С. Мифы экономики. М.: Альпина Бизнес бук, 2006. С. 38.

¹ Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс. М.: WoltersKluwer, 2004. С. 389.

теристик 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 предназначенный 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-tech — 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 импотенцию 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 эко-

номической 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 признают в 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 работников, 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 политике и логики самой компании.

Поколения работников транснациональной корпорации могут рождаться, учиться, взростать, работать, доживать на пенсии в рамках

¹ Нейсбит Д. Высокая технология, глубокая туманность. М.: АСТ, 2005.

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 вместе 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, опутывающей весь заселенный мир. Если сегодняшнее человечество живет в условиях «не-мирного» сосуществования 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.

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.

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 применялись именно бизнесом, производством, постепенно перерастая 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 правительства.

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, обладаю-

¹ Кустарев Н. Национал-государство, его наследники и наследие/// www.archipelag.ru/geoeconomics/kapital/

щее 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 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 транспарентность экономики, прозрачность отношений между компаниями, между компаниями и потребителями, между компаниями и государством. Транспарентная (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 возможности 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 (транспарентность 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 закреплён нормативно), разработка 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 ТНК, а в способности последних формировать внутрикорпоративные сети глобального порядка.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

А. И. Аллахвердиев,
доктор экономических наук, зав. кафедрой ИФиП

З. Г. Фаталиев,
ст. преподаватель ИФиП

Методологические основы классификации форм кооперации

Современный этап развития АПК Российской Федерации характеризуется дальнейшим совершенствованием организационных форм кооперации обеспечивающих повышение эффективности сельскохозяйственного производства. Однако, как показывает обобщение опыта деятельности сельскохозяйственной кооперации, организационно-экономический механизм ее формирования и особенно функционирования весьма многообразен, что обуславливает неодинаковую их социально-экономическую эффективность.

В целях выявления наиболее эффективных форм кооперации необходимо прежде всего разработать методологические и методические основы и подходы их систематизации и классификации,

Методологические основы систематизации и классификации базируются на основных положениях и принципах объективных законов и, прежде всего диалектики развития, формы проявления которых определяют пути совершенствования социально-экономических отношений на современном этапе развития рыночной экономики. Развитие рыночных отношений и разнообразие форм собственности определяют и направления процессов кооперации. По организационно-экономическому строению и механизму функционирования хозяйственные структуры, возникающие в процессе кооперации, весьма сложны и многообразны. Это обусловлено различными фактора-

ми и условиями, причем не всегда и везде благоприятными для создания кооперативных формирований в завершенном классическом виде. Такой многофакторный характер процесса с благоприятными и противодействующими условиями создания и развития кооперативных форм организации производства требует особо глубокого экономического анализа и изучения социально-экономических отношений и исследований развития кооперирующихся хозяйствующих субъектов. К сожалению, экономическая наука еще недостаточно активно ведет исследования этого важного социально-экономического явления на данном этапе формирования общественного строя. Поэтому попытки провести какую-либо систематизацию и классификацию сложившихся кооперативных формирований не дают ясно определенной картины их строения и функционирования. Это свидетельствует о том, что многие авторы пытаются провести систематизацию и особенно классификацию на основе поверхностных критериев и признаков без учета всей совокупности многообразия факторов и условий современности, определяющих ту или иную организационную форму.

Так одна часть авторов классифицирует кооперативы по виду осуществляемых ими хозяйственных функций или операций, другая — по принципу объединения лиц, третья — от целей кооператива. Все эти подходы не дают объективной картины и освещают суть явлений неполно, односторонне.

Однако, прежде всего кооперацию следует рассматривать как социально-экономическую категорию, нуждающуюся во всестороннем научном анализе причинно-следственных связей основополагающих факторов развития явлений и процессов на основе диалектических методов, дающих не только познать процесс в зарождении и его развитии в общих чертах, но и конкретных формах его проявления во всем разнообразии и сложности отношений субъектов кооперационных структур, функционирующих в различных отраслевых условиях. При этом общую значимость имеют изменения не только в формах собственности, но и степени ее обобществления в аграрном секторе экономики, побуждающие к развитию процессов кооперации.

Исследования показывают, что правильно выделенные признаки классификации дают возможность выявить различия в составе входящих в формирование субъектов, имеющие разные формы собственности, уровень специализации, эффективность и т.д. Эффективная деятельность кооперативных формирований зависит от использования организационно-экономических механизмов формирования и функционирования. Их механизмы, имея многомерный экономичес-

кий характер, определяют соответствующий производственно- хозяйственный тип кооперативного формирования.

Однако, несмотря на наличие большого разнообразия признаков, определяющих содержание механизма формирования и функционирования кооперативных структур, они имеют общий, универсальный характер. Это подтверждает один из элементов диалектического единства формы и содержания, утверждающий, что отношения, явления не только многообразны и различны, но и всеобщи, и универсальны, что подтверждается практикой.

Общими же признаками для всех форм кооперации выступают добровольность в выборе видов сотрудничества, материальная заинтересованность в развитии коллективных способов и форм организации кооперативного производства и т.д. Именно эти признаки выражают социально-экономическое содержание кооперационных процессов. Все это свидетельствует, что кооперативные формирования, следует систематизировать и классифицировать, прежде всего, исходя из универсальных признаков, которые отражают определенную объективизм социально-экономических преобразований на селе.

В методологическом плане классификация форм кооперирования строится на определенных признаках, дающих базу для ограничения не только в понятиях, но и по существу, экономического содержания той или иной формы кооперации производства.

Обним из классификационных признаков кооперативных формирований является уровень обобществления производства.

Кооперативные формирования создаются его участниками для достижения конкретных социально-экономических целей, объединение при этом различным образом материальные, финансовые и трудовые ресурсы. Вот эта отличительная особенность кооперативных формирований и является его основным признаком, из которого вытекают остальные, присущие кооперативным формированиям самым различных видов и типов.

В целях определения приоритетных форм взаимосвязей в процессе развития кооперации представляется необходимость классификации кооперативных формирований по организационно-территориальному признаку. В этом случае учитывается степень взаимосвязей участников агропромышленного производства, а также территориальный аспект. В соответствии с этим критерием агропромышленная кооперация может быть выстроена в виде определенной системы организационно оформленных агропромышленных формирований, основанных на принципах кооперации.

Принципы и цели кооперации во многом определяются ее участниками и характером деятельности. Следует заметить, что для кооперативных формирований независимо от их специализации и избранной сферы деятельности характерны общие признаки и черты, с помощью которых эту форму обобществления и коллективной деятельности можно отнести к определенной категории или классу кооперативных организаций.

Исследуя процессы развития кооперации, в том числе и в агропромышленном комплексе, нами были выявлены некоторые общие черты, присущие кооперативным формированиям всех видов.

Во-первых, практически во всех видах кооперативных формирований члены-пайщики участвуют в создании имущества путем взноса денежных средств или трудового участия.

Во-вторых, в результате хозяйственной деятельности кооперативные формирования, как правило, получают определенную массу прибыли, часть которой распределяется между членами-пайщиками. При этом прибыль распределяется согласно их непосредственного участия в хозяйственной деятельности, в соответствии и пропорционально их денежному, материальному и трудовому участию.

В-третьих, важнейшим признаком является то, что члены-пайщики, как правило, несут материальную ответственность за хозяйственно-финансовую деятельность кооперативного формирования.

Материальная ответственность членов-пайщиков может быть двух видов. Одним из них является ограниченная ответственность, в другом случае ответственность членов-пайщиков по обязательствам и долгам кооперативного формирования является неограниченной.

Одним из важных признаков различных видов кооперативных формирований является демократический характер их управления.

Признаки демократии в кооперативных формированиях проявляются в том, что высшим органом управления является общее собрание членов-пайщиков, которые и решают все вопросы, касающиеся деятельности и дальнейшего развития кооперативных формирований.

При проведении исследований нами была сделана попытка классифицировать существующие кооперативные формирования, систематизировать их, распределить по определенным группам с учетом их общих и частных признаков.

Нам представляется, что в целях более правильного, научного понимания сущности кооперативных организаций все существующие кооперативные формы целесообразно разделить на типы, формы и виды.

В основе классификации кооперативных формирований по типам лежат отношения собственности.

Типы и виды кооперативных организаций различаются формами организации производства, степенью материального участия их членов в формировании общего имущества, а также способами их участия в доходах.

Важным принципом классификации кооперативов выступает фаза общественного воспроизводства.

В качестве исходной можно предложить классификацию кооперативов по целям и объектам собственности.

Данный критерий позволяет выделить две основные группы кооперативных организаций производственные и потребительские.

К производственным кооперативным формированиям относятся все виды независимо от сфер и отраслей их деятельности, основной целью которых является извлечение прибыли.

Общественное воспроизводство представляет собой неразрывное единство четырех фаз: производства, распределения, обращения и потребления.

Главной фазой общественного воспроизводства является производство, которое играет ведущую роль, ибо это процесс создания материальных благ — важнейшее условие жизни людей. Производство одновременно является высшей фазой общественного воспроизводства.

Кооперативные формирования других форм осуществляют функции товарного обращения, товарного обмена продуктами труда. Это сбытовые, потребительские, снабженческие, кредитные, ссудо-сберегательные, страховые и агросервисные кооперативные формирования.

Кроме вышеназванных существуют кооперативные формирования смешанной или промежуточной формы. К ним относятся кооперативные формирования объединяющие сельскохозяйственное производство, переработку, сбыт и ряд других функций производства сельскохозяйственных продуктов.

Как показали наши исследования, для классификации форм кооперации нами за основу определены следующие признаки: уровень обобществления производства; формы кооперативных образований; вид деятельности; место в народном хозяйстве; степень специализации; характер деятельности и производственное направление; хозяйственно-правовое положение участников; территориальный признак (размещение).

Признаки и системы классификации кооперативных формирований позволяют более точно подойти к исследованию организационных форм кооперации и разработки эффективного механизма их функционирования.

Литература

1. Пахомчик С. Формирование системы сельскохозяйственной кооперации в АПК региона // АПК: экономика, управление. 2004. № 10.
2. Сергеева И.А., Сергеев А.Ю. Механизмы инвестирования и развития интеграционных процессов в АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 3.
3. Шарипов С. Кооперация – основа социального развития сельских территорий // АПК: экономика, управление. 2008. № 2.
4. Найденов Н. Маркетинговое исследование кредитной кооперации в Республике Коми // АПК: экономика, управление. 2007. № 7.
5. Миронова З. Производственные типы сельхозорганизаций и их кооперация // АПК: экономика, управление. 2008. № 1.
6. В.П. Арашуков. Тенденции развития кооперации и интеграции в АПК. С. 196–2001 // Роль и место агропромышленного комплекса в удвоении валового внутреннего продукта России (Материалы Первого Всероссийского конгресса экономистов-аграрников). М.: ФГНУ; Росинформагротех, 2005. 380 с.

Т. В. Воронченко,
кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства

Оценка перспектив деятельности предприятия на основе анализа его текущего финансового состояния

Предпринимательская деятельность связана с вложением средств и извлечением доходов и имеет конечной целью получение прибыли. Средства вкладываются в текущем периоде, а поступление доходов предполагается в перспективе. Чтобы оценить возможную величину доходов и эффективность вложений, нужно определить не только последовательность действий и рассчитать их предполагаемый результат, но и будущее состояние предприятия и внешней среды, в том числе условия сбыта продукции, поведение конкурентов, возможную структуру активов и источников их финансирования и т.п. Определение будущего имущественного и финансового состояния предприятия и его окружения на основе сложившихся тенденций осуществляется посредством финансового прогнозирования.

Прогнозирование результатов деятельности предприятия и его финансового состояния осуществляется с целью:

- оценки экономических и финансовых перспектив и предполагаемого финансового состояния предприятия на планируемый период в зависимости от основных возможных вариантов его производственно-сбытовой деятельности и ее финансирования;
- формирования на этой основе обоснованных выводов и рекомендаций относительно выбора рациональной стратегии и тактики действий руководства предприятия.

В числе стратегических и тактических решений, принятых на основе прогнозирования, могут входить:

- формирование производственно-сбытовой программы предприятия на планируемый период;
- планирование структуры активов, в том числе оборотных и внеоборотных, в разрезе отдельных групп;
- создание принципиальных схем финансирования активов и деятельности предприятия в целом на планируемый период;
- изучение возможностей реализации различных инвестиционных проектов и др.

Одной из задач финансового прогнозирования может быть оценка возможностей, основных условий и сроков нормализации состояния предприятия, то есть, его финансового оздоровления. В этом смысле финансовое прогнозирование является необходимым элементом антикризисного управления.

Прогнозирование является необходимым составным элементом управления и одним из основных условий эффективного планирования деятельности предприятия. Любому решению должны предшествовать анализ сложившейся ситуации и прогноз возможных последствий его принятия или не принятия.

Для придания процедурам анализа и прогнозирования конкретности необходимо определить нормальные параметры деятельности предприятия, то есть основные показатели его работы, считающиеся нормой. В этом случае процессы анализа и прогнозирования будут иметь основным содержанием сравнение фактических (прогнозируемых) значений параметров работы предприятия с нормальными, а процесс планирования — разработку мероприятий по приведению реального состояния предприятия к нормальному.

Целью управления предприятием является, в конечном итоге, обеспечение и поддержание его финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. Под финансовой устойчивостью предприятия, в широком смысле, понимается его способность функционировать, получая достаточную для собственного воспроизводства прибыль и своевременно выполняя все обязательства по платежам. В этом смысле финансово устойчивым является предприятие, деятельность которого обеспечивает:

- доходность активов не ниже ставки процента по банковским кредитам;
- доходность собственного капитала не ниже рентабельности активов;

- сбалансированность поступлений и платежей (входящих и исходящих финансовых потоков) или положительный чистый денежный поток в среднесрочном периоде;
- достаточную массу чистой прибыли и амортизации (в том числе, в части социального обеспечения и развития трудовых ресурсов) для обеспечения воспроизводства производительно-го потенциала предприятия.

Финансовая устойчивость является интегральным, обобщающим показателем, отражающим состояние и результаты деятельности предприятия на определенную дату или за определенный период.

Нередко возникает вопрос о базе и критериях сравнения фактических показателей, характеризующих финансовое состояние и результаты деятельности предприятия и о том, какую ситуацию можно считать «нормальной».

Очевидно, что оценка финансовой устойчивости предприятия в различных временных разрезах и условиях хозяйствования, может быть разной. Например, наличие в структуре его оборотных активов, значительного объема денежных средств является важнейшим фактором краткосрочной финансовой устойчивости предприятия, однако денежные активы, как известно, не являются прибыльными (из-за временной стоимости денег, инфляции) и могут отрицательно влиять на общую рентабельность активов и инвестиционную привлекательность предприятия. В свою очередь, высокий уровень доходности может обеспечиваться, например, за счет опережающего роста дебиторской задолженности, что приносит, как известно, ущерб текущей платежеспособности предприятия. Разграничение факторов, влияющих на кратко-, средне- и долгосрочную финансовую устойчивость предприятия, позволяет установить приоритеты в управлении финансами предприятия в зависимости от конкретных обстоятельств.

Одним из важнейших составных элементов управления предприятием, наряду с прогнозированием, является финансовое планирование, сущность и назначение которого связаны с:

- определением будущего предприятия и его структурных подразделений;
- проектированием желаемых результатов деятельности предприятия;
- выбором методов и средств (ресурсов) и установлением последовательности действий в достижении желаемых результатов.

Основное значение финансового планирования состоит в том, чтобы:

- обеспечить рациональную сбалансированность активов (средств) и пассивов (источников финансирования) предприятия, то есть, устойчивое и экономически оправданное соответствие источников финансирования активам;
- сбалансировать поступления и выплаты платежного оборота, т.е. обеспечить достаточность платежных средств для исполнения всех обязательств предприятия, как по срокам, так и по величине.

Последовательность финансового планирования предусматривает:

- определение целей;
- моделирование будущего состояния предприятия;
- определение способов его достижения;
- декомпозиция заданных (желаемых) результатов в цели;
- постановка задачи исполнителям, которые сами определяют способы их достижения.

Одной из основных целей управления финансами считают ожидания юридических владельцев предприятия (акционеров, участников) относительно будущих доходов на вложенный ими капитал, при этом, экономическая теория небезосновательно утверждает, что владельцы ресурсов стремятся разместить их так, чтобы, при приемлемом уровне рисков прибыль на единицу вложенных ресурсов была наибольшей. При таком подходе базовым ориентиром для финансового планирования служит доходность предприятия.

Разумное управление финансами предприятия, как в процессе финансового планирования, так и при проведении финансового анализа, предполагает учет интересов всех групп владельцев предоставляемых предприятию ресурсов — как акционеров, так и кредиторов, к которым можно отнести банки, поставщиков и подрядчиков, бюджетные и внебюджетные фонды, персонал и др. При этом, следует отметить, что все группы владельцев ресурсов, так или иначе, заинтересованы в поддержании финансовой устойчивости предприятия. Акционеры заинтересованы в достаточных и устойчивых чистых доходах на вложенный ими капитал, банки — в надежном кредитоспособном заемщике, коммерческие кредиторы — в стабильном и платежеспособном покупателе, персонал — в стабильном и платежеспособном работодателе, бюджет и внебюджетные фонды — в платежеспособном налогоплательщике.

Определение перечня параметров, в достаточной мере характеризующих состояние предприятия, и количественных значений этих

параметров, которые можно считать нормальными для данного предприятия — одна из ключевых задач управления финансами, без решения которой, целенаправленные финансовые анализ и планирование становятся бессмысленными.

Процесс финансового планирования начинается с *анализа* сложившегося на последнюю отчетную дату финансового состояния предприятия, основное назначение которого состоит в том, чтобы:

- оценить по совокупности заранее определенных параметров сложившийся уровень финансовой устойчивости предприятия и его сопоставления с нормальным для данного предприятия уровнем;
- выявить основные тенденции изменения финансовой устойчивости и их причины;
- определить приоритетные направления и задачи повышения финансовой устойчивости предприятия (нормализации его финансового состояния).

Методика проведения анализа финансового состояния организаций разработана Федеральной службой РФ по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО РФ) (Приказ ФСФО РФ от 23 января 2001 г. № 16 «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций») с использованием коэффициентов анализа. При этом показатели, характеризующие различные аспекты деятельности организации, разбиваются на 7 групп (табл. 1):

Таблица 1

**Показатели анализа финансового состояния организации
(по данным бухгалтерского баланса)**

Наименование группы показателей	Наименование показателя	Формула для расчета
1. Общие показатели	Среднемесячная выручка	$K_1 = N_{во} : T$
	Доля денежных средств в выручке	$K_2 = ДС : N_{во}$
	Среднемесячная численность работников	K_3 – из форм статистической отчетности
2. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости	2.1. Платежеспособность общая	$K_4 = (стр. 690 + стр. 590) : K_1$
	2.2. Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	$K_5 = (стр. 590 + стр. 610) : K_1$
	2.3. Коэффициент задолженности другим организациям	$K_6 = (стр. 621 + стр. 625) : K_1$
	2.4. Коэффициент задолженности фискальной системе	$K_7 = (стр. 623 + стр. 624) : K_1$
	2.5. Коэффициент внутреннего долга	$K_8 = (стр. 622 + стр. 630 + стр. 640 + стр. 650 + стр. 660) : K_1$

Окончание таблицы

Наименование группы показателей	Наименование показателя	Формула для расчета
	2.6. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	$K_9 = \text{стр. 690} : K_1$
	2.7. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	$K_{10} = \text{стр. 290} : \text{стр. 690}$
	2.8. Собственный капитал в обороте	$K_{11} = (\text{стр. 490} - \text{стр. 190})$
	2.9. Доля собственного капитала в оборотных средствах	$K_{12} = (\text{стр. 490} - \text{стр. 190}) : \text{стр. 290}$
	2.10. Коэффициент автономии	$K_{13} = \text{стр. 490} : (\text{стр. 190} + \text{стр. 290})$
3. Показатели эффективности использования оборотного капитала	3.1. Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	$K_{14} = \text{стр. 290} : K_1$
	3.2. Коэффициент оборотных средств в производстве	$K_{15} = (\text{стр. 210} + \text{стр. 220} - \text{стр. 215}) : K_1$
	3.3. Коэффициент оборотных средств в расчетах	$K_{16} = (\text{стр. 290} - \text{стр. 210} - \text{стр. 220} + \text{стр. 215}) : K_1$
4. Показатели рентабельности	4.1. Рентабельность оборотного капитала	$K_{17} = \text{стр. 190 (форма № 2)} : \text{стр. 290}$
	4.2. Рентабельность продаж	$K_{18} = \text{стр. 050 (форма № 2)} : \text{стр. 010 (форма № 2)}$
5. Показатели интенсификации процесса производства	5.1. Среднемесячная выручка на одного работника	$K_{19} = K_1 : K_3$
	5.2. Эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача)	$K_{20} = K_1 : \text{стр. 190}$
6. Показатель инвестиционной активности	6.1. Коэффициент инвестиционной активности	$K_{21} = (\text{стр. 130} + \text{стр. 135} + \text{стр. 140}) : \text{стр. 190}$
7. Показатели исполнения обязательств перед бюджетами различных уровней и государственными внебюджетными фондами	7.1. Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед федеральным бюджетом, бюджетом субъекта Российской Федерации, местным бюджетом, а также перед государственными внебюджетными фондами и Пенсионным фондом Российской Федерации	$K_j = H_j : H_k$

Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового состояния – ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4.$$

Если выполняются первые три неравенства в данной системе, то это влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому важно сопоставить итоги первых трех групп по активу и пассиву.

В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют противоположный знак от зафиксированного в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе в стоимостной оценке, в реальной же ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Таблица 2

Расчет активов и обязательств предприятия (ООО «Веста»)

Группа актива	На начало периода	На конец периода	Группа пассива	На начало периода	На конец периода
A1	11	34	П1	52	62
A2	231	373	П2	250	450
A3	83	142	П3	0	0
A4	0	0	П4	23	37

В нашем случае все четыре условия одновременно не выполняются, наиболее ликвидные и быстрореализуемые активы не покрывают обязательств. Баланс нельзя назвать ликвидным. Одним из путей оздоровления баланса можно назвать снижение доли заемных средств, но в нашем случае это достаточно проблематично.

Признак ухудшения ликвидности – это увеличение неликвидов, просроченной дебиторской задолженности и других труднореализуемых текущих активов. Значит, окончательные выводы относительно ликвидности предприятия могут быть сделаны по результатам внутреннего анализа оборотных активов и краткосрочных обязательств с привлечением данных текущего бухгалтерского учета.

Таблица 3

Расчет коэффициентов ликвидности предприятия (ООО «Веста»)

Показатель	На конец периода	Отклонение от нормативного значения
Коэффициент абсолютной ликвидности	$34 / 512 = 0,1$	0,1
Коэффициент критической ликвидности	$34 / 512 = 0,1$	0,7
Коэффициент текущей ликвидности (примерно соответствует коэффициенту покрытия K_{12})	$34 / 512 = 0,1$	$0,1 \geq 2$

Анализ коэффициентов ликвидности показал, что предприятие испытывает затруднения с платежеспособностью в настоящий период, однако в текущем году предприятие покрывает все свои краткосрочные обязательства. Вызывает опасение тот факт, что коэффициент текущей ликвидности значительно ниже установленного, что может означать неплатежеспособность предприятия в целом по итогам года.

С оценкой финансового состояния связано такое понятие, как платежеспособность организации, означающая наличие денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Таблица 4

Расчет платежеспособности предприятия (ООО «Веста»)

Активы	Абс. величины на конец периода	Пассивы	Абс. величины на конец периода	Платежный недостаток (-), излишек (+) (гр. 2 – гр. 4)
A1	34	П1	62	(28)
A2	373	П2	450	(77)
A3	142	П3	0	142
A4	0	П4	37	(37)
Баланс	549	Баланс	549	0

На данный момент предприятие испытывает трудности с погашением наиболее срочных обязательств (кредиторской задолженности).

Оценка финансового состояния предприятия будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и имуществу в целом, дают возможность измерить,

достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Самым простым и приближенным способом оценки финансовой устойчивости является соблюдение соотношения:

Производственные запасы (стр. 210 + стр. 220)	<	Текущие оборотные средства (стр. 490 – стр. 252 – стр. 244 + стр. 590 – стр. 190 – стр. 230)
---	---	--

Данное соотношение показывает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т.е. предприятие не зависит от внешних кредиторов. Но такая ситуация не может считаться нормальной, поскольку означает, что администрация либо не умеет, либо не желает, либо не имеет возможности использовать внешние источники для осуществления основной деятельности. Поэтому более справедливым является соотношение:

Производственные запасы (стр. 210 + стр. 220)	<	Текущие оборотные средства (стр. 490 – стр. 252 – стр. 244 + стр. 590 – стр. 190 – стр. 230) + Краткосрочные заемные средства (стр. 610) + Расчеты с кредиторами по товарным операциям (стр. 621 + стр. 622 + стр. 627)
---	---	---

Для более детального анализа разработана система относительных показателей.

Таблица 5

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости (ООО «Веста»)

Показатель	На конец периода	Отклонение от нормативного значения
Коэффициент автономии (Ка)	$37 / 549 = 0,1$	Отклонения значительны
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с)	$512 / 37 = 13$	
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами (Ко)	$37 / 142 = 0,26$	
Коэффициент маневренности собственного капитала (Км)	$37 / 37 = 1$	
Коэффициент финансирования (Кф)	$37 / 512 = 0,1$	

Расчеты данных коэффициентов приведены для примера, поскольку деятельность предприятия финансируется из заемных средств, и говорить о доли финансирования из собственных источников на сегодняшний день не логично.

Одним из критериев оценки финансовой устойчивости организации является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов. Обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Обычно выделяют четыре типа финансовой устойчивости:

1. *Абсолютная устойчивость финансового состояния (встречается редко)*, когда запасы (Z) меньше суммы собственных оборотных средств ($СОС$) и краткосрочных кредитов и заемных средств ($КР$):

$$Z < СОС + КР$$

2. *Нормальная устойчивость*, при которой гарантируется платность, то есть, объем запасов позволяет покрыть краткосрочные кредиты и займы и иметь собственные оборотные средства, если:

$$Z = СОС + КР$$

3. *Неустойчивое финансовое состояние*, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств путем привлечения временно свободных источников средств ($I_{\text{вр}}$) в оборот организации (резервного капитала, нераспределенной прибыли), кредитов банка и заемных средств на временное пополнение оборотного капитала и т.п. — источники, ослабляющие финансовую напряженность.

$$Z = СОС + КР + I_{\text{вр}}$$

4. *Кризисное финансовое состояние*, при котором степень платежеспособности (K_9) больше трех и предполагающее что денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность организаций не покрывает даже ее кредиторской задолженности и просроченных заемных средств, т.е.

$$Z > СОС + КР + I_{\text{вр}}$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования.

Устойчивость финансового состояния может быть восстановлена:

- ускорением оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль товарооборота, выручки;

Таблица 6

Показатели	Тип финансовой ситуации			
	Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Неустойчивое состояние	Кризисное состояние
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (Φ_c)	$\Phi_c > \theta$	$\Phi_c < \theta$	$\Phi_c < \theta$	$\Phi_c < \theta$
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (Φ_m)	$\Phi_m > \theta$	$\Phi_m > \theta$	$\Phi_m < \theta$	$\Phi_m < \theta$
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат (Φ_o)	$\Phi_o > \theta$	$\Phi_o > \theta$	$\Phi_o > \theta$	$\Phi_o < \theta$

- обоснованным уменьшением запасов (до норматива);
- пополнением собственного оборотного капитала из внутренних и внешних источников.

Анализ финансового положения ООО «Веста» и его изменения в период с 01.10.2007 г. по 31.04.2008 г. проводился по данным официальной бухгалтерской отчетности: бухгалтерского баланса (форма № 1), отчета о прибылях и убытках (форма № 2) с использованием общепринятой отечественной и зарубежной методики финансового анализа. Проведенный анализ позволил выявить следующее:

1. В связи с тем, что ООО «Веста» ведет свою деятельность около года, предприятие не располагает свободными денежными средствами для приобретения основных активов.

2. Основной источник средств предприятия — заемные средства. В данном случае это положительное явление, поскольку привлеченный капитал позволяет предприятию развиваться на этапе становления. Однако, большой объем привлеченных средств повлек за собой большое значение валюты баланса, что не могло сказаться на значении коэффициента автономии ($K_{13} = 0,1$), которое не удовлетворяет рекомендуемому значению.

3. Анализ коэффициентов ликвидности показал, что предприятие испытывает затруднения с платежеспособностью в настоящий период, однако в текущем году оно покрывает все свои краткосрочные обязательства. Вызывает опасение тот факт, что коэффициент текущей ликвидности ($K_{10} = 0,1 \geq 2$) значительно ниже установленного, что может означать неплатежеспособность предприятия в целом по итогам года.

4. Баланс ООО «Веста» нельзя назвать ликвидным, поскольку наиболее ликвидные и быстрореализуемые активы не покрывают обязательств. Одним из путей оздоровления баланса можно назвать снижение доли заемных средств, но в нашем случае это достаточно проблематично.

5. Значение коэффициента K_9 (степень платежеспособности по текущим обязательствам) значительно превышает нормативные значения ($3 \geq K_9 = 7,26$). На данный момент предприятие испытывает трудности с погашением наиболее срочных обязательств. Это характеризует платежеспособность организации как достаточно низкую.

Рассматривая жизненный цикл системы можно сделать вывод, что в настоящий момент ООО «Веста» проходит стадию «рождения». Хотя объем продаж растет, прибыли нет, в основном осуществляются только инвестиции. Поэтому поток денежной наличности здесь минимальный или отрицательный. Идет поглощение денежной наличности для развития организации.

К помощи финансового анализа, в том числе и коэффициентного, прибегают четыре основные профессиональные группы субъектов:

- менеджеры предприятия и его финансовые работники;
- кредиторы, предоставляющие краткосрочные кредиты: поставщики, банки;
- кредиторы, предоставляющие долгосрочные кредиты;
- инвесторы-аналитики, работающие на рынке ценных бумаг.

Лица, проводящие финансовый анализ, получают важную, достаточно подробную и полезную информацию о финансовых и экономических условиях на предприятии. Тем не менее, коэффициентный метод имеет свои проблемы и ограничения, которые необходимо принимать во внимание.

1. Сложно установить оптимальные критерии оценки отдельных показателей и их совокупности в разных экономических условиях, с учетом интересов различных пользователей информации. Например, высокий коэффициент текущей ликвидности может свидетельствовать о высоком уровне ликвидности, что является хорошим признаком, либо о слишком большом объеме наличности, что нельзя оценивать положительно, так как избыточная наличность часто представляет собой непродуктивный актив.

2. Если одни показатели создают благоприятное впечатление, а другие нельзя считать удовлетворительными, бывает затруднительно сделать окончательные выводы о деятельности фирмы. Многие банки и прочие кредитные учреждения используют для оценки расчетных

показателей фирм статистические приемы и модели, после чего на основе глобального анализа данных показателей компании классифицируются с точки зрения вероятности возникновения у них финансовых проблем.

3. Многие крупные фирмы имеют настолько широкую производственную программу, что у них могут возникнуть проблемы при формировании блока необходимых для сравнения средних отраслевых показателей. Из этого следует, что целесообразнее использовать финансовый анализ для оценки небольших фирм с узкой специализацией.

4. На результаты анализа расчетных показателей могут влиять сезонные факты. Например, в фирме, занимающейся производством пищевых продуктов, коэффициент оборачиваемости запасов, фиксирующий состояние запасов незадолго до начала сезона консервирования, будет отличаться от того же самого коэффициента, отражающего их состояние сразу же после окончания сезона. Снять данную проблему можно, используя при выведении коэффициента средние месячные показатели.

5. Для временного улучшения своих показателей фирмами может быть применен метод «window dressing». Например, 29.12.07 г. фирма получила кредит на два года, несколько дней она сохраняла инкассированные финансовые средства в виде наличности, после чего 6.01.08 г. досрочно погасила сумму кредита. Данная операция улучшила коэффициенты текущей ликвидности и выгодно преобразовала баланс, отражающий состояние на конец 2007 г., однако это улучшение было временным, спустя неделю баланс вернулся на прежний уровень.

6. Одновременное использование разных экономических и бухгалтерских методов может привести к неправильным выводам. Как уже отмечалось выше, способы оценки запасов и амортизации отражаются в финансово-отчетной документации, в результате затрудняется сравнение фирм, опирающихся на разные методы учета, при этом возрастает вероятность допущения ошибки.

7. Инфляция вносит изменения в балансы фирм: стоимость, которая в них указывается, часто отличается от реальной стоимости. Данное несоответствие отражается как на амортизационных отчислениях, так и на стоимости запасов, следовательно, влияет на прибыль компании.

Несмотря на существующие проблемы и ограничения, с помощью финансовых показателей и коэффициентов можно получить цен-

ную информацию о коммерческом риске фирмы и отличить здоровую фирму от организации, которой угрожает потеря платежеспособности. Существуют модели, позволяющие благодаря расчетным показателям заранее спрогнозировать возможную неплатежеспособность или банкротство.

Вторым шагом процесса финансового планирования деятельности предприятия является *проектирование* его желаемого («нормального») финансового состояния на конец планового периода, а именно, построение реалистичного, с учетом фактического финансового состояния предприятия, проекта баланса активов и пассивов на последнюю отчетную дату.

Назначением проектирования баланса активов и пассивов является определение основных параметров финансового состояния предприятия, которые в дальнейшем будут рассматриваться в качестве некоторой нормы. В процессе финансового планирования с этой нормой будут сравниваться варианты балансов активов и пассивов, получаемые при расчетах изменений финансового состояния предприятия.

Одновременно с проектированием желаемого финансового состояния предприятия на конец планового периода осуществляется *прогнозирование* этого состояния путем проведения необходимых финансово-экономических расчетов. Основой для этих расчетов являются соответствующие исходные данные, позволяющие составить прогнозы доходов и расходов, поступлений и платежей за плановый период, и на этой основе прогнозный баланс активов и пассивов на конец этого периода.

На этом этапе составляется непосредственно прогнозный баланс. В нашем случае задача несколько упрощается тем, что в марте ООО «Веста» подписало контракт на поставку грунт-эмалей в республику Беларусь. До конца года 2008 г. ООО «Веста» обязуется поставить 92 тонны эмалей на общую сумму 16 221 тыс. руб.

Первым разрабатывается баланс доходов и расходов. Период прогнозирования может быть принципиально любой: от месяца до пятидесяти лет. В нашем случае рассматриваем период 9 месяцев.

Выручка составит 16 221 тыс. руб., а себестоимость продукции 15 550 тыс. руб.

Таблица 7

Прогнозный отчет о прибылях и убытках (ООО «Веста»)

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период
1	2	3
Доходы и расходы по обычным видам деятельности		
(выручка нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей)	010	16 221
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(15 550)
Валовая прибыль (010–020)	029	671
Управленческие расходы	040	(333)
Прибыль (убыток) от продаж [строки (010–020–030–040)]	050	338
Прочие доходы и расходы		
Прочие расходы	100	–
Прибыль (убыток) до налогообложения [строки (050+060–070+080+090–100+120–130)]	140	338
Текущий налог на прибыль	150	(61)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	277

Прогнозируемые (планируемые) результаты деятельности предприятия за период и исходное состояние активов и обязательств являются основанием для проектирования баланса активов и пассивов.

Таблица 8

Прогнозный баланс

Актив		Пассив	
1. Внеоборотные активы	126	3. Капитал и резервы	87
Основные средства	126		
2. Оборотные активы	211		
Запасы	84		
Дебиторская задолженность (с платежами в течение 12 месяцев)	72	4. Долгосрочные обязательства	–
Денежные средства	55	5. Краткосрочные обязательства	250
Баланс	337	Баланс	337

Для оздоровления финансового состояния предприятия и обеспечения финансовой устойчивости должны выполняться следующие условия:

- 1) коэффициент автономии $K_{13} \geq 0,5$, т.е. все обязательства организации могут покрываться ее собственными средствами;
- 2) собственный капитал в обороте (собственные оборотные средства) должен составлять не менее 10% от суммы всех оборотных средств ($K_{12} \geq 0,1$);
- 3) исходя из рекомендуемого значения коэффициента автономии, размер обязательств не должен превышать половины стоимости оборотных активов;
- 4) текущие обязательства составляют три среднемесячных выручки (условие платежеспособности) ($K_9 \geq 3$);
- 5) рекомендуемое соотношение оборотных средств в «производстве» и в «расчетах» 60% : 40%.

Следующим шагом процесса финансового планирования является *сравнение* прогнозируемого (расчетного) финансового состояния предприятия с желаемым (нормальным) состоянием, включая анализ возможных отклонений. Проверим это расчетами.

Прогнозируемое значение выручки 670,5 тыс. руб., тогда среднемесячное значение 74,5 тыс. руб.

Коэффициент текущей платежеспособности:

$$K_9 = 250 / 74,5 = 3,35.$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами:

$$K_{12} = 0,3.$$

Степень обеспеченности собственными оборотными средствами, необходимыми для финансовой устойчивости, характеризуется высоким уровнем.

Коэффициент автономии:

$$K_{13} = 97 / 337 = 0,3.$$

Рекомендуемое значение коэффициента не менее 0,5. Рассчитанное значение не удовлетворяет нормативному, но наблюдается тенденция к улучшению.

Экспресс анализ прогнозного баланса дал следующие результаты:

1. Среднемесячная выручка должна быть не менее 74,5 тыс. руб. (на основе данных контракта).
2. Показатель текущей платежеспособности снижается до 3,35, что является положительным аспектом, так как сокращаются сроки погашения задолженности перед кредиторами.

3. У предприятия появился собственный капитал в обороте в размере 97 тыс. руб., что является положительной характеристикой.

4. Доля собственного капитала в оборотных средствах составляет 30% при рекомендуемом значении $\geq 0,1$.

5. Коэффициент автономии равен 0,3, при рекомендуемом значении $\geq 0,5$. Это значит, что доля активов, покрываемая за счет собственного капитала, — 30%, за счет заемных средств — 70%. Такое значение коэффициента автономии характеризует финансовую устойчивость организации как удовлетворительную.

6. Рентабельность оборотного капитала повысилась до 0,82 ($K_{17} = 277/337$). На 1 рубль вложенный в оборотные активы, приходится 82 копейки прибыли. Рост данного показателя является положительным аспектом.

7. Рентабельность продаж составила 0,02. Организация получила прибыль.

На основании произведенного экспресс-анализа можно сделать вывод об общем улучшении показателей финансовой деятельности. Это свидетельствует о том, что финансовая стратегия руководства ООО «Веста» на 2008 год правильная. Вместе с тем, предлагаются следующие рекомендации по улучшению финансового состояния:

1. Необходимо сосредоточить основное внимание на наращивании экономического потенциала. Темп роста прибыли должен опережать темпы роста выручки и себестоимости. Предприятию необходимо оптимизировать политику управления себестоимостью и пересмотреть политику ценообразования.

2. Прогнозный баланс составлялся на основе единственного контракта. Это может быть негативным фактом, так как возникает зависимость от покупателя, а также от поставщика. В связи с этим рекомендуется освоить новые наименования продукции и новые рынки сбыта, что повлечет за собой увеличение объема продаж.

После достижения (методом последовательных приближений) приемлемого соответствия расчетных параметров баланса активов и пассивов предприятия желаемым (нормальным) параметрам, определяемым в процессе проектирования баланса и возможных корректировок проекта, утверждается финансовый план предприятия.

В состав основных документов финансового плана должны быть включены, как минимум, три основные формы бухгалтерской отчетности: бухгалтерский баланс (баланс активов и пассивов), отчет о прибылях и убытка (баланс доходов и расходов), отчет о движении денежных средств (баланс поступлений и платежей). В указанных трех

основных документах определяется совокупность взаимосвязанных количественных заданий по доходам и расходам, активам и пассивам, поступлениям и платежам, которые должны быть выполнены в плановом периоде, для достижения запланированного финансового состояния. Эта совокупность заданий является основой для планирования и осуществления согласованных и целенаправленных действий по управлению предприятием. Кроме того, они позволяют оценить результативность и эффективность деятельности предприятия.

Основной целью планирования баланса активов и пассивов предприятия является обеспечение рациональной сбалансированности его активов (средств) и пассивов (источников их финансирования), т.е. обеспечение соответствия активов источникам финансирования по их природе, срокам и цене (доходности).

В основе планирования (и проектирования) баланса активов и пассивов лежат предполагаемые активные операции предприятия, то есть операции по переработке ресурсов, например, производство продукции, работ и услуг, осуществление торговых операций, операций с финансовыми активами и др. Эти операции, вытекающие из целей и стратегии предприятия в той сфере бизнеса, в которой оно функционирует или намерено функционировать, отражаются в некоторой производственно-сбытовой программе, включающей в себя планируемые текущие операции, и в соответствующей программе капиталовложений, предусматривающей планируемые операции с внеоборотными активами.

Сопоставление необходимых для осуществления планируемой деятельности оборотных и внеоборотных активов с соответствующими активами, уже имеющимися у предприятия, определяет состав необходимых изменений в структуре активов предприятия. Необходимые оборотные и внеоборотные активы определяют размеры и структуру суммарных активов предприятия. Определенные таким образом суммарные активы, требуемые для осуществления планируемой деятельности, формируют потребность предприятия в источниках финансирования. При этом, как уже отмечалось выше, структура источников финансирования, характеризующая природой источников, сроками их использования и ценой обслуживания, для обеспечения финансовой устойчивости предприятия должна соответствовать структуре и доходности активов.

Сопоставление потребности предприятия в собственных и заемных источниках финансирования с имеющимися пассивами позволяет определить необходимые изменения в их составе. Изменения

собственных источников финансирования, то есть, собственного капитала предприятия, принадлежащего его юридическим владельцам (акционерам, участникам), могут быть осуществлены за счет самофинансирования, путем капитализации части, полученной предприятием прибыли, а также за счет внешнего финансирования. Изменения заемных источников могут быть осуществлены путем привлечения или погашения долгосрочных или краткосрочных банковских кредитов и др.

Необходимо отметить, что рассматриваемая схема является принципиальной и отражает итерационный процесс формирования рационального баланса активов и пассивов предприятия, поскольку реальная возможность привлечения пассивов (источников финансирования активов), на приемлемых для предприятия условиях, ограничивает спектр его возможных активных операций (т.е. возможные виды и направления деятельности). Следовательно, в случае, если сформировать источники финансирования, соответствующие запланированной деятельности предприятия, обеспечивающие приемлемое финансовое состояние не удастся, то необходимо внести коррективы в инвестиционные программы, номенклатуру продукции или другие ресурсопологающие параметры, характеризующие деятельность предприятия.

Целью анализа финансового состояния фирмы является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения. Результаты деятельности любого предприятия интересуют как внешних рыночных агентов (в первую очередь инвесторов, кредиторов, акционеров, потребителей и производителей), так и внутренних (руководителей предприятия, работников административно-управленческих структурных подразделений, работников производственных подразделений).

При проведении такого анализа стратегическими задачами разработки финансовой политики предприятия являются:

- максимизация прибыли предприятия;
- оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
- достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятия для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;

- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- создание эффективного механизма управления предприятием;
- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

Значение анализа финансово-экономического состояния предприятия трудно переоценить, поскольку именно он является той базой, на которой строится разработка финансовой политики предприятия. На основе данных итогового анализа финансово-экономического состояния осуществляется выработка почти всех направлений финансовой политики предприятия и от того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Качество самого финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности данных бухгалтерской отчетности, а также от компетентности лица, принимающего управленческое решение в области финансовой политики.

В качестве примера осуществления выбора направлений финансовой политики на основе полученных результатов финансово-экономического анализа может служить принятие решения о реструктуризации имущественного комплекса в результате проведенного анализа рентабельности основных средств. Если рентабельность основных фондов низкая, стоимость основных фондов в структуре имущества высокая, следует принять решение о ликвидации или продаже (передаче), консервации основных средств, целесообразности проведения переоценки основных средств с учетом их рыночной стоимости, изменения механизма начисления амортизации и т.д.

В целях выработки кредитной политики предприятия рекомендуется провести анализ структуры пассива баланса и уровень соотношения собственных и заемных средств.

На основании этих данных предприятие решает вопрос о достаточности собственных оборотных средств, либо об их недостатке. В последнем случае принимается решение о привлечении заемных средств, просчитывается эффективность различных вариантов,

В отдельных случаях предприятию целесообразно брать кредиты и при достаточности собственных средств, так как рентабельность собственного капитала повышается в результате того, что эффект от вложения средств может быть значительно выше, чем процентная ставка.

Управление оборотными средствами (денежными средствами, рыночными ценными бумагами), дебиторской задолженностью, кредиторской задолженностью, начислениями и другими средствами краткос-

рочного финансирования (кроме производственных запасов), а также решение вопросов по этим проблемам требуют значительного количества времени и на этом направлении наиболее ярко проявляется основная проблема управления финансами: выбор между рентабельностью и вероятностью неплатежеспособности (стоимость активов предприятия становится меньше его кредиторской задолженности).

Для того, чтобы научиться управлять процессом изменения дебиторской задолженности, необходимо:

- контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченным (просроченным) задолженностям;
- по возможности ориентироваться на большее число покупателей в целях уменьшения риска неуплаты одним или несколькими покупателями;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской и кредиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дорогостоящих кредитов и займов;
- использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие-производитель реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции.

Большую роль при формировании финансовой политики предприятия играет выбор амортизационной политики. Предприятие может применить метод ускоренной амортизации, увеличивая тем самым издержки, произвести переоценку основных средств с учетом рыночной стоимости либо по рекомендуемым коэффициентам, что опять повлияет на издержки производства, на сумму налога на имущество а, следовательно, на уровень внереализационных расходов. Кроме того, сумма амортизации влияет и на налогооблагаемую прибыль предприятия.

Проблемами, решение которых обуславливает необходимость выработки дивидендной политики, являются следующие:

- с одной стороны, выплата дивидендов должна обеспечить защиту интересов собственника и создать предпосылки для роста курсовой цены акций и в этом смысле их максимизация является положительной тенденцией;

- с другой стороны максимизация выплаты дивидендов сокращает долю прибыли, реинвестируемой в развитие производства.

Принятие решения о выплате дивидендов и их размерах в значительной мере определяется стадией жизненного цикла предприятия. Например, если руководство предприятия предполагает осуществить серьезную программу реконструкции и для ее реализации намечает осуществить дополнительную эмиссию акций, то такой эмиссии должен предшествовать достаточно долгий период устойчиво высоких выплат дивидендов, что приведет к существенному повышению курса акций и, соответственно, к увеличению суммы заемных средств, полученной в результате размещения дополнительных акций.

Принятая система финансового планирования должна быть нацелена на:

- повышение управляемости и адаптированности предприятия к изменениям на товарных и финансовых рынках;
- обеспечение оперативного получения информации о необходимости корректировки стратегии и тактики управления предприятием;
- создание условий для повышения взаимопонимания и доверия с представителями зарубежных фирм.

С переходом на качественно иной уровень текущего планирования предприятие расширяет внутренние возможности накоплений для модернизации производства, становится более привлекательным для сторонних инвесторов. Внедрение системы сквозного финансового планирования делает предприятие информационно-прозрачным для коммерческих банков и инвестиционных компаний, что способно расширить возможности предприятия в предоставлении долгосрочных кредитов или размещении новых эмиссий на фондовом рынке на более выгодных условиях для эмитента.

С. В. Галицкая,
доцент кафедры Российской Академии предпринимательства,
кандидат экономических наук, доцент

В. М. Баринов,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Кредитные операции коммерческих банков

В условиях рыночной экономики банки выполняют важные функции, в числе которых можно назвать функцию концентрации капитала и ускорения производства. Привлекая и размещая на условиях срочности, платности, возвратности денежные средства в объемах, достаточных для создания новых и расширения уже действующих предприятий, банки способствуют развитию экономики.

Разница между стоимостью размещения и стоимостью привлечения денежных средств составляет доход банка от кредитных операций. Предприятия, привлекая кредитные ресурсы, направляют их на финансирование своей деятельности с целью получения больших прибылей за счет повышения качества продукции и наращивания объемов производства. Таким образом, посредничество в перемещении денежных средств оказывается взаимовыгодным как для банков, так и предприятий.

Население также активно вкладывает свои личные сбережения в банковскую систему и привлекает потребительские кредиты. Некоторые коммерческие банки специализируются на операциях с физическими лицами (сберегательные банки). Кредитование физических лиц на потребительские нужды способствует росту потребления в стране и, соответственно, росту валового национального продукта, конеч-

но в том случае, если предметы потребления являются продукцией национальных предприятий

Кредитные операции относятся к основным банковским операциям и осуществляются в соответствии с **кредитной политикой**, под которой понимается деятельность банка как кредитора, осуществляющего размещение кредитных ресурсов в соответствии с собственными и общественными интересами.

К **элементам** кредитной политики можно отнести цели, задачи и выбор направлений кредитования; технологию осуществления кредитных операций и контроль над их проведением.

Целью кредитной политики является получение максимальной прибыли от размещения кредитов с учетом роли банковской системы в экономике. В этой связи банки разрабатывают оптимальные условия кредитования предприятий и населения, дифференцируя их в зависимости от приоритетности отрасли или направлений потребительского кредитования.

Задачи кредитной политики имеют более частный характер и могут быть связаны с улучшением методов оценки кредитоспособности заемщиков, повышением удельного веса обеспеченных ссуд, ускорением оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности и т.д.

Выбор направлений кредитования вытекает из целей кредитной политики и обеспечивает их выполнение. Банки могут специализироваться на **отраслевом** кредитовании предприятий (агрокредитование) или на кредитовании отдельных потребностей населения (ипотечное кредитование, автокредитование); активно участвовать на рынке межбанковских кредитов и развивать кредитные операции на внешних рынках.

Не менее важна в кредитной политике и технология совершения кредитных операций. Банки должны соблюдать правила, установленные регулирующими и надзорными органами.

Элементы кредитной политики являются взаимосвязанными и взаимозависимыми. В целях предотвращения каких-либо нарушений в процессе кредитования банки разрабатывают систему внутреннего предварительного, текущего и последующего контроля над проведением кредитных операций.

На кредитную политику банка оказывают влияние как **внешние**, так и **внутренние** факторы.

К **внешним факторам** можно отнести политические и экономические условия; уровень развития банковского законодательства; состояние и развитие банковской инфраструктуры и межбанковской конкуренции. Нестабильность экономической и политической обстановки в стране сдерживает банковское кредитование национальных хозяйствующих субъектов и вынуждает банки размещать кредитные ресурсы за рубежом, что усугубляет нехватку инвестиций в экономике. В период кризиса производства спрос на кредит как платежное средство существенно возрастает, но одновременно возрастают и кредитные риски. Инфляция, провоцирующая и сопровождающая экономический кризис, обесценивает долгосрочные кредитные вложения в национальную промышленность и сельское хозяйство, содействуя, таким образом, перемещению кредитных ресурсов из производственной сферы в сферу посреднической торговли.

Важным фактором, оказывающим влияние на банковскую деятельность, является законодательство, от адекватности которого зависит как развитие банковских операций, так и защита интересов их участников.

Банковское законодательство определяет права и обязанности кредиторов и заемщиков, основные правила проведения банковских операций, нормативы основных финансовых показателей, характеризующих результаты деятельности банков.

Не менее существенное влияние оказывает законодательство, регулирующие направления деятельности, являющиеся объектом кредитования. Например, отсутствие или неадекватность закона об ипотеке может сдерживать развитие ипотечного кредитования.

Кроме непосредственно законов на банковскую деятельность неоднозначное влияние оказывают различные подзаконные акты, ведомственные положения и инструкции.

К **внешним факторам**, оказывающим влияние на кредитную политику, относится и **банковская инфраструктура**, под которой понимается система, обеспечивающая жизнедеятельность банков, включающая информационное, методическое, научное и учебное обеспечение, современные средства связи и коммуникаций.

Информационное обеспечение можно рассматривать как одну из характеристик рынка. Если информация в равной степени доступна всем его участникам, т.е. обладание информацией одним участником не дает ему преимуществ перед другими, рынок признается эффективным.

В развитых странах работают информационные агентства, предоставляющие по запросу банка сведения о клиентах; издаются многочисленные статистические сборники, собираются оперативные данные, используемые банками для решения вопросов о кредитовании определенных проектов. В ряде случаев центральные банки ведут картотеку недобросовестных заемщиков, предоставляют коммерческим банкам сведения об имуществе и финансовом положении лиц, подавших кредитные заявки. Специальные агентства осуществляют также оценку (рейтинг) и самих банков.

Решающее влияние на банковскую деятельность оказывает **межбанковская конкуренция**, способствующая, в том числе расширению спектра и повышению качества банковских услуг. Состояние банковской конкуренции во многом зависит от количества и плотности сети кредитных учреждений. Неравномерность размещения банков по территории страны препятствует созданию нормальных условий для банковской конкуренции. По мере ее обострения банковские операции превращаются в банковские продукты, представляющие собой совокупность непосредственно операций, основанных на новейших банковских технологиях, а также сервиса — набора услуг, сопровождающих обслуживание клиентов.

Развитию банковской конкуренции также способствует деятельность представителей и филиалов иностранных банков. Положительную роль иностранные банки играют в становлении и развитии банковской системы РФ. Демонстрируя высокий уровень обслуживания клиентов, они не только составляют конкуренцию российским банкам, но и предоставляют им возможность заимствовать собственный положительный опыт. Деятельность иностранных банков также способствует адаптации российских предприятий и населения к зарубежной банковской практике, что немаловажно для успешной интеграции России в мировую экономику.

К внутренним факторам, оказывающим влияние на кредитную политику банка, относятся: объем и структура ресурсной базы; показатели ликвидности и платежеспособности банка; его специализация и качество персонала.

Главными внутренними факторами, определяющим возможности банка по размещению кредитов, являются объем и структура ресурсной базы. Источники формирования кредитных ресурсов можно классифицировать по условиям привлечения на собственные и заемные, и по срокам привлечения на краткосрочные и долгосрочные.

Стоимость заемных источников определяет норму доходности активных кредитных операций. Другими словами стоимость размещенных кредитных ресурсов должна быть выше стоимости привлеченных. Если в структуре преобладают долгосрочные источники, банк располагает большими возможностями размещать долгосрочные кредиты. Соответственно, в случае преобладания краткосрочных источников банк развивает различные виды краткосрочного кредитования.

Привлечению и размещению денежных средств на условиях срочности, платности, сопутствуют различные риски, главным из которых является кредитный риск, включающий риск непогашения основной части долга и риск невыплаты процентов.

Известно, что доходность и риск находятся в прямой взаимосвязи: чем выше доходность, тем выше риск; и, наоборот, чем ниже доходность, тем ниже риск. По этой причине наращивание объемов активных кредитных операций должно осуществляться с учетом уровня сопутствующего им кредитного риска.

Кредитная политика, как составляющая общей политики банка, в том числе зависит от достигнутых значений финансовых показателей, прежде всего, показателей ликвидности и платежеспособности. В западной практике под **ликвидностью** предприятия понимается способность расплатиться по краткосрочным, а под **платежеспособностью** — способность расплатиться по долгосрочным обязательствам. Осуществляя кредитные операции, банк принимает на себя, в случае привлечения денежных средств, обязательство своевременно погашать кредиторскую задолженность, а в случае размещения — обязательство предоставить заемщику денежные средства в сумме, оговоренной в кредитном договоре.

На кредитную политику оказывает свое влияние специализация банка. Например, в структуре операций ипотечных банков однозначно преобладают долгосрочные кредиты. Сберегательные банки, занимающиеся преимущественно привлечением временно свободных денежных средств населения, развивают востребованные по срокам и объектам направления кредитования физических и юридических лиц.

Успешная деятельность банка зависит от **качества** его персонала, под которым понимается уровень подготовки и стаж работы по специальности. Работники кредитного отдела должны владеть не только техникой оформления документов, но и методами анализа кредитоспособности клиентов, оценки залога и других форм обеспечения возвратности кредита.

К наиболее эффективным методам управления кредитными операциями относятся:

- 1) дифференциация и диверсификация ссуд, составляющих кредитный портфель банка;
- 2) пролонгация сроков кредитов;
- 3) формирование резервов по просроченным ссудам;
- 4) реабилитация проблемных кредитов.

Под **портфелем** в финансовом управлении понимается совокупность активов с учетом совокупности источников их финансирования. Под **кредитным портфелем**, соответственно, понимается совокупность выданных банком ссуд с учетом источников формирования использованных при этом кредитных ресурсов.

Основным методом управления кредитным портфелем является **дифференциация** ссуд по разным группам заемщиков в зависимости их от статуса, направления деятельности и кредитоспособности; а также по срокам, объектам кредитования и обеспечению, которая осуществляется с целью снижения кредитного риска. В результате дифференциации появляется такое понятие как **вид** ссуды, под которым понимается обобщенная характеристика ссуды с разных позиций.

Диверсификация означает изменение состава активов, входящих в портфель. Применительно к кредитному портфелю — изменение состава размещенных кредитов. Все случаи непогашения ссуд должны тщательно анализироваться, а причины — устраняться посредством изменения условий кредитования и круга потенциальных заемщиков при последующем кредитовании. Таким образом, проблемные ссуды устраняются, а развиваются только доходные и перспективные операции.

В процессе управления кредитным портфелем банки часто продлевают (продлонгируют) сроки размещенных кредитов. Необходимость **продлонгации** может быть вызвана разными причинами: от временной нехватки денежных средств на расчетном счете в связи с несопадением сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности заемщика до серьезного ухудшения в его финансовом положении. Банки могут также продлонгировать сроки погашения с целью визуального сокращения объема просроченных ссуд, чтобы скрыть от аудиторской проверки низкое качество своего кредитного портфеля.

В зависимости от наличия и длительности просрочки платежа различают стандартные, нестандартные, сомнительные, опасные и безнадежные ссуды. Для каждой категории банки обязаны создавать **резервы**, которые могут составлять от 30 до 100% от сумм просрочен-

ных ссуд. Резервы по сомнительным долгам предназначены для выполнения банком своих обязательств перед другими клиентами. В соответствии с договором о предоставлении кредита банк принимает на себя обязательство перевести на счет заемщика оговоренную сумму в оговоренные сроки. В случае непогашения ранее размещенных кредитов, банки привлекают средства из созданных резервов для предоставления новых ссуд и осуществления расчетных операций.

Банки часто прибегают к **реабилитации** проблемных ссуд, под которой понимается разработка плана мероприятий, позволяющих заемщику изыскать средства для погашения своих обязательств.

Важной характеристикой ссуды является **обеспечение**. В широком смысле под обеспечением понимается наличие гарантий погашения ссуды, в узком смысле — материальное обеспечение, стоимость которого соответствует сумме погашения предоставленной ссуды. В качестве объектов обеспечения (залога) могут выступать не только материальные активы, но также гарантии, поручительства и страхование.

Обеспечение дает кредитору уверенность в возврате заимствованных средств, но вовсе не гарантирует своевременного их погашения. Если ссуда была выдана под запасы готовой продукции, то трудности в ее реализации приведут к нарушению сроков погашения ссуды со всеми вытекающими для банка последствиями.

Первоклассным заемщиком банки могут предоставлять ссуды, не имеющие материального обеспечения (бланковые ссуды).

Современная система банковского кредитования исходит из необходимости реализации залогового права, наличия различных типов гарантий и поручительств третьих лиц.

Процесс кредитования населения включает несколько этапов. На первом этапе проводятся переговоры с клиентом с целью выяснения его правоспособности и кредитоспособности. Анализ кредитоспособности клиента позволяет выявить уровень сопутствующего кредитного риска. Для проведения анализа кредитоспособности банку необходимо получить достоверную информацию о размерах доходов и расходов клиента, от соотношения которых зависит возможность своевременного возврата ссуды, а также об активах, находящихся в его распоряжении, которые могут быть использованы в качестве обеспечения.

После принятия положительного решения о выдаче ссуды начинается этап оформления кредитного договора, на котором согласовываются условия выдачи ссуды, в том числе сроки и процентные ставки. При этом срочность кредита напрямую связана с кредитным риском. В течение срока пользования ссудой конъюнктура на кредит-

ном рынке меняется. В случае возрастания среднерыночных ставок банкам невыгодно размещать долгосрочные кредиты с фиксированной процентной ставкой. По этой причине банки оставляют за собой право изменять процентную ставку в течение срока действия кредитного договора. При проведении процентной политики банки также учитывают норму рентабельности и расходы по обслуживанию клиента, влияющие на стоимость ссуды. Так, в западной практике на уровень процентной ставки по размещаемым банковским ссудам, наряду со среднерыночной ставкой, оказывают влияние все расходы, сопутствующие оформлению, в том числе стоимость проведения оценки кредитоспособности потенциального заемщика; затраты, связанные с получением и периодической проверкой залога, инкассацией платежей и т.д. В российских банках величина расходов по ссудам определяется приблизительно на основании ставок других банков, а также нормы прибыли по альтернативным вложениям.

Третий этап процесса кредитования начинается с момента выдачи ссуды и заканчивается в день ее полного погашения. В течение срока пользования ссудой заемщик должен соблюдать условия кредитного договора. В случае непогашения ссуды непосредственно заемщиком, а также его поручителем, банк списывает ее за счет средств созданных резервов по сомнительным долгам. В западной практике в условиях стабильной экономики средний процент непогашения задолженности по ссудам составляет от 2 до 4%. В условиях нестабильной экономики его уровень значительно выше.

Конфликтные ситуации при кредитовании населения разрешаются через суд, куда при возникновении спорных ситуаций может обратиться как заемщик, так и кредитор.

В целях развития кредитных операций с одновременным снижением риска банки объединяются в синдикаты (консорциумы) и совместно осуществляют кредитование одного заемщика. В случае таких синдицированных (консорциальных) кредитов происходит раскладка кредитного риска между участниками объединения в соответствии с долей в размещенном кредите

Макроэкономическая стабилизация в РФ способствует развитию кредитных операций коммерческих банков по всем направлениям. Российские банки осваивают новые направления кредитования, наращивают объемы привлеченных и размещенных кредитных ресурсов, повышают качество своих кредитных портфелей за счет разрабо-

танных методик определения кредитоспособности клиентов и систем мониторинга в течение срока действия кредитного договора. Однако есть и проблемы.

Процесс кредитования не всегда является прозрачным, чему в немалой степени способствует отсутствие стандартизации перечня и содержания кредитных документов.

Так при кредитовании физических лиц замена кредитного договора, в котором четко оговариваются права и обязанности сторон, на договор об открытии счета может иметь крайне негативные последствия, как для банка, так и для заемщика. В этом случае заемщик имеет достаточно полное представление о своих правах и обязанностях, в том числе не представляет фактической суммы своих расходов, связанных с погашением кредита.

Информация о процентной ставке и стоимости обслуживания кредита включается в объемные по тексту положения о ставках и тарифах, с которыми клиенты зачастую просто не успевают ознакомиться. Многие банки оставляют за собой право изменять процентные ставки в течение срока действия договора без персонального уведомления заемщиков. В российской практике банковского кредитования не принято сообщать клиентам эффективную процентную ставку, реально отражающую все расходы, связанные с получением и обслуживанием полученной ссуды. В результате проведения такой кредитной политики банки формируют некачественные кредитные портфели, значительный объем которых составляют проблемные ссуды.

Обострившаяся банковская конкуренция в сочетании с использованием банковских карт позволяет банкам осуществлять их рассылку с сопроводительными письмами на домашние адреса потенциальных заемщиков. Согласие на получение кредита клиент может дать по телефону, после чего банковская карта активизируется. Подобная доступность кредита при непрозрачности условий кредитования также приводит к неправильной оценке заемщиком своих возможностей, и, соответственно, непогашению ссуды. Подобные действия банка при проведении кредитных операций наряду с неграмотностью клиентов в вопросах денежного обращения и кредита, провоцирует негативные явления в банковской сфере, не способствующие укреплению доверия к ней, и ухудшающие качество кредитных портфелей банков за счет массового невозврата размещенных кредитов.

С. Г. Камшилов,
кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой Челябинского
филиала Российской Академии предпринимательства

Пути повышения эффективности системы технического обслуживания и ремонтов оборудования на промышленных предприятиях

В настоящее время в отраслях машиностроения, металлургии (чёрной и цветной), строительства, энергетики наблюдается наращивание объёмов производства. Такое положение обязывает предприятия максимально использовать свои производственные мощности. Наряду с экстенсивными факторами (увеличением загрузки оборудования, расконсервацией имеющихся мощностей) стали широко применяться и интенсивные на основе внедрения принципов бережливого производства, системы Кайдзен. Это влечет за собой повышенные требования к рациональной эксплуатации оборудования, качеству выполнения профилактических, ремонтных работ, мониторингу и анализу производственных показателей. Указанные функции выполняются как основными производственными подразделениями, так и обслуживающими. В данной статье речь пойдёт о реализации такой значимой составляющей в производственном цикле, как техническое обслуживание и ремонт оборудования (ТОиР).

Структура ремонтных подразделений на предприятиях (даже в пределах одной отрасли) неоднородна. Например, существуют высокоцентрализованные отделы, выполняющие весь спектр функций: разработка спецификаций, закупка, установка и ввод в эксплуатацию нового оборудования; определение политики техобслуживания, установка и эксплуатация автоматизированных систем планирования те-

хобслуживания и контроля; управление складом запасных частей; непосредственное выполнение операций техобслуживания. На других предприятиях проектирование отделено от техобслуживания. Отдел проектирования отвечает за разработку спецификаций, закупку и установку нового оборудования (почти все капитальные проекты), а в ведении отдела ТОиР находятся все вопросы по техобслуживанию после пуска оборудования в эксплуатацию [1]. Указанные модели организации ТОиР являются преобладающими. На ряде предприятий, использующих принципы бережливого производства, функцию ТОиР передают на аутсорсинг, с выделением профильного подразделения из структуры предприятия.

Практически над всеми подразделениями ТОиР довлеет необходимость сокращения прямых расходов. Это происходит из-за необходимости оставаться конкурентоспособными на рынке, из-за борьбы за финансовые ресурсы внутри самого предприятия, или, как следствие того и другого. В подобных условиях крупные сокращения затрат на эксплуатацию оборудования должны сопровождаться увеличением прямых расходов на техобслуживание, так как недофинансирование процесса техобслуживания снижает надежность оборудования, и, как следствие, его производительность [1]. Здесь важно заметить, что возможно некоторое снижение расходов на техобслуживание при помощи более рационального использования ресурсов.

Областью, претерпевшей значительные изменения, стала и сама технология проведения ТОиР. Удобная своей предсказуемостью практика использования системы планово-предупредительных ремонтов (ППР) основывалась на проводимой через строго определенные интервалы времени полной или частичной разборке оборудования и замене основных частей. Такая система достаточно затратна: необоснованные и неподкрепленные фактическими данными о состоянии оборудования разборки узлов и агрегатов дорого обходятся производителю. Следовательно, необходим переход на метод ремонтов по состоянию, основанный на мониторинге работы оборудования, его периодической диагностике¹. Именно этот подход заложен в концепцию бережливого производства. В таком случае необходимо выделить группы показателей, по которым можно судить о состоянии оборудования.

¹ Метод ремонтов по состоянию может использоваться и как дополнение системы ППР, и как самостоятельный метод. Для ряда непрерывных производств (металлургическая, химическая, нефтегазовая отрасли) главенствующей остается система ППР.

Ключевым понятием в диагностике состояния оборудования является готовность.

Готовность это процент от календарного времени, в течение которого оборудование было физически готово для работы. Это показатель, который в общем виде характеризует качество работы служб ТОиР. В то же время, значение может свидетельствовать о том, насколько правильно и аккуратно используют оборудование [4].

Существует 3 вида готовности: собственная, достигаемая и практическая (рис.1). Каждый вид имеет определенные характеристики, определяемые несколькими факторами.

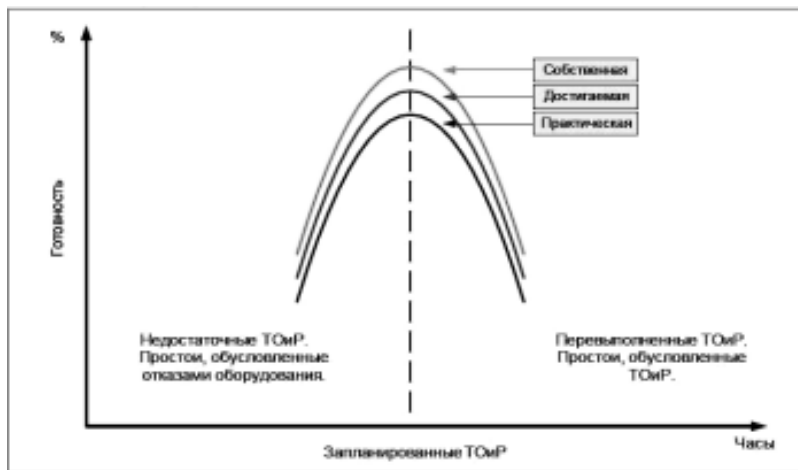


Рис. 1. Три вида готовности

Собственная готовность (G_c) — ожидаемый уровень готовности при выполнении только ремонтов по случаю (по состоянию оборудования, внеплановых). Готовность, определяемая исключительно конструкцией оборудования. При этом предполагается, что запасные части и людские ресурсы доступны на 100% без каких-либо задержек. G_c необходима для того, чтобы охарактеризовать производительность оборудования между плановыми остановками.

Достигаемая готовность (G_d) — ожидаемый уровень готовности при выполнении ремонтов по случаю и планово-профилактических ремонтов. Готовность, определяемая конструкцией промышленного оборудования и вспомогательным оборудованием для проведения профилактических ремонтов. G_d также предполагает, что запасные

части и людские ресурсы доступны на 100% без каких-либо задержек. Понятие достигаемой готовности используется в системе ППР.

Практическая готовность (G_n) — готовность, отражающая практический результат. Это действительный уровень готовности, получаемый при реальной работе оборудования. G_n отражает количество ресурсов для проведения ТОиР, а также эффективность организации их работ. G_n необходима для того, чтобы выделить эффективность и результативность действий служб ТОиР [2, 5].

Форма и положение кривой достигаемой готовности определяется составом промышленного оборудования предприятия. ТОиР строятся по принципу выбора графиков ремонтов для каждой единицы оборудования. Цель управления готовностью — попасть в наивысшую точку кривой G_d . Верхняя точка кривой G_n достигается путем управления ресурсами и эффективностью организации ТОиР. По определению, значение в этой точке не может превысить G_d . Следовательно, необходимо знать форму и положение кривой G_d . В противном случае, становится невозможным определить, что нужно и возможно сделать с практической готовностью, увеличение которой, в свою очередь, приведет к повышению производительности предприятия [4].

Надежность, ремонтпригодность и, как следствие, готовность являются производными от конструкции, производительности, а также функций ТОиР (табл. 1). Для промышленных предприятий готовность оборудования является одним из ключевых показателей эффективности служб ТОиР. Таким образом, увеличение времени безотказной работы оборудования является ключом к успешной реализации операционной стратегии управления.

Для оценки эффективности ТОиР предлагается использовать методику Nakajima (Накаджима). Она позволяет определить некоторый комплексный показатель ОЕЕ (Overall Equipment Effectiveness, общая эффективность оборудования), объединяющий производственные аспекты эффективности, выход продукции и качество.

Во всех областях производства необходимо иметь ответы на следующие вопросы для каждого вида произведенного продукта:

- Сколько выпущено продукции, отвечающей спецификациям?
- Сколько времени было запланировано или предоставлено для производства данной продукции?
- Какое идеальное или ожидаемое время цикла или скорость производства единиц этой продукции?

При наличии этой информации, простейший метод вычисления может дать точное значение ОЕЕ для каждого произведенного про-

Таблица 1

Факторы готовности¹

Надежность	Ремонтопригодность
Повышается с уменьшением выходов из строя (аварийных отключений). При повышении надежности время между поломками увеличивается.	Возрастает с уменьшением вынужденных остановов предприятия, систем и единиц оборудования.
<i>Факторы, обусловленные конструктивными особенностями</i>	
Расположение оборудования: планировка цеха, участка, рабочего места	Доступность рабочих поверхностей
Расчетная мощность оборудования	Свойства и конструктивные особенности, которые определяют степень сложности ТОиР
Возможность проведения ТОиР параллельно с работой оборудования	Производственные условия: возможность использования последовательно-агрегатного способа выполнения ремонтных работ
Наличие резерва запасных частей	
Простота конструкции и наличие/отсутствие слабых мест в конструкции	
<i>Факторы, обусловленные управленческими решениями по ТОиР</i>	
Профилактический ремонт, основанный на анализе данных о тенденциях появления отказов	Степень формализации ремонтных работ. Доступность технологических карт ремонта исполнителям
Мониторинг функционирования оборудования с целью определения необходимости ТОиР	Качество выполнения операций ТОиР
Предметность, последовательность постановки задач по проведению ТОиР (в том числе и на проведение инспекций)	Степень доступности квалифицированного персонала, материалов, а также вспомогательного оборудования для проведения ТОиР
Уровень знаний и навыков инженерно-технического и ремонтного персонала, необходимый для проведения ТОиР	Продолжительность ухода, технической поддержки и тестирования оборудования
<i>Факторы, обусловленные характером использования оборудования</i>	
Использование оборудования в соответствии с номинальной мощностью	Эффективность служб предприятия с точки зрения выявления неисправностей
Снабжение запасными частями	Эффективность оргструктуры и функций персонала на предприятии с точки зрения готовности к ремонту и запуску оборудования
Процедуры пуска и останова оборудования	

дукта, а комбинированное значение ОЕЕ для области производства может быть получено распределением значений ОЕЕ для индивидуальных продуктов пропорционально доле запланированного времени, необходимого для получения каждого из этих продуктов. Результаты, полученные с применением разных методов, должны сходиться. Если это не так, то можно принять наименьшее значение за правиль-

¹ Подготовлено по материалам [2, 6]

ное и считать, что при использовании других методов не была учтена какая-либо возможность [3].

Сила ОЕЕ заключается в возможности экспресс-анализа всех главных процессов или ключевых систем оборудования на заводе. Значения ОЕЕ могут находиться в следующих диапазонах:

- меньше 65% – недопустимый уровень потерь;
- от 65% до 75% – удовлетворительно, если при этом результаты по итогам квартала улучшаются;
- более 75% – приемлемый уровень потерь.

Для служб ТОиР целесообразно использовать ОЕЕ применительно к производственным операциям и затем определить насколько эффективно используется основное оборудование относительно годового фонда рабочего времени.

Рассмотрим указанную методику подробнее. Для расчёта ОЕЕ понадобятся такие показатели как располагаемый фонд рабочего времени оборудования, фактическое время работы оборудования, плановые и фактические простои оборудования, расчётное и фактическое время цикла. Данные берутся из производственной программы, технологических карт, а также используются фактические показатели выполнения производственного плана: коэффициенты напряжённости, использования мощностей, простоев оборудования. Следует заметить, что простои оборудования обусловлены технологическими и организационными причинами. Это плановые простои. Они закладываются при расчётах располагаемого фонда рабочего времени (планового). При реализации производственного плана фиксируются фактические простои, которые могут отличаться от плановых.

$$ОЕЕ = Q * A * P.$$

Здесь Q – степень качества продукции, A – степень доступности оборудования, P – коэффициент потери скорости.

Степень качества продукции

$$Q = \frac{G_{\text{кач}}}{G}, \quad \text{где}$$

$G_{\text{кач}}$ – число произведенных качественных единиц продукции, G – общее количество фактически произведенных единиц продукции (по данным за отчётный период).

Степень доступности оборудования

$$A = \frac{T_{\text{расч}} - L_{\text{факт}}}{T_{\text{расч}} - L_{\text{план}}} = \frac{T_{\text{факт}}}{T_{\text{расч}}}, \quad \text{где}$$

$T_{расп}$ – располагаемый фонд времени работы оборудования (за расчётный период времени).

$L_{план}$ – плановые простои оборудования, учитывающие количество смен, выходные, праздничные дни, время нахождения оборудования в ремонте (в соответствии с принятой системой проведения ТОиР), время простоя по технологическим причинам, регламентные перерывы в работе оборудования.

$L_{факт}$ – фактические простои оборудования с учётом отклонений от запланированных величин (по данным основного и вспомогательного производств за отчётный период).

$L_{план}$, $L_{факт}$ определяются для оборудования, на котором изготавливается однотипная продукция (либо группа изделий – для многопредметных линий), учитываемая в показателе $G_{кач}$ и G .

Заметим, что показатель A в методике Накаджима имеет отечественный аналог в виде коэффициента использования оборудования по времени.

И, наконец, коэффициент потери скорости определяется формулами

$$P = \frac{T_{ц.факт}}{T_{ц.план}}; T_{ц.план} = \frac{T_{расп} - L_{план}}{G}; T_{ц.факт} = \frac{T_{расп} - L_{факт}}{G}$$

Здесь $T_{ц.план}$ – плановое (расчётное) время цикла, $T_{ц.факт}$ – фактическое время цикла (определяемое только с учетом качественной продукции).

Приведём пример расчёта и анализа полученных результатов по указанным выше формулам. Исходные данные¹ (временной интервал – 1 месяц) и результаты представлены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

Исходные данные для определения OEE

Показатель	$G_{кач}$	G	$T_{расп}$	$L_{план}$	$L_{факт}$
Значение	13992 т	15698 т	607 час	101,4 час	129,9 час

¹ В основу расчёта заложены плановые и фактические результаты выполнения производственной программы прокатного цеха реально существующего предприятия

Таблица 3

Результаты расчёта OEE

Показатель	Величина	Комментарий
степень качества продукции (Q)	$Q = 13992/15698 = 0.891$	Отражает потери, обусловленные выпуском некачественной продукции: возможен анализ причин брака, в том числе вследствие «разрегулировки» оборудования, несвоевременного проведения профилактических и ремонтных работ.
степень доступности оборудования (A).	$A = 477,9 / 505,6 = 0.945$	Позволяет определить потери, обусловленные сверхнормативными простоями и выявить виды этих простоев.
коэффициент скорости работы (P).	$P = 0.0303/0.0322 = 0.940$	Составляющая операционных потерь в работе оборудования: снижение мощности, увеличение штучного времени обработки детали; потери, вызванные недостаточной квалификацией операторов, диспетчеров и т.д.
комплексный показатель OEE.	$OEE = 0.891 * 0.945 * 0.940 = 0.791 = 79.1\%$	Показатель, поддающийся количественному измерению и считающийся наиболее важным для оценки эффективности функционирования оборудования.

Таким образом, можно заключить, что показатель OEE находится в допустимом диапазоне значений (более 75%). Однако существуют резервы для увеличения коэффициентов, входящих в комплексный показатель. Это особенно важно для металлургических, трубопрокатных цехов – там, где требуется максимальное использование рабочего фонда времени. При сравнении OEE необходимо двигаться в сторону мировых лидеров – более 80% для дискретных процессов и более 85% для непрерывных [6].

Обратимся к потерям (NP – negative profit), которые указывают на узкие места в производстве. $NP = 1 - OEE$.

$$NP = 1 - 0.791 = 0.209 \text{ или } 20.9\% \text{ (см. табл.3)}$$

Суммарные потери обусловлены выпуском продукции, не соответствующий требованиям по качеству и превышением значений фактических простоев ($Pr_{факт}$) над плановыми ($Pr_{план}$). Для организации и совершенствования деятельности служб ТОиР наиболее значимыми являются простои. Их можно разделить на виды исходя из структуры производственного цикла:

- Простои на прием и передачу смен.
- Простои, обусловленные регламентными работами, ТОиР, в том числе и внеплановые.

- Простой, обусловленный ремонтом энергетического оборудования.
- Простой по службе производственного персонала.
- Простой по графику и технологии производства.
- Простой ненормируемые.

При наличии статистики по указанным видам простоев необходимо с определённой периодичностью (как правило, ежемесячно) определять NP_i по формуле

$$NP_i = \frac{Pr_{i, max} - Pr_{i, факт}}{T_{факт}}$$

Суммарные потери от недоиспользования рабочего времени оборудования равны величине **1-А**. Графически фиксируя NP_i , получаем наглядную картину временных отклонений по работе оборудования. Соответственно, для службы ТОиР (равно как и для других подразделений) видны проблемные места.

Пользуясь данной методикой можно выявить основные источники потерь. Этот показатель объединяет три взаимосвязанные области производства в один таким образом, что он отражает общий результат. Кроме того, значения ОЕЕ или входящих в него компонентов могут быть использованы как ключевые показатели эффективности (на оперативном и тактическом уровнях) при развёртывании на предприятии системы сбалансированных показателей (BSC). В зависимости от места и роли ремонтной службы в структуре предприятия ОЕЕ может претендовать и на стратегический уровень.

Конечно, невозможно одним показателем отразить, насколько сильна и здорова производственная деятельность, однако ОЕЕ является одним из статических показателей, который позволяет быстро оценить, насколько хорошо данный процесс соотносится с производственным планом и позволяет раскрыть секреты «черного ящика предприятия» [3, 6]

Наряду с экономической оценкой эффективности функционирования службы ТОиР необходимо использовать организационно-технический инструментарий. Потребность понимания и управления факторами, влияющими на готовность, а также моделирования достигаемой готовности производственных подразделений в некоторой степени влияют на организационную структуру предприятия. Типичная организационная структура предприятия не имеет штатных единиц для исполнения данных задач, поэтому при управлении готовно-

стью возможно создание отдельных должностей, таких как *инженера и технолога по надёжности*.

Количество и продолжительность внеплановых простоев могут быть понижены путем использования правильных техник ТОиР и некапиталоёмкой модернизации оборудования (табл. 4).

Повышение готовности оборудования на современном этапе развития средств автоматизации может быть достигнуто и за счёт применения программных продуктов, позволяющих вести своего рода «историю» состояния оборудования, а также выполнять функции поддержки решений. Указанные функции реализуют ЕАМ-системы (Enterprise Asset Management – управление основными фондами предприятия). Подобные продукты классифицируются как сервисные модули и предоставляют возможности:

- автоматизации планирования работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования, а также для управления процессом выполнения этих работ;
- обеспечения административного, основного производственного и ремонтного персонала оперативной и ретроспективной информацией для принятия решений при проведении работ по ТОиР;
- накопления полученных от специалистов сведений об оборудовании, его истории и особенностях его эксплуатации, а также для систематизации, визуализации и централизованного хранения таких сведений;
- выполнения прогнозной оценки технического состояния оборудования с целью определения потребности в ремонте;
- точной оценки потребности в материалах, комплектующих, времени заказа и своевременной их поставки, с целью исключения простоев в работе оборудования.

По данным международного агентства А.Т.Keagney, специализирующегося на исследованиях в области управления производством, использование ЕАМ-систем позволяет сократить затраты на обслуживание оборудования в среднем на 25–30%, повысить готовность оборудования на 15–17% и на 30% сократить количество аварийных и сверхурочных работ [6].

Таким образом, повышение эффективности системы ТОиР является результатом комплексного применения экономических, организационных и технических методов с использованием средств автоматизации.

Таблица 4

Способы совершенствования ТОиР

Мероприятия	Рекомендуемый инструментарий
Оптимизация систем плановых ремонтов и ремонтов по текущему состоянию оборудования	<ul style="list-style-type: none"> Анализ данных об отказах для выделения причин отказов с целью определения вида и времени проведения ТОиР. Мониторинг работы основного технологического оборудования на основе внедрения аппаратно-программных комплексов: датчики, устанавливаемые на оборудование, с передачей параметров в прикладные программные продукты
Использование методов ремонтов по состоянию	<ul style="list-style-type: none"> Виброконтроль и анализ результатов Термография Автоматизированная дефектоскопия
Совершенствование методов планирования и составления графиков ремонтов	<ul style="list-style-type: none"> Использование техник управления проектами (диаграммы Ганта; сетевое, обратное, скользящее планирование) Необходимость формализации для каждого вида работ: <ul style="list-style-type: none"> работы детализированы операции подробно описаны ресурсы соответствуют работам
Совершенствование управления запасными частями на основе использования сервисного программного модуля (как правило, составной элемент корпоративной информационной системы класса ERP, ERP-II)	<ul style="list-style-type: none"> Автоматизация рабочих мест Использование «вытягивающей» технологии (карточка производственного заказа, Kanban) Использование метода рока-юке (японская система предупреждения дефектов, «защита от дурака») Стандарты ведения складской деятельности Типизация проведения ремонтов по состоянию Удаленное складирование запасных частей
Совершенствование методов управления смазочными материалами	<ul style="list-style-type: none"> Лист смазочных материалов Расписание проведения проверок смазочного материала Регламентация условий хранения Гарантия присутствия чистого смазочного материала заданного типа в нужном количестве
Совершенствование методов работы ремонтного персонала, основных производственных рабочих (диспетчеров, операторов, станочников)	<ul style="list-style-type: none"> Доведение информации о стратегических целях до каждого сотрудника Использование экономической составляющей по отказам оборудования и простоям, которая должна коррелировать с уровнем заработной платы Обучение методу ремонта оборудования по состоянию на основе использования автоматизированных систем Обучение способам анализа отказов с использованием программного обеспечения Повышение квалификации по средствам диагностирования и мониторинга Использование оборудования в соответствии с разработанным регламентом (технологическо-нормировочные карты) Контроль соблюдения технологии (статистический инструментарий качества, контрольные карты)

После того, как достигаемая готовность оптимизирована путем улучшения ТОиР и некоторых сравнительно небольших затрат, улучшить ее могут только капиталоемкие вложения для повышения собственной готовности. То есть, необходимо использовать систему BSC или обратиться к процедурам реинжиниринга. Последнее уместно при проведении коренной модернизации производства.

Литература

- Герасимова Г.Е. Конкурентоспособность, надежность: оценки управления. М.: НТК «Трек», 2007.
- Корольков И.В. Система исследования отказов, разработка и проведение мероприятий по повышению надежности изделия. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2006.
- Накамура Х. Как работают японские предприятия. М.: Экономика, 2006.
- Половко А.М. Основы теории надежности. СПб.: БХВ-Петербург, 2006.
- Седуш В.Я. Надежность ремонт и монтаж металлургических машин. Киев: НМК ВО, 2002.
- www.Prostoev.net – информационный портал сервисных служб.

Н. В. Лясников,
кандидат социологических наук, доцент,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства

М. Н. Дудин,
доцент Российской Академии предпринимательства

Корпоративное управление: особенности современного корпоративного контроля на предприятиях

В последнее время наблюдается активизация интеграционных процессов в экономике Российской Федерации на основе создания корпоративных структур. В результате проведенных в России экономических реформ термины «корпорация», «корпоративное управление» стали все чаще использоваться в средствах массовой информации и в литературе, постепенно формируя представление о системе управления, принятой корпорациями, как об одном из магических способов эффективного управления и вывода российских предприятий из кризиса.

В силу того, что понятие «корпорация» не имеет официального оформления в России, отечественные исследователи придерживаются различных взглядов на понятийные рамки этого термина. Одни к корпоративным организациям относят все коммерческие организации, основанные на членстве, другие – хозяйственные общества и товарищества, третьи – только акционерные общества. По нашему мнению, для целей различных исследований каждая позиция несет рациональную основу и имеет право на существование.

Более того, понятие «корпорация» в российских условиях приобрело специфический оттенок: оно используется для обозначения хозяйствующего субъекта, образованного несколькими юридическими лицами (правда, не исключая участия физических лиц). Причем каждое из них можно рассматривать в качестве самостоятельного экономического субъекта, связанного с другими имущественными отношениями, совместным ведением бизнеса, общими целями, интересами, организационной структурой. Таким образом, с одной стороны, корпоративная организация бизнеса является основой надфирменных образований, а с другой – корпорация может рассматриваться и сама в качестве интегрированной структуры.

«Корпорация – широко распространенная в странах с развитой рыночной экономикой форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму».

В каждом конкретном случае корпорация в лице ее высшего менеджмента (а в условиях России это в основном сами собственники) делает выбор в пользу постепенного включения работников в систему деловых взаимоотношений в сфере собственности вместо жесткого управления наемным персоналом. Это представляет важнейшую тенденцию в становлении и формировании нормальных корпоративных отношений.

Помимо общих принципов построения корпоративных взаимоотношений, в каждом корпоративном объединении могут возникать определенные особенности, вызванные спецификой организационной структуры корпорации, приобретенной собственности и др.

Финансирование деятельности корпораций осуществляется как за счет внешнего долга, так и за счет акционерного капитала, что предполагает различия интересов кредиторов корпорации и владельцев акционерного капитала. Акционерный и заемный капитал представляют лишь один из типов инвестиций, а именно финансовый капитал. В то же время другие участники деятельности корпорации инвестируют другие формы капитала, например, работающие по найму сотрудники вкладывают «человеческий капитал».

Корпоративное управление строится на базе отработанных и действенных норм в сфере финансов, ценных бумаг, управления, трудовых взаимоотношений, контрактных обязательств, договорной де-

тельности, организационных структур, маркетинга. При наличии базовых государственных документов и накопленного опыта можно строить систему корпоративных отношений на уровне конкретной корпорации, задавая, таким образом, ориентиры для всей российской экономики.

Основываясь на международном опыте, можно утверждать, что главная функция корпоративного управления — обеспечить работу корпорации в интересах акционеров, предоставивших корпорации финансовые ресурсы. Хотя данное положение и представляется достаточно простым, оно скрывает в себе целый ряд сложных и важных вопросов акционерного права и корпоративного управления.

По мнению зарубежных ученых, наиболее важными проблемами корпоративного управления являются проблемы регулирования взаимоотношений, во-первых, аутсайдеров и инсайдеров, во-вторых, владельцев и наемных менеджеров. В России постоянно присутствует опасность перераспределения контроля и прав управления между аутсайдерами и инсайдерами в пользу последних. Специфика российского корпоративного управления состоит в тесной привязке собственности к управлению. То есть корпоративное управление зачастую сводится к контролю над собственностью. А самой работоспособной моделью управления на практике оказывается жестко-авторитарный стиль при едином харизматическом лидере, в роли которого, как правило, выступает сам собственник. Таким образом, одна из сложнейших проблем, стоящих перед современными корпорациями, — проблема отделения собственности от управления.

Принимая сказанное раньше мы не ошибемся если скажем, что надзор и контроль являются главными составляющими корпоративного управления.

В сложных организационных структурах (к которым мы относим и корпорации) контроль охватывает 4 основные области: материальные ресурсы; людские ресурсы; финансовые ресурсы; информационный потенциал.

Из названных 4-х ресурсов (сфер контроля) основное значение имеет контроль за формированием и использованием финансовых ресурсов.

В зависимости от объекта и времени (продолжительности) контроля, различают стратегический, менеджерский и оперативный контроль. Стратегический включает определение стратегических целей и анализ их выполнения в масштабе всей организации (корпорации). Содержит мало количественных характеристик, охватывает значитель-

ный интервал времени, потому точностью и конкретностью не отличаются. Менеджерский контроль охватывает период до одного года и оперирует более конкретными показателями, в основном финансового плана. Именно эти два типа контроля представляют непосредственный интерес.

Активный надзор, контроль и конструктивная оценка работы корпоративного менеджмента требуют принятия непростых решений о том, что именно оценивать и как. В известной степени выбор параметров измерения определяется нормами закона, который предписывает компаниям представлять годовой финансовый отчет. Данные отчета, содержащие минимальный объем финансовой информации о компании, считаются отправной точкой в оценке ее деятельности.

Помимо этого критерии оценок варьируются в зависимости от характера задач корпорации и полномочий ее директоров. Юридическая традиция, принятая в России, предписывает советам добиваться роста капиталов акционеров компании. Не удивительно поэтому, что советы директоров вынуждены ставить во главу угла те аспекты деятельности корпорации, которые связаны с изменениями в уровне благосостояния акционеров, а также полагаться на фондовый рынок, где определяется большинство показателей производственной деятельности корпорации. В значительной степени этого рода воздействие на директоров исходит из тех кругов за пределами промышленности, которые «видят в прибыльности работы корпорации не просто инструмент размещения ресурсов, а главную и единственную цель бизнеса».

А вот немецкое правление, с другой стороны, наделено обязанностью заботиться о долгосрочном «здоровье» корпорации. Соответственно это определяет и критерии оценки результатов деятельности. Не удивительно, что положение компании на фондовом рынке не является для немецких советов предметом главного внимания, а информация о краткосрочных результатах деятельности корпорации вызывает ограниченный интерес. Например, германские фондовые биржи не требуют от национальных корпораций, чтобы они ежеквартально публиковали сведения о своих доходах, как это делается в России, или чтобы они ежеквартально выплачивали дивиденды. Это не означает, что прибыль не играет важной роли. Роль прибыли здесь совершенно иная.

Г. Эбсом так определяет ее: «Прибыль необходима как воздух, которым мы дышим. Но было бы ужасно работать только во имя прибыли, как ужасно было бы жить только для того, чтобы дышать».

Что измерять помимо критериев, диктуемых обязательной отчетностью, решается субъективно и во многом зависит от цели. Если совет должен осуществлять активный долгосрочный надзор за состоянием дел в корпорации и давать конструктивные советы, некоторые оценки и измерения представляются обязательными.

Оценка деятельности корпорации должна быть направлена на определение факторов, которые ограничивают достижения. Как заметил Кеннет Эндрюс, с точки зрения менеджмента, действительная функция измерения состоит в том, чтобы выявить проблемы, мешающие компании достигать целей или тормозящие ее развитие. Естественна склонность менеджеров возлагать ответственность за неудачи на внешние факторы и связывать успех со своей деятельностью. Ошибки в управлении они стремятся объяснять неблагоприятными рыночными условиями, ненадежностью поставщиков или нечестной конкуренцией. В то же время они ставят себе в заслугу результаты, которые превзошли ожидаемые, даже если они отражают необычно благоприятные внешние условия.

Результаты проверки должны сравниваться с поставленными целями и тщательно анализироваться. Как для менеджера, так и для компании в целом главным должно быть искреннее желание распознать и устранить причины неудач. При этом необходимо использовать различные критерии оценки и показатели работы менеджмента, так как ни один из них в отдельности не в состоянии охватить всю сложность и взаимозависимость многочисленных целей корпорации. Действительно, ничто не может так исказить действительные результаты, как чрезмерное доверие к одному-единственному измерителю, сколь бы привлекательным он ни представлялся.

Вера в то, что «универсальные измерители» — финансовые или прочие — способны заменить комплексную оценку работы корпорации, подрывает истинную цель этой оценки. Опора на такой единственный показатель есть одна из самых распространенных ошибок, поскольку менеджеры всегда могут принять решения, которые могут улучшить этот показатель независимо от его реального воздействия на положение компании. Так, рост краткосрочной прибыльности корпорации может быть достигнут за счет отсрочки ремонта или модернизации производства; увеличение продаж и доли контролируемого рынка — за счет установления цен ниже себестоимости, а рост дивидендов — благодаря сокращению расходов на исследования и разработки и так далее.

Если советы директоров хотят эффективно оценивать деятельность главных управляющих, их знакомство с делами корпорации должно выйти за пределы бухгалтерских цифр. Им необходимо научиться не только разбираться в результатах финансовой деятельности компании, которые свидетельствуют о прошлой деятельности, но и прогнозировать будущие достижения, а при выявлении недостатков в работе может привести к неудаче тот факт, что директора отлично осведомлены в финансовых вопросах, но плохо разбираются в особенностях товарного рынка и производительных сил. Чтобы избежать этой односторонности, директора обязаны создать свою версию того, что называется «сбалансированной счетной карточкой», которая была недавно предложена для менеджеров. Эта «карточка» позволила бы директорам более широко увидеть деятельность менеджмента, лучше понять проблемы компании, особенности ее рынка и операций. Она предлагает четыре направления, по которым должна идти оценка корпорации и работы администрации.

Первое направление — финансовое: как выглядит корпорация с точки зрения акционеров? Данный вопрос заставляет директора задуматься: «А как обстоит дело с нашим финансовым положением? Насколько мы эффективно используем наши ресурсы? Насколько жизнеспособны мы в финансовом отношении?» Существуют многочисленные показатели финансовых аспектов деятельности корпорации, включая денежный поток, операционную прибыль от основной деятельности и балансовый отчет.

Помимо этого важны перспективы товарного рынка. С этой точки зрения уместны будут следующие вопросы: «Производит ли компания товары и услуги, которые являются для потребителя наиболее привлекательными на данном рынке? Соответствует ли тип компании характеру рынка? Достаточно ли хорошо мы отзываемся на требования наших потребителей? Имеет ли наша компания репутацию фирмы, производящей товары и услуги высокого качества?» Возможными критериями оценки в рамках данного направления станут размеры той доли рынка, которую занимает компания, индексы цен, индексы потребительского отношения к товарам и срокам их доставки, продажа новых товаров и т.д.

Третье направление представляет круг вопросов, связанных с внутренними аспектами деятельности компании. Какой выглядит компания в глазах ее служащих? Приверженность служащих своей корпорации — центральный момент успеха деятельности организации, и для оценки

характера этой приверженности напрашиваются вопросы типа: «Представляется ли компания привлекательным для ее служащих местом работы? Предоставляет ли компания своим сотрудникам возможность продвижения в зависимости от их заслуг? Есть ли в компании план замещения старших менеджеров, который обеспечит ее в будущем талантливыми руководителями?» Возможны такие показатели, как текучесть кадров, количество невыходов на работу, количество жалоб, число обученных служащих, программы переподготовки руководителей и т.д.

Четвертое направление — это конкурентоспособность компании. Главный вопрос — с какими достижениями компания вступает в конкурентную борьбу? Это направление заставляет директоров задаваться вопросами типа: «Имеет ли компания возможность производить товары, дешевле, чем у конкурентов? Являются ли принадлежащие ей каналы распределения более совершенными, чем у конкурентов? Насколько более совершенна используемая компанией технология? Превосходит ли компания своих конкурентов в том, что касается обслуживания потребителей? Способна ли компания найти и использовать с выгодой имеющиеся инвестиционные возможности? Может ли компания полностью использовать потенциал своего персонала для удовлетворения текущих и будущих запросов ее клиентов?» Здесь критериями могут стать: предложение новых товаров и услуг, доля продаж новых товаров в общем объеме продаж, длительность товарного цикла, прибыльность производства и т.д.

Невозможно оценить деятельность компании в рамках только одного из описанных направлений; лишь взятые вместе, предлагаемые критерии способны представить реальную картину действительного положения компании и направления ее движения. Основываясь на этих четырех направлениях, российские инвесторы могут составить сбалансированное представление о финансовых и стратегических аспектах работы компании, а также соотнести прошлые результаты ее деятельности с перспективами работы.

Эти критерии позволяют инвесторам основывать их оценку на стратегических целях компании и проливают свет на характер предпочтений и личные качества главного управляющего, а также на эффективность его деятельности как защитника корпоративных целей. Впрочем, как и во всех прочих аспектах деятельности совета, директора должны решить, какое сочетание описанных критериев в наибольшей степени подходит к условиям, в которых находится компания.

Суммируя вышесказанное, необходимо отметить, что российские корпорации в своем развитии дошли на настоящий момент до

того этапа, когда грамотное и обоснованное корпоративное управление является неотъемлемым условием успешной и эффективной деятельности любой корпорации..

Значительные победы на поле бизнеса ожидают тех, кто научится наиболее эффективно и конструктивно работать в рамках наиболее оптимальной структуры корпоративного управления.

Литература

1. Бекларян Л.А. Оценка инвестиционной привлекательности отрасли // Аудит и финансовый анализ. 2000. № 3.
2. Батчиков С.А., Петров Ю.А. Концепция и программа стабилизации финансовой сферы России / Реформы глазами американских и российских ученых. М., 2002.
3. Дементьев В.Е., Львов Д.С. Активизация структурно-инвестиционной политики и ФПП // Экономист. 2001. № 9.
4. Жданов Д.А. Организационно-управленческий анализ практики построения крупных финансово-производственных структур / Модели в современных процессах управления предприятиями и корпорациями: сб. статей / Под ред. В.А. Татарова. М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
5. Клейнер В.Г. Модель поведения инвестиционной компании на рынке корпоративных ценных бумаг / Моделирование механизмов функционирования экономики России на современном этапе. Вып. 2: сб. статей / Под ред. В.З. Беленького. М.: ЦЭМИ РАН, 1998.
6. Лившиц В.Н., Трофимова Н.В. Инвестиционный климат в России и оценка эффективности инвестиционных проектов / Управление экономикой переходного периода. Вып. 2. М.: Наука; Физматлит, 2000.
7. Матовников М., Михайлов М., Сычева Л. Опыт организации мониторинга банковской системы в США. Подходит ли он России? // Банковский бюллетень. 1999. № 13—14.
8. Петров Ю.А. Индикативное планирование — механизм координации деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой // Российский экономический журнал. 1999. № 6.
9. Тренев Н.Н. Методология стратегического управления сложными экономическими объектами / Материалы международной научно-практической конференции «Управление большими системами». М.: ИПУ РАН, 2002.

Э. Р. Миндубаева,
аспирантка Академии Управления «ТИСБИ»

Теоретические аспекты формирования системы управления территориально-производственным комплексом

Актуализация вопросов деятельности регионов и тенденции территориальной концентрации хозяйств обуславливают целесообразность развития территориально-производственных комплексов. Важнейшим условием в обеспечении эффективности функционирования ТПК является система управления им, при этом функцией производства элементов системы управления выступает институциональное предпринимательство, которое ставится во главу исследовательской парадигмы формирования системы управления ТПК.

В последние десятилетия активизировался процесс территориальной концентрации хозяйства, где основой функционирования хозяйственных систем выступают территориально-производственные комплексы (ТПК). Ретроспективный анализ зарождения российских ТПК указывает на то, что их «родителями» были крупные и крупнейшие государственные централизованно управляемые производственные комплексы социалистического периода¹. Современные ТПК, стремясь обеспечить производственно-экономическую целостность, строятся на подобной сложноинтегрированной структуре эндогенных

¹ Формирование большинства современных ТПК было инспирировано государством (подробнее см.: Авдашева С. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства // Вопросы экономики. 2007. № 1. С. 98–111).

и экзогенных социально-экономических, технико-технологических и организационных трансакций, возникающих между группами региональных экономических интересов, каждая из которых влияет на ту или иную область функционирования комплекса¹. Исследователи Фетисов Г.Г., Орешин В.П. в качестве проводников региональных экономических интересов определяют субъектов экономической политики, которых условно делят на три группы: носителей, выразителей и исполнителей хозяйственных интересов.

Трансакции, реализуемые между вышеопределенными группами субъектов хозяйственных интересов и внутри них, носят довольно противоречивый, сложный и инвариантный характер по содержанию и направлениям воздействия. С одной стороны, основным экономическим интересом всех групп является расширенное воспроизводство экономических благ региона, с другой, — присутствуют индивидуальные интересы личности как жителя региона, как работника, как руководителя корпорации, как представителя общества, региональных органов управления и т.д. Индивидуальность и уникальность интересов личности, корпорации, общества, региона, отрасли являются фактором социально-экономического развития, но в то же время способствуют усложнению трансакций и росту одноименных издержек, связанных с согласованием направлений и способов регионального развития, формулированием принципов, выбором методов и использованием конкретных инструментов управления возникающими между ними отношениями. В данных условиях организационная деятельность по согласованию и разработке способов разрешения противоречий интересов различных групп, носит императив «жизнеобеспечения» и содержательно представляет собой функцию институционального предпринимательства.

Предпринимательство — деятельность, направленная на «исполнение нового дела», основой которой является креативная способность личности созидать новые ценности². При этом, творческий, инициативный характер предпринимательской деятельности определяет императив расширенного воспроизводства знаний и способностей личностей в отношении организации управления производ-

¹ Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 203.

² Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4-х тт. Т. 3. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. С. 315.

ством институциональных инноваций. Это творческая деятельность, опасность потерь от которой, обусловлена неопределенностью ценности инновации для тех или иных условий хозяйствования.

Процессный подход к исследованию предпринимательской деятельности обуславливает жизнеспособность ее определения в качестве формы экономической реализации собственности на тот или иной вид капитала. Причем ключевым фактором высокой эффективности экономической реализации собственности на благо является интеллектуальный капитал собственника, и соответственно «качество» экономической собственности личности на ее интеллектуальный капитал. Другими словами творческий, инициативный характер предпринимательской деятельности определяет императив расширенного воспроизводства знаний и способностей личностей в отношении организации управления производством и использованием институциональных инноваций, что позволяет решать двудеиную задачу: с одной стороны, развивать профессионализм менеджеров в области институционального производства, с другой, — обуславливать социальную и экономическую эффективность конечного присвоения институциональных инноваций. На поверхности практического использования представленных тезисов обнаруживаются проблемы определения размера, выбора форм и методов финансирования инвестиций в воспроизводство интеллектуального капитала личности институционального менеджера; разработки и реализации программы обучения институциональных предпринимателей; освоения способов развития у руководителей психологии перспективного инвестора.

Очевидно, одними из главных инструментов разрешения данных вопросов и, обнаруживаемых в процессе противоречий, должны стать четко определенные видение, система целей, стратегий и принципов ведения хозяйственной деятельности, которые определяют направление и пути корпоративного развития.

Особенность институционального предпринимательства состоит в специфике присваиваемых объектов, область применения которых связана с организацией и оптимизацией эндогенных и экзогенных трансакций корпорации, выявлением причин и разработкой механизмов предупреждения случаев оппортунистического поведения персонала и партнеров, влияющих на результативность хозяйствования в целом. Таким образом, учеными-экономистами в качестве целевого ориентира институционального предпринимательства признается снижение транзакционных издержек, которые занимают

доминирующую роль в валовых издержках корпорации¹. Однако стоит заметить, что транзакционные издержки. Так же как и трансформационные — это неизбежность, они «преследуют» весь процесс присвоения, направленный, в конечном счете, на повышение качества жизни человека. Развитие, высокоэффективная реализация личности вкпе ее трудовых, умственных, интеллектуальных возможностей и способностей — основа целевых ориентиров любых, в том числе институциональных, преобразований. Здесь первоочередными являются вопросы: 1) об условиях, факторах и инструментах эффективного правового управления деятельностью активной личности или их групп; 2) каким образом создать мощный мотивационный каркас личности, побуждающий его раскрывать и использовать свои знания, навыки и умения, быть лояльным своему предприятию, открытым для коллектива, конструктивным в конфликтах и т.п.; 3) каким должно быть содержание механизма управления организацией, использование которого приведет к новому качеству экономического роста за счет, прежде всего, развития человеческого капитала (а не вымывания, например, природного); 4) каково должно быть содержание механизма развития самой институциональной среды.

Правовой характер институциональной среды отражает степень, до которой она воспринимается хозяйствующими субъектами как «справедливая или правильная, в соответствии с основанием для действия»². Человек, обладая естественными правами на организацию своей жизнедеятельности, соотносит их с правилами или «опривыченными верованиями» — «продуктом социального соглашения»³ общественного окружения, оценивая их правомерность и соответственно приемлемость для него. Императив справедливости правила относительно представлений личности или коллектива работников становится базой для его институционализации в виде формальных и неформальных ограничений, являясь таковыми постольку, поскольку они, в первую очередь, не противоречат внутриличностным убеждениям о нравственности, леги-

¹ См., например, Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический филиал МГУ; ТЕИС, 2002. С. 213–231.

² Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: изрванное / Сост. Л.В. Беловинский. М.: ОЛМА-ПРЕСС Образование, 2004. С. 625.

³ Дж. Ходжсон. Что такое институты? // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 28–48.

тимности, профессиональным знаниям и, во вторую, — поддерживаются наличием санкций. Причем необходимо четко осознавать, что наличие одних лишь санкций не гарантирует отказ от институционализации «теневых» форм организации поведения, важным является обусловливание и обеспечение внутреннего стремления и положительной мотивации личности или их группы к осуществлению созидательной деятельности и развитию правовых отношений, что как раз и является показателем справедливости внешних ограничений. В данном контексте важно использовать системный подход к исследовательскому позиционированию личности: с одной стороны, как представителя общества и носителя общественных ценностей, с другой, — «кладец» индивидуальных свойств, характеристик, позиций и природных прав. Или учитывать, что личность — это не «голая индивидуальность» и личность — это еще не общество. При этом производство институтов «сверху» должно находить свое содержательное обоснование в институтах, формируемых «снизу». Другими словами, субъектная структура институционального предпринимательства не ограничивается менеджерами организаций и государства, ее формирование обусловлено объектным разнообразием данной деятельности, организация эффективного взаимодействия которых, способна обеспечить синергетический эффект и новое качество институциональных преобразований. Здесь же важно отметить, что производство институтов не есть единовременное действие по созданию какого-то регулятора, это комплексная деятельность, включающая: а) мониторинг соответствия институциональной инновации требованиям, предъявляемым действующей системе управления транзакциями, и б) воспроизводство системы управления социальными и институциональными транзакциями. В противном случае возникающие на том или ином или между уровнями противоречия становятся причиной несоответствующего правилам поведения и, как следствие, повышения транзакционных издержек. Вышесказанное позволяет определить институциональное предпринимательство как целенаправленную социально ориентированную инновационную деятельность по формированию правовых механизмов управления социальными и институциональными транзакциями, мотивирующих стремление личности к реализации своего потенциала в целях наиболее эффективного использования ограниченных ресурсов.

Реализуя исследовательский потенциал сущностного определения институционального предпринимательства в области формирования и развития системы управления как таковой, целесообразным и вполне обоснованным видится следующий его алгоритм:

1) определение интеллектуального капитала личности институциональных предпринимателей в качестве критического фактора одноименного производства, обеспечивающего, правовой характер, высокое качество и результативность производимого механизма корпоративного управления. Выражением ценностного подхода к развитию интеллектуальных сил личности (системы актуализированных знаний личности о формах и способах направления, организации и осуществления созидательной деятельности), является целенаправленное финансирование и освоение инвестиций в их развитие. Причем, если финансирование инвестиций может быть детерминировано извне, то их освоение обуславливается функционированием внутриличностных институтов и обеспечивается одноименным творчеством по формированию системы профессиональных знаний, способностей и духовно-нравственных ценностей. Четкое осознание преимуществ обладания глубокими профессиональными знаниями в деле достижения высокой эффективности транзакций является условием расширенного правового институционального воспроизводства. Личность институционального предпринимателя, развивая собственное мировоззрение и интеллект, ощущает потребность в совершенствовании институциональной среды в той степени, в какой она будет способствовать реализации его человеческого капитала в процессе внешнего творчества (труда) и результативного использования уже созданных экономических благ в современных условиях и прогнозируемой перспективе;

2) оценка и определение перспективных направлений созидательной деятельности корпорации. На данном этапе менеджер корпорации должен провести всесторонний анализ состояния и тенденции развития ее внешней и внутренней среды, определить направления функционирования и развития, обеспечивающие: а) социально-экономическую перспективность корпоративных начинаний; б) упрочение конкурентных позиций корпорации; в) возможность наиболее эффективно воспроизводить корпоративный капитал в купе его вещественной, невещественной и человеческой составляющих. Широко известными инструментами формулирования и конкретизации интересов корпоративного развития являются видение, миссия и стратегия. «... заниматься инвестициями, инновациями, реорганизацией, не имея цели, не зная, куда ты хочешь двигаться, не представляя себе будущего рынка, нельзя. Миссия позволяет отразить глобальные ориентиры эффективного управления предприятием, она является предпосылкой гармонии между группами экономических интересов. Видение

позволяет представить модель организационного развития, которая мотивирует коллектив к творческим действиям. Стратегия определяет альтернативные способы реализации видения»¹;

3) формирование разнообразия отношений между хозяйствующими субъектами в результате присвоения экономических благ. Внешнее творчество личности, организуемое в процесс целенаправленного производства ценностей, влечет за собой императив взаимодействия, в рамках которого формируются или совершенствуются гласные и негласные правила правового обмена благами (информационными, технологическими, институциональными, вещественными, культурными), очерчивающие «размер» экономической власти и полномочий каждого из акторов;

4) актуализация, систематизация, оформление и освоение элементов институциональной среды в практике управления созидательной деятельностью, посредством мотивации и применения санкций по отношению к нарушителям;

5) анализ и оценка эффективности влияния сформированных институтов на воспроизводство социально-экономических ценностей, главной из которых является личность, выявление противоречий и обратная связь.

Институционализация организационно-экономических, технологических и социальных отношений обеспечивается не только юридическим оформлением правил осуществления трансакций. Этот процесс включает реализацию всего вышеназванного алгоритма и носит объективно-субъективный характер. Степень его субъективности определяется мотивационно-ценностной структурой и уровнем интеллектуального развития личности институционального предпринимателя; объективности — степенью отражения в его продуктах особенностей формы и способа присвоения ценностей, их соответствием тенденциям социально-экономического развития.

Очевидно, что диалектика системы управления обеспечивается, прежде всего, генезисом отношений влияния опосредующих ту или иную форму хозяйственной деятельности. Собственность пронизывает все сферы человеческого бытия. Будучи ведущим фактором эко-

номического роста, собственность, является базой при формировании системы управления, в том числе ТПК. Систему управления целесообразно рассматривать как функцию собственности, когда способ присвоения, возникающие при этом отношения и институты, обуславливают набор факторов, инструментов, рычагов и направлений управленческого воздействия.

Конституирующим моментом при формировании системы управления ТПК, является определение «естественных» (правовых) полномочий участников групп экономических интересов и обеспечение условий для их высокоэффективной реализации.

Это, во-первых, обуславливает снятие противоречий субъективных интересов (поскольку появляется объективное основание — правило); во-вторых, направляет интеллектуальные силы не столько на защиту функционирования законных институтов, но и на совершенствование факторов и процесса присвоения ценностей; в-третьих, обеспечивает эквивалентность рыночных трансакций, при которых финансовая и нефинансовая прозрачность начинает носить имманентный им характер, а надзорные функции контроля уступают место консалтингу; в-четвертых, способствует развитию экономической культуры организации форм рыночных и нерыночных отношений, способствуя расширенному воспроизводству коммуникационных сетей в рамках ТПК и вне его; в-пятых, способствует высокоэффективной реализации всех видов капитала комплекса в режиме принятия солидарной социальной, экономической, экологической и юридической ответственности перед различными группами региональных интересов.

Но в то же время, нельзя отрицать существования обратного воздействия элементов системы управления на воспроизводство собственности ТПК и, как следствие, регионального развития. Принципы, условия, факторы и инструменты управления ТПК, как конечная форма элементов системы управления им, непрерывно совершенствуясь, что выражается, например, в повышении производительности труда, росте эффективности производства, повышении качества продукции, лучшей организации взаимодействия между подразделениями ТПК и т.д., оказывают активное позитивное (негативное) воздействие на качественные и количественные характеристики присваивающей деятельности, отношения между участниками ТПК (доверие, открытость, честность, репутация), внутренний настрой, мотивация к инновациям, чувство удовлетворенности деятельностью и результатом,

¹ Хасанова Г.А. Расширенное воспроизводство интеллектуальной собственности в акционерных корпорациях: Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук. Казань: Казанский государственный технический университет им. А.Н. Туполева, 2006. С. 70.

«свободы» личности – участника ТПК, стремление к принятию конструктивных решений¹.

Литература

1. Авдашева С. Российские холдинги : новые эмпирические свидетельства // Вопросы экономики. 2007. № 1. С. 98–111.
2. Атаманчук Г.В. Управление – фактор развития: размышления об управленческой деятельности. М.: Экономика, 2002. С. 524.
3. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4-х тт. Т. 3. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. С. 315.
4. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка : избранное / Сост. Л.В. Беловинский. М.: ОЛМА-ПРЕСС Образование, 2004. С. 625.
5. Дж. Ходжсон. Что такое институты? // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 28–48.
6. Мамлеев Ю. Свободные компании – прихоть или необходимость? // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 79–83.
7. Салихов Б.В. Интеллектуальный капитал организации : сущность, структура и основы управления. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. С. 90.
8. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 203.
9. Хасанова Г.А. Расширенное воспроизводство интеллектуальной собственности в акционерных корпорациях: Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук. Казань: КГТУ им. А.Н. Туполева, 2006. С. 70.
10. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический филиал МГУ; ТЕИС, 2002. С. 213–231.

¹ Подробнее см.: Мамлеев Ю. Свободные компании – прихоть или необходимость? // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 79–83.

Д. А. Павлов,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Совершенствование организационной структуры страховой компании

Важнейшим критерием эффективности организационной структуры страховой компании является ориентация на запросы клиентов. Иными словами, компания должна иметь такую структуру, которая позволила бы удовлетворить все запросы и пожелания клиентов. Как и в любом деле, в страховании также речь идет о быстром и чаще урегулированном в пользу клиента страховом событии. Для этого необходимо, в частности, понятно и терпеливо отвечать на вопросы клиентов, делать легко читаемые договоры страхования, оперативно урегулировать убытки. В конце концов, это работа по сохранению имеющихся и приобретению новых клиентов (аквизиция). Поэтому ориентация на запросы клиентов, пожалуй, самый главный общий принцип страховой деятельности.

Достижение этого принципа складывается из решения целого ряда более мелких задач, в соответствии с которыми и строится организационная структура страховой компании. Деятельность страховой компании рассмотрим с точки зрения:

- *формирования спроса на страховые услуги*, например, медицинское страхование, страхование имущества, ответственности, от несчастных случаев, автомобильное страхование;
- *функциональной*, например, материально-техническое и кадровое обеспечение, разработка и продажа страховых продуктов, финансирование страховой деятельности, административно-хозяйственная деятельность;

- *территориальной*, например, страховая деятельность в небольших районах и субъектах федерации, работа внутри страны или за рубежом;
- *групп клиентов*.

Чтобы понять суть работы страховой компании, предположим существование трех моделей организационной структуры, которые в чистом виде на практике можно и не встретить, но в качестве научно-го образца вполне допустимы. Например, организационно страховая компания может быть построена:

- в соответствии с предлагаемыми страховыми продуктами;
- по функциональному принципу;
- по группам клиентов.

Организационная структура по страховым продуктам

Согласно такой организационной структуре, компания может иметь четыре основных подразделения:

1) во главе компании стоит *правление, дирекция* или иной орган управления;

2) договоры страхования обрабатываются в *страховых отделах*, т.е. в них осуществляется прием и обработка заявлений по поводу заключения договоров страхования, ведение договоров, они производят страховые выплаты;

3) кроме этого, имеется *финансовый отдел*, который занимается вопросами финансирования страховой деятельности и размещением страховых резервов;

4) задачей *вспомогательных отделов*, как, например, отдела кадров, административно-хозяйственного и юридического отделов обеспечивать бесперебойную работу страхового и финансового отделов.

Как правило, работа страховых отделов строится с ориентацией на виды и подвиды страхования. Поэтому и сами страховые компании классифицировались в соответствии с осуществляемыми ими видами страхования. Изменения конца 2003 г. в российском законодательстве привели к разделению компаний — те, которые проводят *страхование жизни*, и те, кто осуществляет *иные виды страхования*. Кроме того, в зависимости от того, предлагает ли страховая компания только один-два или несколько видов страхования, различают специализированных и комплексных страховщиков. К первым относятся страховые компании, которым в соответствии с требованиями органов страхового надзора о разграничении видов страхования разрешено заниматься только этими видами страхования. Как правило, это страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, медицинским страховани-

ем и страхованием от несчастных случаев и потери здоровья. Однако, есть и компании, которые специализируются на двух-трех видах имущественного страхования, например, в страховании имущества, профессиональной ответственности, а также и перестрахования.

Комплексные страховщики занимаются несколькими видами страхования. Ранее организационная структура таких страховщиков всегда строилась по страховым продуктам, т.е. по видам страхования, объединенным в более крупные группы. Например, в страховой компании такого профиля могут быть отделы страхования имущества и гражданской ответственности, добровольного медицинского страхования и от несчастных случаев, страхования ответственности владельцев автотранспорта и страхования «каска», отдел страхования строительно-монтажных рисков, а также перестрахования. Поскольку объем собираемых премий и, следовательно, объем работы по отдельным видам страхования неодинаков, то в случае необходимости соответствующие отделы далее подразделяются на группы или сектора (табл. 1).

Таблица 1

Структурная организация по страховым продуктам

Специализация страховщиков								
Страхование жизни и иные виды личного страхования				Страхование иных видов, кроме страхования жизни				Перестрахование
Страхование жизни	Медицинское страхование	Пенсионное страхование	Страхование от несчастных случаев	Страхование имущества	Страхование ответственности	Страхование предпринимательских рисков	Виды личного страхования, кроме страхования жизни и ОМС	
								Облигаторное и факультативное

Традиционно страховая деятельность, осуществляемая по видам страхования, ведется специализированными подразделениями (группами). Их деятельностью руководит специальный отдел, который занимается основополагающими вопросами, как, например, определение объема страхового покрытия по каждому виду страхования, цены на предоставляемые услуги, а также осуществляет постоянный контроль работы группы. Группа состоит из двух основных секторов: 1) сектора обработки договоров страхования (группы: по заключению новых договоров и по ведению уже имеющихся договоров) и 2) сектора урегулирования убытков (табл. 2).

Структурная организация по функциональному принципу

В страховой практике вычленение отдельных функций связано с большими трудностями, поскольку они существуют в интегрированном виде. Вместе с тем модель организационной структуры стра-

Таблица 2

Примерная структура специализированного отдела по отдельному виду страхования (страхование имущества)

Руководство отделом осуществляет: <ul style="list-style-type: none"> • Андеррайтинг и работа со страховыми агентами и брокерами • Координация работы своих подразделений + выстраивание отношений с другими отделами • Тарифная политика с учетом политики мотиваций • Общие вопросы работы отдела 		
Сектор обработки договоров страхования		Сектор урегулирования убытков
Группа заключения новых договоров страхования (аквизиция)	Группа ведения договоров, ранее заключенных	Инженеры, оценщики

хой компании, построенной по *функциональному принципу*, дает наглядную картину тех многочисленных задач, которые решаются в страховой деятельности. Чаще всего к таким компаниям можно отнести те, у которых сложился устойчивый бизнес, и конкурентная борьба для них наименее актуальна. Это, как правило, кэптивные компании, принадлежащие различным холдингам, консорциумам и т.п. У них можно выделить следующие направления деятельности:

- управление;
- административно-хозяйственная деятельность, материально-техническое и кадровое обеспечение;
- разработка видов страховых услуг;
- организация сбыта страховых услуг (особенности деятельности на открытых страховых рынках);
- финансовый менеджмент.

Процесс *управления* страховой компанией охватывает планирование, организацию и контроль деятельности предприятия. В задачи управления входит упорядочение производственных процессов и комбинирование всех функциональных направлений деятельности. Органами управления принимаются все решения, касающиеся предпринимательской деятельности компании, определяются и реализуются стратегические цели.

Административно-хозяйственная работа (АХР) охватывает все те виды деятельности, лишь опосредованно связанные с предоставлением страховых услуг. В нее входят, например, управление персоналом, управление производственными средствами, обработка данных. По сво-

ей сущности административно-хозяйственная работа является продолжением деятельности по материально-техническому и кадровому обеспечению.

Материально-техническое и кадровое обеспечение деятельности страховой компании предполагает предоставление всех необходимых материально-технических средств, персонала и иных внешних услуг.

Под *разработкой видов страховых услуг и их оказание* понимается собственно предоставление страховой защиты предприятиям материнской структуры. Для этого необходимо разрабатывать как общие, так и специфические виды страхования. Во временном отношении эта функция предшествует или следует за сбытом. Оказание страховых услуг подразделяется на заключение новых и ведение уже существующих договоров, а также урегулирование убытков. Сюда же относятся и вопросы техники страхования, сострахования и перестрахования.

Организация сбыта страховых услуг может иметь решающее значение для деятельности кэптивной страховой компании, если ее портфель недостаточно наполнен либо, если материнская структура требует вести активную деятельность с целью привлечения дополнительных инвестиций за счет страховых резервов. Здесь под сбытом страховых услуг понимается также организация сервиса для клиентов. Поскольку функция сбыта распространяется как на вновь заключаемые договоры, так и на уже существующий страховой портфель, она осуществляется постоянно.

Финансирование должно обеспечивать возможность страховых выплат при наступлении страховых случаев.

Структурная организация по группам клиентов

В последнее время в страховании все отчетливее прослеживается тенденция к ориентации на *группы клиентов*, т.е. на требования сбыта и рынка. Это позволяет обеспечить более полное соответствие предоставляемой страховой защиты требованиям отдельных групп страхователей и индивидуальный подход к клиентам даже при продаже страховых продуктов через внутренние отделы сбыта. Реализация этого принципа предполагает не предложение с последующей продажей клиенту отдельных страховых продуктов, а разработку оптимальных для страхователя решений его проблем в определенных областях. Мы исходим из презумпции, что страхователь заинтересован не в покупке определенного страхового продукта как такового, а в оптимизации своих имущественных интересов на случай болезни, материальных и финансовых потерь. Человек понимает, что затраты от потерь и на лечение неизбежны, но их можно оптимизировать, решая одновременно и пролемы преумножении своего состояния. Поэтому тенден-

Таблица 3

Структурная организация по функциональному типу

Разделение деятельности по функциям				
Управление	Мат.-техн. и кадровое обеспечение; АХР	Разработка видов страховых услуг и их оказание	Сбыт страховых услуг	Финансовый менеджмент
Отделы Сектора Группы Бригады Прочие	Отдел мат.-тех. обеспечения. Инженерно-техн. отдел. Санитарная служба.	Отдел ведения дел с материнской структурой: заключение новых и поддержание старых договоров.	Отдел маркетинга. Отдел анимаций и ведения старых договоров.	Отдел бух. и фин. отчетности. Группа внутреннего аудита.
Юридический отдел. Группы PR и рекламы.		Отдел перестрахования		
	Отдел персонала.	Сервисная служба. Работа с физналами. Работа с агентами и брокерами.		Инвестиционный отдел.
		Отдел урегулирования убытков.		

ция состоит в переходе от простого предложения страховых продуктов к комплексному решению проблем страхователей добавлением к страховой защите и других услуг, таких как, например, продажа товаров в кредит со сниженной тарифной ставкой на страхование, ипотечных или пенсионных страховых программ, разнообразных программ страхования жизни и проч. Поскольку группы страхователей различаются по социальному и профессиональному составу, характеру и степени страхуемых ими рисков, то и решение проблем отдельных групп требует разных подходов. При этом основная цель должна состоять в том, чтобы клиент с самого начала, т.е. с момента подачи заявления о заключении договора страхования, и до урегулирования страхового случая обслуживался «из одних рук».

Этим обуславливается необходимость строить организационную структуру страховой компании не столько по страховым продуктам или видам страхования, сколько *по группам клиентов*, каждая из которых нуждается в индивидуальном страховом покрытии. В этой связи чрезвычайно большое значение приобретает разделение всех страхователей на физических и юридических лиц. Например, виды страхования физических лиц в сфере индивидуальной жизнедеятельности, когда не затрагиваются предпринимательские и финансовые риски, отличаются высокой степенью стандартизации. Для страхования фи-

зических лиц характерны относительно низкий средний уровень премий и, соответственно, относительно невысокие затраты по урегулированию убытков на один страховой случай. В страховании физических лиц выделяют следующие группы клиентов: а) молодые люди; б) молодые семьи; в) одинокие граждане; г) пожилые люди; д) домашние хозяйства лиц с различным уровнем доходов.

Страхование юридических лиц покрывает риски предприятий, занимающихся хозяйственной деятельностью, и профессиональные риски индивидуальных предпринимателей. Если риски связаны с возможностью наступления крупных убытков, они рассматриваются страховщиками в отдельности. В страховании юридических лиц выделяют следующие группы клиентов: а) крупные промышленные предприятия; б) средние и мелкие предприятия, занимающиеся хозяйственной деятельностью; в) индивидуальные предприниматели (в том числе врачи, адвокаты, нотариусы, консультанты по налогам, аудиторы, деятели искусств и спорта) (см. табл. 4).

Таблица 4

Структурная организация по группам клиентов

Страхование физических лиц	Страхование юридических лиц		Страхование физ. и юр. лиц с высокой степенью рисков	
<ul style="list-style-type: none"> • молодые люди; • молодые семьи; • одинокие граждане; • пожилые люди; • домашние хозяйства лиц с обычным уровнем доходов; • домашние хозяйства лиц с высоким уровнем доходов. 	Крупные промышленные, торговые и пр. предприятия.	Средние и мелкие коммерческие предприятия, в т.ч. сферы услуг. Банки и т.п.	Представители свободных профессий (художники, артисты др. деятели искусства и спорта).	Врачи, адвокаты, нотариусы, консультанты по налогам, аудиторы.

У структурной организации по группам клиентов имеются следующие *преимущества*:

- набор страховых услуг, соответствующий *индивидуальным запросам* каждой из групп клиентов;
- *быстрое реагирование* страховщика на изменение запросов той или иной группы клиентов, что позволяет соответствующим образом *адаптировать* предлагаемый набор страховых услуг;
- продажа *«пакета» страховых услуг*, что уменьшает количество продаваемых полисов по отдельным видам страхования;

- минимизируется, а в ряде случаев и устраняется, *конкуренция*;
- происходит более *тесная связь* с клиентами;
- делается *расчет страховых премий* по группам клиентов;
- договоры страхования, по которым покрывается сразу несколько рисков, *ведутся в одном отделе*;
- для такого вида обслуживания *можно использовать молодых сотрудников*.

Структурная организация по группам клиентов имеет и свои *недостатки*:

- переход на обслуживание групп клиентов может вызвать *дополнительные трудности для филиальной сети*;
- увеличатся затраты на переподготовку и повышение квалификации персонала и преодоление сопротивлений изменениям;
- возрастет вероятность ошибок при заключении договоров страхования и урегулировании убытков, поскольку сотрудник, обслуживающий одного клиента, должен разбираться в разных видах страхования;
- будет сложно найти замену сотрудникам, т.к. новые сотрудники должны вводиться в курс дела в течение длительного времени;
- нужны методики, чтобы провести четкую границу между отдельными группами клиентов;
- возможность организации страхования по группам клиентов вряд ли приемлема для малых страховых компаний в силу ограниченности их страхового портфеля и небольшого числа клиентов;
- прогнозируемая высокая убыточность по отдельным группам клиентов, отрицательно скажется на финансовых результатах деятельности.

Трудности развития не в том, что каждый этап имеет свои плюсы и минусы, следовательно, имеет своих сторонников и противников. Нередко препятствием оказывается сама сложившаяся организационная структура, когда сторонники обоих подходов сходятся в одном — как бы поменьше затрагивать существующую систему управления.

С. М. Пирбудагова,
ИФип, соискатель

Анализ системы регионального управления туристско-рекреационным комплексом

В процессе управления ТРК Республики Дагестан участвуют в той или иной степени практически все подразделения и ветви регионального государственного управления — это и Республиканское народное собрание, и часть отраслевых министерств и министерство финансов и министерство экономики и ряд других.

Непосредственное управление ТРК в республике закреплено за министерством культуры и туризма.

Министерство проводит единую государственную экономическую политику и осуществляет управление в сфере эффективного развития экономики Республики Дагестан, в определении путей и методов ее регулирования, разработки и реализации социально-экономической политики, обеспечивающей устойчивое развитие региона.

Основные задачи и функции министерства, выполняемые в рамках работы данного сектора изложены в таблице 1.

Анализ положений о министерстве культуры и туризма Республики Дагестан в разрезе управления ТРК позволяет сказать, что на них возложены такие функции управления, как: нормотворческая, информационная, консультативная, координационная.

Для рассмотрения крупных социально-экономических проблем образуются научно-консультативные, экспертные и координационные советы.

В этой связи можно выделить существующий в республике координационный совет по вопросам развития туристско-рекреационно-

Таблица 1

**Основные задачи и функции министерства культуры и туризма,
выполняемые в рамках работы сектора развития туризма**

Задачи	Функции
1. участие в решении вопросов в области туризма РФ в части, непосредственно затрагивающей интересы Республики Дагестан; 2. разработка единой политики в области туризма Республики Дагестан; 3. разработка основных направлений развития туризма в Республике Дагестан (стратегическое планирование); 4. подготовка и внесение проектов нормативных правовых актов по вопросам поддержки и развития туристической деятельности Республики Дагестан (нормотворческая); 5. содействие в продвижении туристического продукта на внутреннем и мировом туристических рынках, расширении международного рынка предоставления туристических услуг Республики Дагестан (маркетинг, стимулирование, продвижение, реклама); 6. организация информационно-аналитического обмена и сотрудничества в области туризма Республики Дагестан с субъектами иностранных государств, административными образованиями иностранных государств (информационно-консультационная); 7. оказание содействие субъектам туристической деятельности в подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров.	1. участие в формировании и реализации федеральных, региональных и межрегиональных программ развития туризма в Республике Дагестан (планирование и программирование); 2. осуществление мероприятий по развитию инфраструктуры туризма Республики Дагестан; 3. осуществление комплексного анализа и прогнозирования развития туризма в Республике Дагестан, включая определение приоритетных направлений, подготовку совместно с органами исполнительной власти предложений по формированию инвестиционной политики в данной сфере (анализ и прогнозирование); 4. подготовка и представление в установленном порядке проектов нормативных правовых актов по туризму Республики Дагестан (законотворческая); 5. организация приглашения и приема в установленном порядке иностранных делегаций, прибывающих в Республики Дагестан и направление делегаций в иностранные государства для решения вопросов, связанных с туристической деятельностью Республики Дагестан; 6. ведение специализированных баз данных юридических и физических лиц Республики, оказывающих туристско-экскурсионные и лечебно-оздоровительные услуги (мониторинг и контроль); 7. координация лицензирования международной туристической деятельности организаций, расположенных на территории Республики Дагестан и содействие в организации работы органов сертификации туристических услуг республики (контроль, регулирование); 8. разработка предложений по совершенствованию финансово-экономических отношений с бюджетом Республики Дагестан организаций, осуществляющих свою деятельность в области туризма на территории республики; 9. организация помощи, сотрудничества и взаимодействия с различными органами, учреждениями и организациями (муниципальные, государственные, региональные, иностранные и т.д.) в целях осуществления туристических связей, реализации туристской политики и развития туризма в РФ и Республике Дагестан.

го комплекса в Республике Дагестан. Он создан в целях повышения эффективности методов государственного регулирования санаторно-курортных организаций и туристической деятельности в Республике Дагестан.

Основными задачами совета выступают:

- разработка политики в сфере туризма и развитие курортов в Республике Дагестан;
- участия в подготовке проектов законов и других нормативно-правовых актов Республики Дагестан по вопросам развития туризма и курортов;
- содействие в разработке и выполнении целевых республиканских программ по развитию и совершенствованию туризма и курортов в Республике Дагестан;
- изучение состояния и перспектив развития туризма и курортов в Республике Дагестан;
- рассмотрение предложений в области развития туризма;
- подготовка предложений по привлечению инвестиций, в том числе иностранных, в данную отрасль экономики республики;
- содействие в организации и проведении рекламных компаний в сфере туризма и курортов в Республике Дагестан;
- обеспечение взаимодействия органов государственной власти Республики Дагестан с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, органами местного самоуправления муниципальных образований Республики Дагестан по вопросам развития курортов в Республике Дагестан.

Представления о процессе управления ТРК в Республике Дагестан дают общие цели и направления работы Правительства республики в отношении ТРК, стратегия развития туризма региона, имеющиеся программы и концепции развития отрасли, действующие формы и методы управления ТРК.

Конкретная цель современной туристической политики Республики Дагестан не закреплена ни в одном из документов Правительства Республики Дагестан.

Хотя анализ различных нормативно-правовых актов дает возможность сформулировать ее. Целью туристской политики Республики Дагестан является развитие конкурентоспособного ТРК, способного представить качественный и уникальный турпродукт на национальном и международном рынках туристических услуг. Подцель — это развитие внутреннего, въездного и самодельного туризма.

Туристская стратегия Республики Дагестан также документально не оформлена. Ее общая направленность неясно прослеживается при анализе работы Правительства республики по управлению ТРК. Это скорее беспriorитетное развитие, т.е. развитие туризма опиралось на помощь и стимулирование развития ТРК республики выделения определенных приоритетных направлений или видов туризма.

Традиционно Республика Дагестан выступала туристским регионом, специализирующимся на пляжном туризме, санаторно-курортном отдыхе, экскурсионном деле и спортивном туризме.

Среди республиканского законодательства интерес представляет в первую очередь, закон Республики Дагестан «О туристской деятельности в РД».

Он направлен на регулирование отношений в сфере туризма, обеспечение, реализацию и защиту права граждан на отдых, удовлетворение духовных потребностей, приобщение к культурно-историческим ценностям и реализацию правовых основ единого туристского рынка, создание благоприятных условий для развития туризма, туристской индустрии в Республике Дагестан. Однако с учетом восприятия туризма не как маленькой отрасли, включающей туроператоров и турагентов, а как крупного комплекса, республиканский закон нуждается в серьезных дополнениях.

В частности это касается:

- расширения разделов в части государственного регулирования туризма, его принципов, форм, методов, задач, государственной поддержки;
- отдельной статьей необходимо отразить порядок ведения статистического учета субъектов ТРК и доступа к данной информации;
- расширения и конкретизация раздела, касающегося обеспечения безопасности туризма в части обеспечения порядка страхования туристов и органов, отвечающих за страхование и безопасность туриста;
- рассмотрения взаимоотношений субъектов туристской деятельности, их прав, ответственности и обязательств в отношении исполнения ими условия договора по оказанию туристических услуг.

Тем не менее, базовый региональный закон существует, соответствует федеральному законодательству и закрепляет основные принципы и нормы, регулирующие отношения в сфере туризма.

Определенное представление о направлениях туристской политики в республике дают различного рода концепции и программы.

В настоящее время в Республике Дагестан реализуется программа «Развитие туризма в Республике Дагестан на 2004—2010 годы». В настоящей Программе развития туризма в республике Дагестан предлагается туристская структура, состоящая из взаимосвязанного комплекса гостиниц и других средств размещения, предприятий питания, торговли, развлечения и оздоровления. Программа развития туризма призвана стать тем документом, в котором определены все параметры и составляющие элементы будущей туристской структуры, методы и этапы ее формирования.

Основные задачи Программы состоят в следующем:

- реализация в Республике Дагестан концепции устойчивого развития туризма как экологически безопасной формы использования природных и культурных ресурсов;
- определение основных направлений деятельности Правительства Республики Дагестан по управлению туристскими ресурсами и туристской индустрией;
- формирование в республике современного туристического рынка на основе развития конкуренции, углубления специализации и кооперации в работе туристических предприятий;
- интеграция Республики Дагестан в систему российского туристического рынка и развитие международного сотрудничества в области туризма;
- совершенствование нормативно-правовой базы развития туризма в Республике Дагестан и системы государственного регулирования туристической деятельности;
- приоритетное развитие внутреннего и въездного туризма;
- упорядочение отношений собственности в сфере туризма с учетом особенностей характера туристической деятельности;
- стимулирование развития материальной базы туризма (средств размещения и инфраструктуры) путем привлечения отечественных и иностранных инвестиций для реконструкции и нового строительства туристических объектов;
- создание нового туристического продукта, который позволит республике выйти в лидеры за короткий промежуток времени;
- упорядочение отношений собственности в сфере туризма с учетом особенностей характера туристической деятельности;
- освоение новых туристических районов с богатым природным и историко-культурным потенциалом;

- разработка и внедрение на республиканском туристическом рынке прогрессивных технологий туристического обслуживания;
- создание в республике современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере туризма;
- проведение активной рекламной деятельности, направленной на формирование образа Республики Дагестан как региона, благоприятного для развития туризма;
- осуществление комплекса научных исследований в области туризма с участием научных учреждений Республики Дагестан.

Основные программные мероприятия:

- продвижение образа Республики Дагестан как региона, благоприятного для туризма. Рекламно-информационная деятельность. Создание комфортной информационной среды для туристов;
- развитие инфраструктуры и материальной базы туризма;
- разработка туристского продукта Республики Дагестан;
- создание условий для развития туризма. Государственная поддержка туризма в Республике Дагестан.

Общая сумма средств предусмотренных на реализацию Программы составляет 1578,8 млн. рублей. Из них: по разделу «Создание образа Республики Дагестан как региона благоприятного для туризма» — 30,6 млн. рублей; по разделу «Развитие инфраструктуры и материальной базы туризма» — 1535,9 млн. рублей; по разделу «Создание организационных условий для развития туризма» — 5,4 млн. рублей; по разделу «Подготовка кадров» — 5,8 млн. рублей; по разделу «Научное обеспечение туристской деятельности» — 1,1 млн. рублей.

Реализация Программы позволит Республике Дагестан:

- получить конкурентные преимущества на российском туристском рынке перед другими регионами России, укрепить статус Дагестана как туристского центра;
- остановить ежегодное снижение показателей туристской отрасли Республики Дагестан;
- увеличить доходы санаторно-оздоровительных учреждений, туристических фирм и прочих организаций, работающих в области приема и обслуживания туристов, а следовательно и налоговые поступления в бюджеты всех уровней;
- привлечь внимание инвесторов к финансированию развития индустрии туризма Республики Дагестан;

- довести проектную емкость всех типов курортно-рекреационных учреждений до 267,5 тыс. мест, в том числе: по Сулакскому взморью — 58 тыс. мест; Махачкалинскому взморью — 18,2 тыс. мест; Манаскому взморью — 56,8 тыс. мест; Каякентскому взморью — 98 тыс. мест; Самурскому взморью — 36,5 тыс. мест.
- довести налоговые поступления в республиканский бюджет от туристской отрасли свыше 1 млрд. рублей в год;
- создать благоприятные условия для привлечения в сферу туристского бизнеса малого и среднего предпринимательства.

Главный социальный эффект Программы — создание предпосылок и условий для оздоровления и отдыха жителей Республики Дагестан и других субъектов Российской Федерации, а также создание новых рабочих мест и влияние на уровень безработицы в республике.

Главный экономический эффект Программы — создание условий для формирования и развития современной конкурентоспособной индустрии туризма Республики Дагестан, способной формировать до 15% доходной части бюджета Республики Дагестан и влиять на величину регионального продукта.

Анализ состояния конкретных направлений инвестиционной политики в ТРК республики показал наличие в регионе определенной политики по направлениям привлечения банковского капитала, создания благоприятного инвестиционного климата в ТРК республики (табл. 2).

Однако методов воздействия региональных органов в данном направлении явно недостаточно. Практически не проработаны такие составляющие инвестиционной политики ТРК региона, как привлечение средств населения, амортизационная политика, политика стимулирования использования прибыли предприятий на инвестиционные цели. Политика по развитию рынка ценных бумаг, рынка страховых услуг, а также рынка лизинговой деятельности находится в стадии разработки.

В то же время усилия и работа сектора развития туризма указывают на ряд определенных направлений в политике и управлении ТРК республики, которые начали реализовываться:

- информационное обеспечение туриста и инвестора;
- мониторинг за туристскими потоками;
- продвижение потенциала Республики Дагестан на региональных и международных выставках;
- привлечение и реклама инвестиционных возможностей ТРК республики.

Таблица 2

**Меры по созданию благоприятного инвестиционного климата ТРК
Республики Дагестан**

№	Направление работы	Наличие в Республике Дагестан
1.	Установление субъектам инвестиционной деятельности ТРК льгот по уплате местных налогов и льготных условий пользования землей и природными ресурсами, находящимися в собственности региона	От уплаты земельного налога полностью освобождаются санаторно-курортные и оздоровительные учреждения, учреждения отдыха, находящиеся в государственной и профсоюзной собственности. Льготы имеют санаторно-курортные учреждения по налогу на имущество.
2.	Унификация правил и процедур инвестиционной деятельности в регионе	Региональные органы стремятся к обеспечению простых и понятных правил инвестиционной деятельности, однако полного решения этой задачи в республике нет.
3.	Улучшение информационного обеспечения инвесторов и туристов	• Ведение банков данных о потребностях в инвестициях и потенциальных инвесторов, разработка привлекательных инвестиционных предложений, проектов – работа в этом направлении только начата;
4.	Методическая и информационная помощь в подготовке инвестиционных проектов (туристским предприятиям и организациям)	• Консультативная помощь; • Предоставление необходимой методической, статистической, информационной поддержки при подготовке инвестиционных проектов.
5.	Презентация инвестиционных проектов, туров, отдельных туристских объектов	Широкое представление инвестиционных проектов на различных мероприятиях и в разных информационных источниках.

Правительство республики создало следующие механизмы привлечения инвестиций в ТРК республики, предусмотренные нормативными актами:

- предоставление инвестиционных налоговых кредитов за счет средств собственно республиканского бюджета;
- погашение за счет средств собственно республиканского бюджета затрат предприятий, осуществляющих инвестиционные проекты по выплате, процентов за пользование долгосрочными кредитами банков;
- поиск инвестора и предоставление инвестиционных площадок для реализации проектов ТРК и их организационное сопровождение.

Тем не менее, следует отметить, что функции управления сильно разграничены и разрознены как между отдельными ведомствами, так и между различными уровнями управления. В результате, эффективность управления практически равна нулю. Отсутствует стратегический подход в управлении, нет четких целей и ориентиров в развитии. В последнее время наметилась тенденция к упорядочению и усилению управления ТРК на региональном уровне, однако о нормальном положении дел говорить еще рано. ТРК республики имеет массу проблем и негативов, решать которые нужно совместно как на уровне отдельного туристского предприятия, так и при активном участии государства в лице республиканского министерства культуры и туризма.

В. А. Пьянзин,
старший преподаватель кафедры
Марийского государственного технического университета

Актуализация проблем реструктуризации и финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий

Отсутствие в 90-е годы сколько-нибудь внятной аграрной политики, как в российском правительстве, так и в структурах власти Республики Марий Эл стало основной причиной скатывания АПК Республики в глубочайший кризис. В период «преобразований» пострадали все сельхозпроизводители России, кто-то в большей, а кто-то в меньшей степени: многое зависело от местных политических и экономических особенностей. Хозяйствам из-за накопившихся долгов трудно было развиваться, поэтому многие из них по существу просто «существовали», а иные были ликвидированы.

Из-за сезонности производства сельское хозяйство не может обходиться без кредитования. Банки же не работают с теми предприятиями, которые имеют большие долги. А потому в прошлые годы большинству сельхозпредприятий приходилось брать ГСМ, семена, запасные части к технике, минеральные удобрения «под урожай». Будущий урожай оценивался минимально, и к концу года нередко оказывалось, что полученной продукции не хватало для того, чтобы рассчитаться с долгами. Такая форма обеспечения оборотными средствами заранее обрекала сельхозпроизводителей на убытки. О расширенном воспроизводстве не могло быть и речи. В результате количество убыточных хозяйств росло.

Аграрный сектор продолжает оставаться одним из самых непривлекательных для вложения денежных средств, поскольку Республика Марий Эл по своим климатическим условиям находится в так называемой зоне рискованного земледелия. Накопившаяся за долгие годы кредиторская задолженность, делает вложения средств в сельское производство затеей еще более рискованной.

В июне 2001 года правительство Российской Федерации приняло постановление «О порядке и условиях проведения в 2001 году реструктуризации просроченной задолженности (основного долга и процентов, пеней и штрафов) сельскохозяйственных предприятий и организаций по федеральным налогам и сборам, а также по страховым взносам в бюджеты государственных внебюджетных фондов». В соответствии с этим постановлением предприятиям предоставляется рассрочка задолженности по основному долгу на шесть лет (с ее ежеквартальным погашением равными долями), штрафов и пеней — на последующие четыре года при условии полного внесения текущих платежей.

В случае принятия решения о реструктуризации задолженности предприятию предоставлялось право равномерной уплаты задолженности по налогам и сборам в течение 6 лет, по пеням и штрафам — в течение 4 лет после погашения задолженности по налогам и сборам.

Условия реструктуризации задолженности оказались довольно жесткими: хозяйства, помимо текущих платежей, должны выплачивать и часть копившейся годами задолженности. Не учтен был и сезонный характер сельхозпроизводства: задолженность по налогам должна перечисляться предприятиями ежеквартально, тогда как в первом полугодии в сельскохозяйственном производстве расходы никогда не покрывались доходами. Наибольшая часть выручки в хозяйства, как известно, поступает во втором полугодии. Поэтому 38 сельхозпредприятий Республики Марий Эл не смогли выдержать условий реструктуризации и утратили на нее право.

И все-таки, при всех сложностях, реструктуризация задолженности по налогам в бюджеты и внебюджетные фонды дала положительный эффект, поскольку те сельхозпредприятия которые приложили максимум усилий для погашения задолженности в соответствии с графиком реструктуризации, практически получают от государства прощение долга по пеням и штрафам.

Особо нужно отметить, что невыполнение графика по одному из видов платежей (федеральные налоги и сборы, страховые взносы) не влекло прекращения реструктуризации задолженности по другим видам платежей.

Таким образом, государство дало предприятиям-должникам еще один, но уже последний шанс восстановить с помощью реструктуризации задолженности свою платёжеспособность, причём стараясь предоставить для этого максимально благоприятные условия. В противном случае, процедура банкротства неизбежна.

Но все же необходимо отметить, что реальная угроза того, что сельхозпроизводители в дальнейшем будут просто не в состоянии придерживаться графиков реструктуризации, сохраняется. Не реструктуризируются и долги поставщикам, в основном — естественным монополистам.

В июле 2002 года был принят Закон Российской Федерации «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», в котором предпринята попытка устранить прежние законотворческие недоработки. Он дает право провести реструктуризацию всей задолженности. Речь идет о долгах как федеральному, региональному, местному бюджетам, внебюджетным фондам, так и естественным монополистам, банкам и т.д.

Но нельзя всё сводить только к законодательному подходу, необходимо так же прорабатывать методические подходы к финансовому оздоровлению сельхозпроизводителей.

Предпосылки для банкротства сельхозпредприятия образуются на протяжении нескольких лет. За несколько лет до банкротства появляются существенные убытки, которые руководство сельхозпредприятия, не занимаясь анализом экономической ситуации сельхозпредприятия, покрывает за счет оперативных действий, продавая часть активов. Однако поскольку причины, приведшие к экономическому кризису на предприятии, не были проанализированы, как правило, через два-три года предприятие сталкивается с неизбежностью банкротства.

При разработке антикризисных мер для сельхозпредприятий необходимо учитывать все многообразие внутрихозяйственных путей и способов предотвращения банкротства. Основные внутрихозяйственные факторы, способствующие выводу сельхозпредприятия из экономического кризиса можно объединить в три основные группы: организационно-экономические, производственно-технологические, социальные (таблица 1).

Организационно-экономические, производственно-технологические и социальные факторы предотвращения банкротства тесно взаимосвязаны. Наибольший эффект достигается при их системном использовании.

Антикризисные меры по предотвращению банкротства сельскохозяйственных предприятий

Организационно-экономические	Производственно-технологические	Социальные
Увеличение интенсивности производства	Рациональное использование земли и сельхозтехники	Развитие и укрепление социальной инфраструктуры хозяйства
Оптимизация объёмов производства	Повышение урожайности сельхозкультур и продуктивности животных	Снижение дифференциации доходов по группам работников
Развитие специализации и кооперации, рационализация взаимодействия отраслей	Повышение качества выпускаемой продукции	Улучшение условий труда и качества жизни работников
Совершенствование организации труда и производства	Снижение затрат связанных с выпуском продукции	Повышение уровня заработной платы
Снижение хозяйственных и внутрихозяйственных рисков	Оптимизация структуры производства	Повышение степени содержательности труда
Повышение качества бизнес-планов и методов прогнозирования	Внедрение эффективных технологий	Изменение статуса наёмной рабочей силы

Необходимо учитывать, что универсального метода финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий, конечно же, нет. Это во многом определяется характером производственной деятельности, состоянием финансового потенциала предприятия, местом его на рынке сельхозпродукции, значением и ролью в социально-экономическом развитии района и другими факторами.

При разработке программы антикризисных мер для конкретного сельхозпредприятия необходимо учитывать все многообразие внутрихозяйственных путей и способов предотвращения банкротства.

В зависимости от возможностей восстановления платёжеспособности предприятий необходимо предпринимать меры по их экономической поддержке. Естественно, что при этом должен быть обеспечен строгий контроль за осуществлением предусмотренных мер по выводу сельхозпредприятия из экономического кризиса. На основе объективной диагностики финансового состояния и оценки перспектив развития, данные меры позволят определить внутренние резервы

и эффективно распорядиться выделяемыми средствами поддержки, мобилизовать трудовой коллектив на выполнение сложнейших задач оздоровления экономики сельхозпредприятия.

В настоящее время в каждом субъекте Российской Федерации создается Территориальная комиссия по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных предприятий и товаропроизводителей для осуществления деятельности по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей, имеющих долги.

Одним из критериев экономической эффективности рыночных реформ в аграрном секторе современной России и Республики Марий Эл следует считать устойчивое, экономически эффективное и экологически безопасное производство, способное уравновесить потребительский спрос на приемлемом для населения ценовом уровне и при достаточном ассортименте продукции.

Таким образом, реструктуризация и финансовое оздоровление сельскохозяйственных предприятий помогут большинству из них перейти от экономики выживания к эффективной экономической деятельности, превратить их в рентабельные, рыночно ориентированные производственные единицы.

Ж. Ю. Симоненко,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Формирование страховой составляющей системы риск-менеджмента на предприятии

Отличительной чертой развития российской экономики в настоящее время является наличие большого количества факторов неопределенности, при которых осуществляется производственная и инвестиционная деятельность предприятий. К числу данных факторов можно отнести следующие: неустойчивость производственных связей, достаточно высокий уровень инфляции, высокие процентные ставки по кредитам, отсутствие эффективной государственной промышленной политики и др. Кроме того, в последнее время достаточно сильное влияние на возрастание степени влияния неопределенности на производственно-хозяйственную деятельность российских предприятий оказывают быстрота изменчивости экономической ситуации и конъюнктуры на товарных и инвестиционных рынках (как на внутреннем, так и на международном рынках) и появление новых технологий.

На данном этапе развития российской социально-экономической системы многие положения и закономерности рынка проявляются в повседневной реальности. И одна из таких реальностей — ситуации предпринимательского риска и неопределенности, с которыми приходится сталкиваться предпринимателям чуть ли не каждый день. Предпринимательский риск усугубляется следующими обстоятельствами:

- нечеткостью и непрерывной изменчивостью законодательных и нормативных актов, регулирующих экономическую деятельность;
- необязательностью и низкой ответственностью экономических субъектов всех видов и уровней;

- находящимся только в стадии формирования процессом построения экономических связей между регионами.

Таким образом, предпринимательская деятельность связана с вероятностью возникновения негативных явлений и неблагоприятных ситуаций, и как следствие не получения прибыли в полном объеме, потери финансовых вложений и т.д. Следовательно, деятельность хозяйствующего субъекта в условиях рыночных отношений носит рискованный характер. Проблема предвидения и уменьшения негативных последствий неопределенности составляет суть управления риском (риск-менеджмента).

В ходе формирования системы риск-менеджмента решаются следующие основные задачи:

- выявляются (идентифицируются) возможные условия ведения хозяйственной и инвестиционной деятельности;
- осуществляется планирование деятельности в условиях неопределенности окружающей среды (в частности, строится прогноз возникновения тех или иных рисков на различных стадиях операционной деятельности, инвестиционного кредитования);
- разрабатываются методы управления хозяйственной и инвестиционной деятельностью, соответствующие выбранным критериям;
- подготавливается квалифицированный персонал (группа риск-менеджеров), способный реализовать технологии управления рисками в условиях неопределенности окружающей среды;
- решаются все задачи, связанные с управлением рисками хозяйственной и инвестиционной деятельности, в частности: вопросы оценки и снижения затрат на реализацию тех или иных методов управления рисками и сравнение их с потерями, которые может понести предприятие, если подвергнется рассматриваемым рискам; вопросы оптимизации информационных, финансовых, материальных и других потоков в системе управления рисками;
- разрабатывается механизм контроля за функционированием системы управления рисками, и реализуются мероприятия по обеспечению требуемой надежности данной системы.

В целом система управления рисками должна быть построена на основе рекуррентного подхода, т.е. быть способной к постоянному модифицированию с применением комплекса методов управления на всех этапах адекватно поступающим информационным потокам,

быть адаптивной к изменениям окружающей среды, возникающим в ходе деятельности предприятия¹.

Основной задачей риск-менеджмента является построение целостной системы методов, приемов и мероприятий (рис. 1), позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий².

К приемам предотвращения рисков можно отнести: избегание, удержание и передачу риска. Под избеганием риска понимается ук-



Рис. 1. Основные составляющие системы риск-менеджмента

лонение от действий, связанных с риском. Однако зачастую подобная бизнес-стратегия означает отказ от прибыли. Удержание риска представляет собой сохранение риска за акционерами в расчете на то, что они смогут покрыть возможные потери. Передача риска предполагает передачу ответственности за риск третьим лицам (например, страховой компании). В современной практике передача риска осуществляется по следующим основным направлениям: передача риска путем заключения договора факторинга, путем заключения договора

¹ Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. 380 с.

² Коршунова Л.Н, Проданова Н.А. Оценка и анализ рисков. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. 380 с.

поручительства, передача риска поставщикам сырья и материалов, передача риска путем заключения биржевых сделок (хеджирование), страхование рисков.

К наиболее распространенным приемам снижения степени риска относятся: диверсификация (процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала), лимитирование (установление предельных сумм рискованных расходов предприятия), страхование и самострахование, хеджирование.

Методы диверсификации рисков представляют собой достаточно большую группу, с возможностью распределения риска, как во времени, так и в пространстве (территориальное разделение). Кроме того, возможно применить управленческую диверсификацию, т.е. распределение ответственности между участниками проекта. В общем случае, под диверсификацией понимается один из способов уменьшения подверженности риску путем распределения вложений и/или обязательств. Диверсификация является одним из наиболее популярных механизмов снижения рыночных и кредитных рисков при формировании портфеля инвестиционных активов.

Самострахование предполагает создание на предприятии собственных резервных фондов, средства из которых предполагается расходовать на покрытие убытков от непредвиденных ситуаций. Создание резерва на покрытие непредвиденных расходов предусматривает установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость активов, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении хозяйственных операций. Одним из недостатков данного метода является возможное, в случае не верного учета всех параметров воздействия риска, сокращение объемов бизнеса. Одновременное применение механизмов самострахования и страхования позволит избежать существенного сокращения бизнеса в случае катастрофического события, так как отпадет необходимость в формировании крупного резервного фонда самострахования, а часть риска будет передана страховщику.

Экономическая сущность страхования заключается в создании страхового (резервного) фонда, отчисления в который для отдельного страхователя (страховая премия) устанавливаются на уровне, значительно меньшем сумм ожидаемого убытка и, как следствие, страхового возмещения. Таким образом, страхование по существу является методом передачи риска от страхователя к страховщику (страховой компании).

На страхование принимаются риски, проявления которых не сильно коррелированы между собой, а вероятности проявления которых

известны с высокой степенью точности. Целью страхования не является уменьшение вероятности проявления рисков, механизм страхования преимущественно используется для возмещения материального ущерба от проявления рисков. В то же время страхование рисков обязательно предполагает проведение определенных мероприятий по снижению вероятности наступления страховых событий, которые, однако, далеко не всегда достигают желаемой цели¹.

Предприятие, как правило, может самостоятельно справиться с возмещением только сравнительно небольших убытков. Что касается крупных потерь, то зачастую организация не в состоянии покрыть их самостоятельно, не нарушив существенным образом своего финансового положения. Между тем осуществление финансово-экономической и хозяйственной деятельности в условиях рынка всегда связано с рисками имущественных потерь в силу внутренних и внешних причин. Например, крупным проектам зачастую сопутствует задержка в их реализации, что может привести для заказчика к такому увеличению стоимости работ, которое превысит первоначальную стоимость проекта. Для осуществления предпринимательской деятельности предпринимателю необходима активность. При этом именно страхование является важным фактором стимулирования хозяйственной активности, дает сильные психологические мотивации экономической деятельности. Привлечение к участию в проекте страховой компании позволит предприятию минимизировать ущерб, наносимый рисками неплатежа контрагентов, непропорциональными преднамеренными действиями руководящих работников и сотрудников, риском перерыва в производстве, защитит организацию от воздействия пожаров, стихийных бедствий и т.д. Кроме того, нельзя недооценивать консультационную роль страховой компании как риск-менеджера со стажем. Поскольку в процессе осуществления страховой деятельности страховщик накопил громадный опыт в сфере анализа показателей, характеризующих последствия риска, особенности источников нежелательных воздействий. Практика страхования позволяет выявить и сопоставить достоверность и полноту учета рисков с уровнем современных требований в сфере деятельности предприятия.

Таким образом, учитывая тот факт, что страхование является приемом передачи риска и одновременно приемом снижения риска (см. рис. 1), можно сделать вывод о том, что в эффективной системе риск-менеджмента предприятия страховые программы должны занимать

¹ Ярким примером подобной ситуации является установка спутниковой сигнализации на автомобиль, либо финансирование страховой компанией установки противопожарной системы в здании.

существенное место. От построения грамотной страховой защиты предприятия, максимально охватывающей все сферы действия предприятия (финансовую, хозяйственную и др.), в конечном итоге может зависеть уровень защиты объекта в целом.

Основные возможности минимизации ряда рисков промышленного предприятия посредством применения механизма страхования представлены на рис. 2.

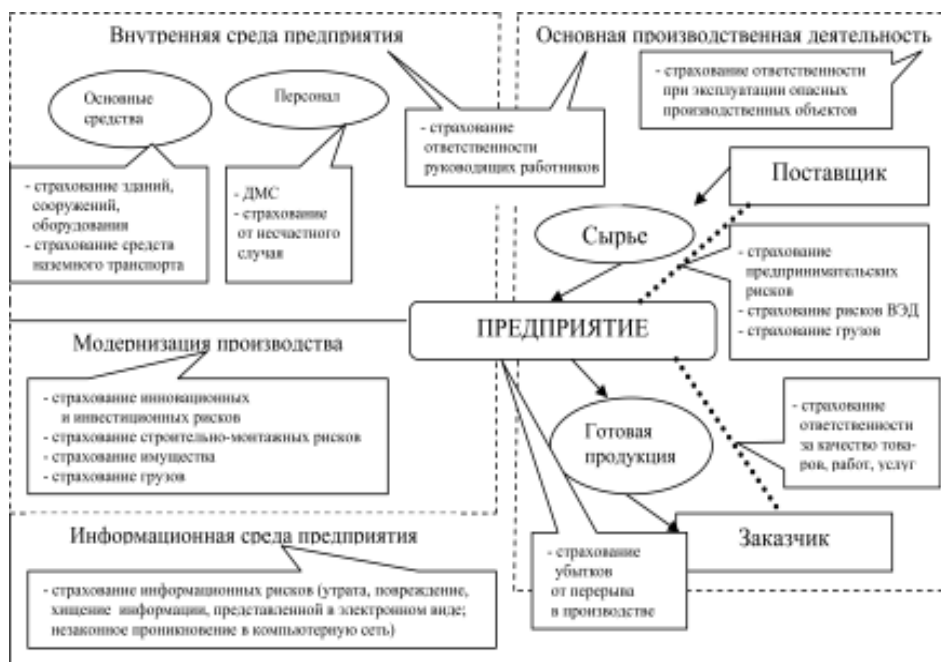


Рис. 2. Страхование рисков промышленного предприятия

Особенности функционирования предприятий в современных условиях заключаются, в том числе, в воздействии на предприятие (его хозяйственную и инвестиционную деятельность) ряда внешних и внутренних рисков: политических, технических (пожары, взрывы, аварии и т.д.), специальных рисков (связанных с особенностью хозяйственной деятельностью предприятия), предпринимательских.

При рассмотрении рисков, воздействующих на предприятие в процессе производственно-хозяйственной деятельности, имеет смысл выделить несколько блоков, характеризующих определенные сферы деятельности предприятия: основная производственная деятельность,

внутренняя среда предприятия, модернизация производства, информационная среда предприятия. Вышеперечисленные блоки были выделены автором по принципу разделения видов рисков, воздействующих на предприятие.

Рассматривая риски, воздействующие на предприятие в ходе основной производственной деятельности, можно выделить риски, которые поддаются минимизации путем применения механизма страхования. В частности, во взаимоотношениях Поставщик — Предприятие возможно минимизировать предпринимательский риск путем предложения программ страхования предпринимательских рисков и рисков внешнеэкономической деятельности (в случае, если предприятие активно сотрудничает с зарубежными партнерами). Программы страхования грузов позволяют защитить поставляемое сырье, материалы или полуфабрикаты от гибели при перевозке различными видами транспорта. Во взаимоотношениях Предприятие — Заказчик возможно применение программ страхования ответственности за качество товаров, работ, услуг. В зависимости от вида деятельности предприятия (наличия или отсутствия источников повышенной опасности) возможно применение программ страхования ответственности при эксплуатации опасных производственных объектов. Основным страховым механизмом минимизации финансовых рисков предприятия является страхование убытков от перерыва в производстве.

Внутренняя среда предприятия определяется функционированием двух составных частей: основных средств и персонала. В качестве защиты от воздействия технических и статистических рисков максимальной эффективностью обладают: программы страхования имущества (зданий, сооружений, оборудования и т.п.) от огневых рисков и противоправных действий третьих лиц; программы страхования средств наземного транспорта. Страховая защита персонала выражается в организации добровольного медицинского страхования и предложении различных программ страхования от несчастного случая, существенно расширяющих условия программ обязательного страхования.

Новым для российского рынка и широко применяемым за рубежом страховым продуктом является страхование ответственности руководителей работников. По данному виду страхования страховым случаем является причинение вреда третьим лицам (акционерам, сотрудникам, конкурентам, прочим третьим лицам) вследствие ошибок и упущений при исполнении руководителями компании служебных обязанностей, например ¹:

¹ Условия страхования ОАО «АльфаСтрахование» (www.alfastrah.ru)

- нарушение положений о полномочиях;
- отсутствие должной осмотрительности при принятии управленческих решений;
- ошибочное или дезориентирующее заявление;
- непреднамеренное указание неверной информации в проспекте эмиссий;
- ошибки при осуществлении сделок слияния и поглощения;
- непреднамеренное нарушение антимонопольного законодательства;
- нарушение трудового законодательства.

Активное применение на предприятии программ страхования инновационных и инвестиционных рисков позволит существенно минимизировать данные риски, возникающие в процессе модернизации и расширения производственных мощностей, применения передовых технологий, а также в процессе выхода предприятия на новые рынки сбыта продукции. В случае если предприятие планирует осуществление строительства новых производственных корпусов, программы страхования строительно-монтажных рисков позволят существенно минимизировать возможные потери в результате происшествий на строительной площадке (гибель и повреждение строящегося объекта в результате пожара, стихийных бедствий, ошибок проектирования, противоправных действий третьих лиц и т.д.).

В связи со стремительным развитием информационных технологий актуальным становится страхование информационных рисков предприятия. Данным видом страхования покрываются убытки, причиненные предприятию утратой, повреждением или хищением информации, представленной в электронном виде. При этом утрата или повреждение информации может быть как следствием воздействия статистических рисков (пожар, залив, стихийные бедствия), так и следствием некомпетентных или неправомерных действий сотрудников предприятия. Кроме того, страхованием покрываются риски незаконного проникновения в компьютерную сеть предприятия третьих лиц.

Безусловно, для получения максимально действенного результата необходимо использовать не один (страхование), а совокупность методов снижения риска. При этом высокая эффективность применения возможностей института страхования как составной части риск-менеджмента достигается при минимизации производственно-технологических рисков, статистических рисков и внутренних предпринимательских рисков.

П. В. Суйц,
Московский государственный университет
им. М. В. Ломоносова

Организация операционного аудита бизнес-процессов

Профессиональными аудиторами и консультантами в Российской Федерации используется самая разная терминология процессного подхода в управлении организацией, к системе управления бизнес-процессами.

Естественно, что для любой системы управления необходимы объект управления и субъект управления. По мнению специалистов¹, процесс – это устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы и выходы, представляющие ценность для потребителя. Данное определение основано на определении стандарта МС ИСО 9000:2000 и является достаточно общим.

Владелец процесса – это должностное лицо или коллегиальный орган управления, имеющий в своем распоряжении ресурсы, необходимые для выполнения процесса, и несущий ответственность за результат процесса.

Выход (продукт) – материальный или информационный объект или услуга, являющийся результатом выполнения процесса и потребляемый внешними по отношению к процессу клиентами.

Выход (продукт) процесса всегда имеет потребителя. В случае если потребителем является другой процесс, то для него этот выход является входом. Выход (продукт) процесса также может использоваться в качестве ресурса при выполнении другого процесса.

Вход бизнес-процесса — продукт, который в ходе выполнения процесса преобразуется в выход.

Вход всегда должен иметь своего поставщика. К входам процесса могут относиться сырье, материалы, полуфабрикаты, документация, информация, услуги и т.д.

Ресурс бизнес-процесса — материальный или информационный объект, постоянно используемый для выполнения процесса, но не являющийся входом процесса.

Операционный аудит бизнес-процессов в процессе оценки их рациональности, результативности и эффективности может базироваться на теории и практике реинжиниринга бизнес-процессов.

Реинжиниринг бизнес-процессов по классическому определению американских специалистов М. Хаммера и Дж. Чампи — это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов компании для достижения коренных улучшений в основных актуальных показателях их деятельности — стоимость, услуги, качество, темпы»¹.

Процессный подход в управлении возник вследствие неудовлетворенности функциональным подходом. Функциональный подход предусматривал создание на предприятии определенного механизма с набором функций, распределенных между подразделениями. «Чтобы возродить способность компаний к конкуренции, нужно не заставлять их сотрудников больше работать, а научить их работать по-другому»².

М. Хаммер и Дж. Чампи определили бизнес-процесс как «комплекс действий, в котором на основе одного или более видов исходных данных создается ценный для клиента результат». С точки зрения российских специалистов П.В. Кутелева и И.В. Мишуровой, «бизнес-процессами называются сгруппированные функции хозяйственной деятельности, создающие продукт или группы продуктов, ориентированных на конкретного потребителя»³. Бизнес-процессы можно условно разделить по статусу потребителя на ориентированные на

внешнего потребителя или на внутреннего потребителя. Под внутренними потребителями понимаются подразделения или процессы самой компании, являющиеся заказчиками процессов.

Можно сформулировать ряд общих посылок, которыми следует руководствоваться при проведении операционного аудита бизнес-процессов.

В отличие от функционального подхода к управлению, процессный подход делает компанию ориентированной на результат, поэтому необходимо определить основные процессы, формирующие результат деятельности компании. Последовательность внедрения процессного подхода имеет следующий вид:

1. Выделение бизнес-процессов верхнего уровня.
2. Описание выделенных процессов по принципу «как есть».
3. Анализ выделенных процессов с целью определения наиболее важных, наиболее уязвимых и наиболее чувствительных к изменениям внешней среды.
4. Подробное описание проблемных процессов с высоким уровнем детализации.
5. Регламентация детализированных процессов.
6. Обучение ключевых сотрудников методологии процессного подхода.
7. Управление процессами через установленные процедуры и регламенты.

Бизнес-процесс состоит из функций, структурированных определенным образом. Противопоставление функций и процессов не вполне корректно. Процессы охватывают все подразделения и задействуют все службы компании, цели компании достигаются путем реализации целей отдельных процессов. Через систему регламентов и процедур исполнение процессов осуществляется работниками, в том числе функциональных подразделений.

Нельзя создать универсальную модель компании или универсальную программу операционного аудита, так как каждый хозяйствующий субъект обладает специфичными характеристиками, а каждый собственник формирует свои представления о результатах деятельности.

Операционный аудит бизнес-процессов решает следующие задачи:

1. Повышение управляемости организации за счет:
 - а. Улучшения информационной системы, в том числе системы управленческой отчетности;

¹ См., например, Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы. Регламентация и управление. М.: ИНФРА-М, 2004.

² Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007.

³ Кутелев П.В., Мишурова И.В. Технология реинжиниринга бизнеса. Ростов-на-Дону, Март, 2003.

- b. Создания «прозрачной» системы управления;
 - c. Сокращения сроков и ускорения процессов принятия управленческих решений.
2. Снижение издержек.
 3. Повышение рентабельности.
 4. Снижение влияния человеческого фактора в управлении компанией.

Организация операционного аудита бизнес-процессов включает следующие этапы:

1. Анализ и оценка подходов к формированию и описанию существующих бизнес-процессов.
2. Анализ и оценка предпосылок для проведения изменений бизнес-процесса.
3. Систематизация, анализ и оценка имеющейся информации и материалов.
4. Анализ и оценка результатов проведения изменений бизнес-процесса организации.
5. Разработка и обоснование предложений по дальнейшему совершенствованию целевого бизнес-процесса.

По нашему мнению, основными параметрами бизнес-процесса с точки зрения его экономичности являются:

1. Степень автоматизации.
2. Возможность автоматизации.
3. Достоверность информации.
4. Упрощение организационной структуры.
5. Упрощение взаимосвязей и упорядочивание взаимоотношений.
6. Разделение обязанностей и ответственности.
7. Возможность контроля и регулирования.
8. Сокращение этапов или циклов обработки.
9. Введение инноваций. Реинжиниринг процесса.
10. Получение данных бенчмаркинга.

К основным критериям оценки качества, рациональности и экономичности бизнес-процесса, с нашей точки зрения, можно отнести следующие (см. схему 1).

1. Участники бизнес-процесса

1. Строгое определение прав, обязанностей и функций сотрудников.
2. Определение ответственных сотрудников для каждого этапа бизнес-процесса.

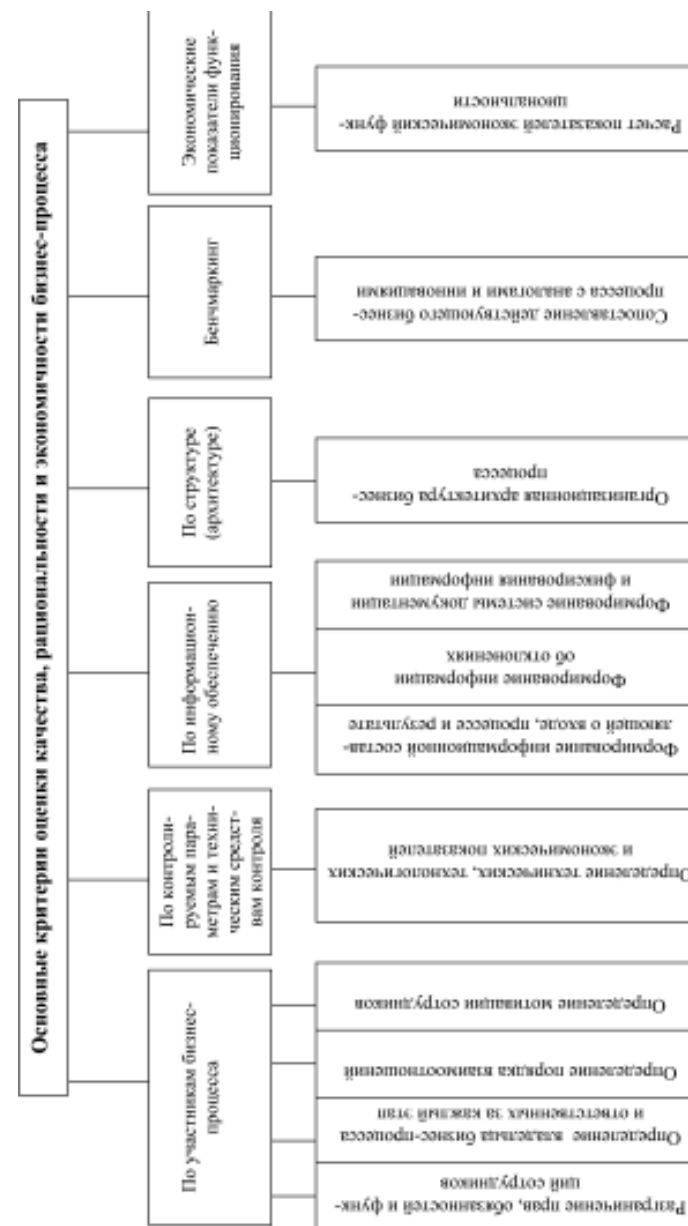


Схема 1. Оценка качества, рациональности и экономичности бизнес-процесса.

3. Определение ответственных за функционирование бизнес-процесса в целом – владельца процесса.
4. Определение порядка взаимоотношений между участниками бизнес-процесса в стандартной ситуации.
5. Определение порядка взаимоотношений между участниками бизнес-процесса в случае возникновения отклонений.
6. Система мотивации сотрудников.

II. Контролируемые параметры и технические средства контроля.

1. Определение технических, технологических и экономических показателей, обеспеченных:
 - a. Возможностью (технической, организационной, технологической) контроля.
 - b. Необходимостью для внутрифирменного управления и оценки деятельности; оценки результата.
2. Определение технических средств контроля.

III. Информационное обеспечение бизнес-процесса

1. Формирование информационной составляющей о входе, процессе и результате бизнес-процесса.
2. Формирование информации об отклонениях.
3. Формирование системы документации и фиксирования информации.

IV. Структура (архитектура) бизнес-процесса.

Разработка архитектуры бизнес-процесса включает:

1. По процессу:
 - a. Определение последовательности выполнения технологических операций.
 - b. Выделение линейных и функциональных операций, вид деятельности.
 - c. Разработку порядка взаимоотношений участников бизнес-процесса.
2. По входу:
 - a. Определение связи с другими бизнес-процессами – поставщиками.
3. По выходу:
 - a. Определение связи с другими бизнес-процессами – потребителями.

V. Бенчмаркинг бизнес-процесса.

Предполагает проведение сравнения действующего бизнес-процесса с аналогичными, применяемыми в данной отрасли, других отраслях, с передовым опытом из зарубежной практики.

VII. Мониторинг бизнес-процесса.

Представляет собой систематическое отслеживание функционирования бизнес-процесса с целью выявления в нем узких мест, проблем и противоречий.

VIII. Расчет показателей экономичности, оценка рациональности бизнес-процесса.

К числу основных направлений операционного аудита бизнес-процессов, действующих на предприятии, следует отнести:

1. По участникам бизнес-процесса:
 - a. Проверку обоснованности и рациональности распределения прав и обязанностей сотрудников и подразделений.
 - b. Проверку рациональности взаимоотношений сотрудников и их мотивации.
2. По контролируемым параметрам:
 - a. Проверку обоснованности, достаточности для управления технических, технологических и экономических показателей функционирования бизнес-процесса.
 - b. Проверку достоверности отражения данных показателей.

Е. В. Троицкая,
 проректор Московской академии государственного
 и муниципального управления

Информационно-вычислительная поддержка принятия кадровых решений

Важное внимание в исследованиях автора отводится методике информационно-вычислительной поддержки принятия кадровых решений¹. Применение компьютерных средств предъявляет определенные требования к персональной информации, которая формируется в автоматизированных банках и базах данных. В работе указаны эти требования, включая комплексность, достоверность, оперативность, доступность, полноту и др. Уделено внимание и составу кадровых задач, переводимых на решение с помощью ЭВМ. Данные задачи сгруппированы и включают задачи: персональный учет кадров, аттестацию, подготовку и повышение квалификации, анализ состава и движения, составление отчетности и др. При этом состав персональной информации, вводимой в память ЭВМ, обосновывается перечнем задач, решаемых с помощью ЭВМ. Данная информация, по замыслу автора, разделяется на форматы, это обычно сведения об образовании, сведения о знании иностранного языка, сведения о прежней работе и др.

В работе сформированы параметры эффективности автоматизированного решения кадровых задач, а также разработаны принципы функционирования автоматизированной системы. Кроме того, изложенная идеология компьютерной поддержки задач подбора, аттестации и выдвижения работников, вполне применима для использования в финансовых, банковских и других структурах.

¹ Троицкая Е.В. Кадровые компьютерные системы. М.: Хронограф, 1999.

Определенное внимание автором уделено проблемам защиты системы от несанкционированного доступа к первичной информации, хранимой на ее носителях, различные варианты выдачи справки по запросам кадровых служб, которые сформулированы по определенному составу выдаваемых форм для использования в работе с персоналом.

В целях выбора необходимого программно-математического обеспечения был проведен обзор существующих пакетов программных продуктов, что позволило автору выбрать наиболее оптимальный из них — SPSS/PC + (Statistical Package for social Sciences/Personal Computer). В переводе означает — «Статистический пакет для социальных наук (персональный компьютер)¹. Процедуры обработки экспертных листов, в которых включены альтернативные вопросы, допускают выбор не одного, а нескольких вариантов ответов. После обработки экспертных ответов осуществляется объединение массивов данных, так как обработка может осуществляться не одним лицом и не на одном компьютере. Объединение массивов данных можно представить в виде методики для обработки экспертной информации на ЭВМ.

Для проведения исследования, т.е. анкетного опроса, были привлечены достаточно крупные финансово-кредитные учреждения, включая коммерческие банки, финансово-промышленные группы, страховые компании и др. Эти учреждения в полном составе приведены в приложении к диссертационной работе. Следует отметить, что в состав экспертов входили их руководители, специалисты, а также рядовые служащие. Среди экспертов были как женщины, так и мужчины, по специальности: экономисты, финансисты, менеджеры, математики, программисты и т.д., по стажу работы от 1 до 25 лет и выше. Учитывались и другие социально-демографические данные экспертов. Все это позволило получить достаточно качественную информацию и осуществить разработку методологии по более эффективному кадровым решениям.

В целом подобные методики достаточно хорошо разработаны на уровне отдельных отраслей и крупных промышленных и производственных комплексов. Обычно требования динамично развивающегося рынка финансово-кредитных услуг вынуждают руководителей подобных учреждений принимать перспективные, тактические и оперативные кадровые решения в достаточно ограниченные сроки, то в

¹ Сафонова Т.Е. Работа с пакетом SPSS/PC +: учебное пособие. М.: РАГС при Президенте РФ, 1997.

этом случае выясняется, что подобные методики практически отсутствуют.

Современному руководителю для принятия управленческих решений, в том числе кадровых, необходимы: быстрота, достоверность информации, апробированные практикой методы и методики, четкость критериев, эффективность решений и предсказуемость последствий. Все это требует и соответствующих качеств, которые необходимо иметь руководителю. Именно экспертные методы, по оценкам многих специалистов достаточно высокие результаты и не требуют много времени, а также значительных финансовых средств и вычислительных мощностей.

Предлагаемая методика включает определение цели проведения экспертного опроса, уточнение конкретной задачи, разработку экспертного листа, определение социально-демографических сведений, а также выбор финансово-кредитных учреждений. Обращается внимание на беседы с их руководителями (специалистами), проверку качества заполнения листов, обработку экспертной информации, получение графического или табличного материала, его анализ и, наконец, принятие решения. В качестве примера в таблице 1 и 2 приведено распределение зависимостей от стажа работы и уровне образования руководителя.

Таблица 1

Распределение в зависимости от стажа работы

	Качества руководителя	Стаж работы				
		До 1 г.	1–3	3–5	5–10	10
2.1	Умение анализировать информацию	87,9 %	90,0%	60,9%	93,3%	75,0%
2.2	Прислушиваться к мнению окружающих	22,2 %	21,2%	-	6,7%	5,0%
2.3	Личные впечатления о кандидате на должность	-	12%	34,8%	20,0%	30,0%
2.4	Другое	1,4 %	3,0%	13,0%	-	10,2%

Подобные табличные распределения можно получить с учетом любого социально-демографического признака, как руководителей, так и каждого эксперта, участвующего в проведении данного исследования.

Графическое представление кадровой информации, полученной экспертными методами, занимает особое место в исследовании автора. Результаты показали, что среди качеств, которые руководители выдвигают на первое место при принятии кадровых решений, пер-

Таблица 2

Распределение в зависимости от образования

	Качества руководителя	Образование	
		н/высшее	высшее
2.1	Умение анализировать информацию	91,9 %	72,1 %
2.2	Прислушиваться к мнению окружающих	13,5 %	11,8 %
2.3	Личные впечатления о кандидате на должность	16,2 %	21,5 %
2.4	Другое	2,7 %	8,8 %

венство принадлежит умению анализировать информацию о том или ином кандидате, например о его назначении на вакантную должность.

Анализируя полученные результаты, также видим и то, что при принятии кадровых решений, в частности, руководители коммерческих банков, в меньшей степени уделяют внимание интересам конкретного коллектива, так и вышестоящего руководства (график 1). Кроме того, значительная доля руководителей не учитывает интересы России, как своего государства, в пределах которого они живут и работают. В большей степени их интересует состояние дел конкретного банка, что связано в основном с той прибылью, которую они могут получить. Однако личных выгод руководители банков и структурных подразделений явно не преследуют, что и характеризует их с положительной стороны.

Исследования также показали, что руководители банка при разработке и принятии стратегических решений по важнейшим кадровым задачам меньше всего руководствуются интересами трудового коллектива. И только в процессе принятия решений при назначении на должность руководителя низшего уровня управления в какой-то мере учитывают мнение коллектива.

Полученные результаты показывают, что в финансово-кредитных учреждениях возникают различные конфликты, которые влияют на производительность и качество услуг клиентам, что создает условия для текучести персонала. На графике 2 указаны причины, вызывающие конфликты в коллективе, в частности, при назначении на должности. Часть экспертов отмечает, что на кадровые решения влияют факторы, связанные с психологией общения в трудовом коллективе. Это, в первую очередь, относится к непосредственным руководителям. Конфликты в коллективе — это показатель того, что решения, принимаемые руководителями по кадровым вопросам, не достаточно

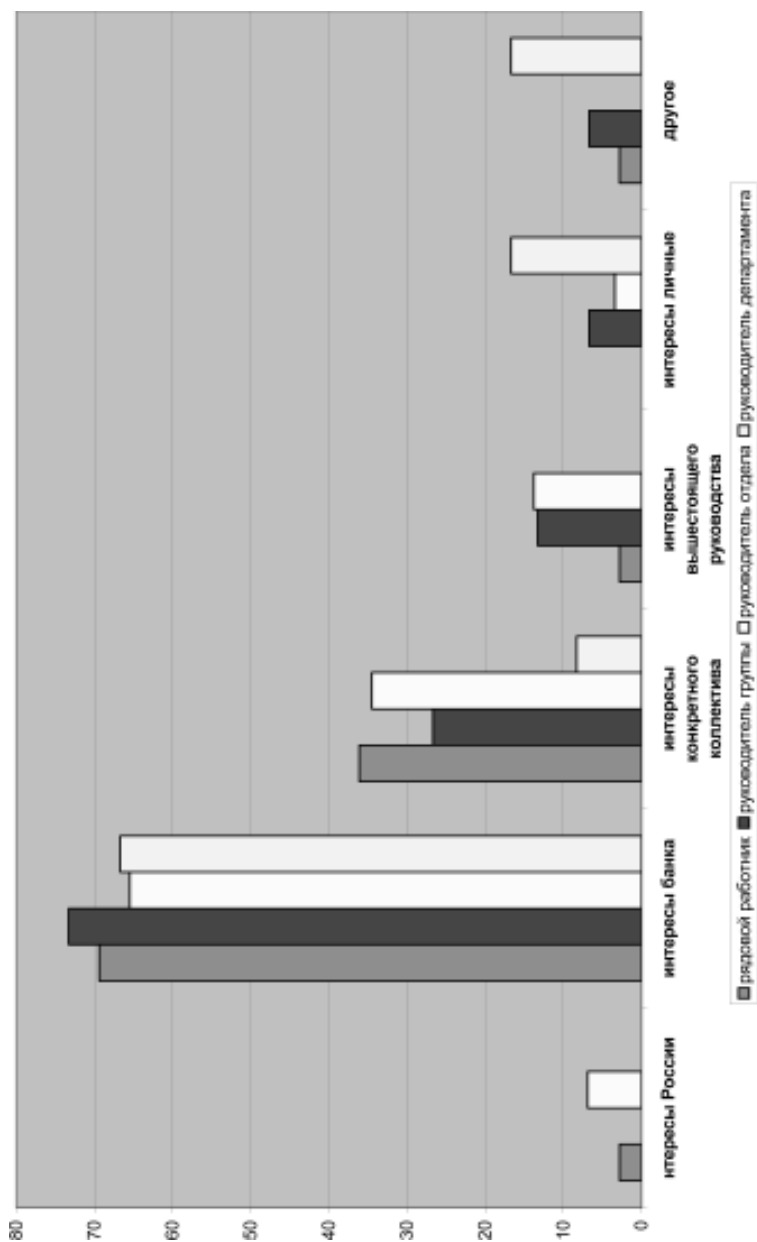


График 1. Влияние различных интересов в процессе принятия кадровых решений

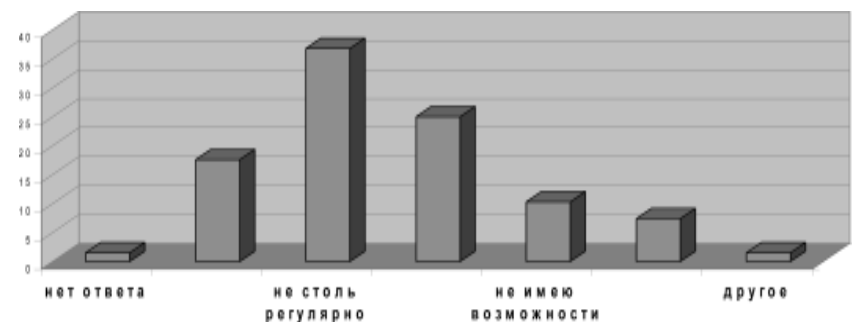


График 2. Причины, вызывающие конфликты в коллективе при принятии решений

и обоснованы, другими словами – имеет место непрофессионализм в процессе принятия кадровых решений.

Данное мнение автор подтверждает в некоторой степени выдвинутой им гипотезе, что кадровые решения во многом должны определяться участием членов коллектива финансово-кредитного учреждения как в подготовке, разработке, так и в принятии данного решения.

Исследования показали, что большинство руководителей в работе с персоналом, в основном руководствуются информационными документами вышестоящих органов – 32,3%, материалами центральных изданий – 41,5%, а также Указами Президента и Постановления Правительства – 20% и трудами ученых и специалистов – не более 20% (график 3).

Это еще раз подтверждает предположение, что низкое качество кадровых решений во многом объясняется недостаточной не только профессиональной, но и теоретической подготовкой соответствующих руководителей и специалистов.

Исследования также показали, что руководители, как правило, используют интуитивное решение, а также решения, основанные на своем опыте и здравом смысле. К сожалению, такие решения не всегда являются эффективными.

Проведенное исследование также выявило нежелание многих руководителей в процессе принятия решений использовать более сложные научные методы, которые требуют широкого кругозора, необходимых знаний, умений и навыков. При этом значительная часть руководителей не испытывает желания более глубоко изучить теорию и практику принятия кадровых решений.

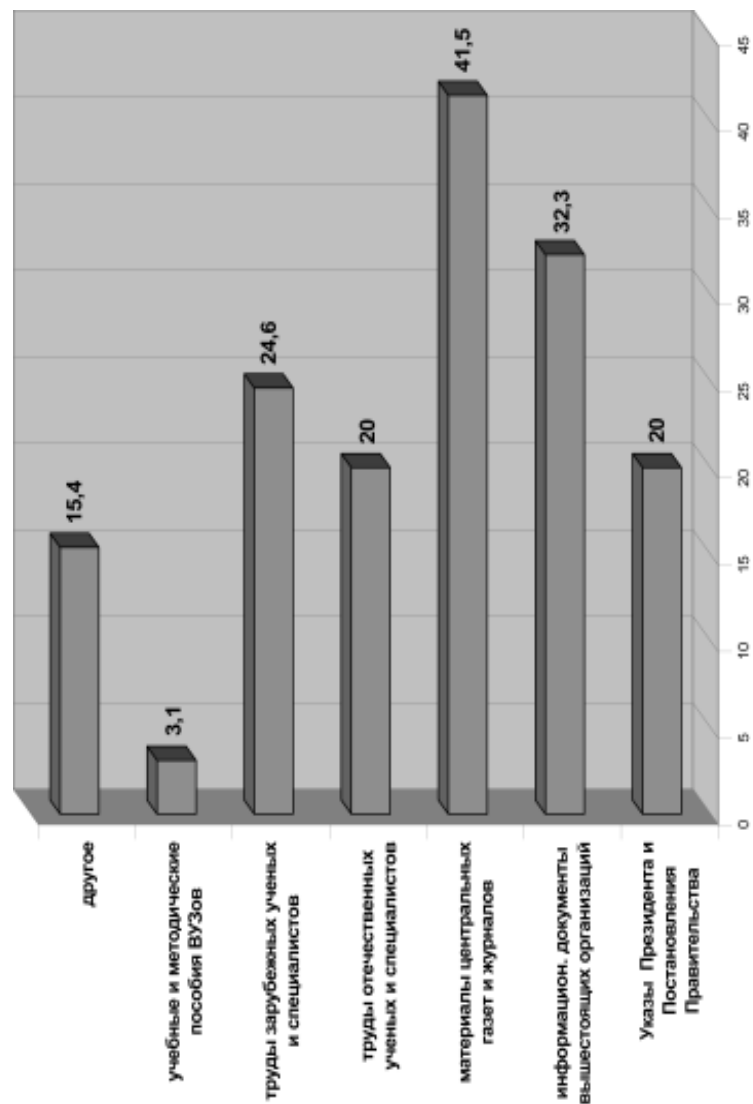


График 3. Состав информационных материалов, используемых для принятия кадровых решений

Однако эксперты различных специальностей, уровней управления, возраста и стажа схожи во мнении, что при принятии кадровых решений особенно важно обладать профессионализмом; умением четко организовывать работу; лидерскими качествами; чувством нового, передового; добросовестностью и преданностью в работе с персоналом.

Следует отметить, что руководители и специалисты большое внимание придадут в процессе принятия решений такому качеству, как выявление и использование опыта, а также достижению справедливости в трудовом коллективе. Кроме того, как видно из графика, эксперты указали и на другие качества, в частности умение подбирать подчиненных. Характеризуя свои высокие способности и качества, руководители при этом предъявляют достаточно высокие требования и к кандидатам при решении конкретных кадровых вопросов.

По мнению большинства экспертов (график 4), выходит, что такие требования, как умение выявлять и решать проблемы – 50%; умение организовывать свой труд – 36,5%; нахождение решений в форс-мажорных обстоятельствах – 25%, такое качество, как умение выявлять и решать кадровые проблемы, является определяющим в работе каждого руководителя.

В завершении исследования экспертам предложили определить, какие мероприятия на их взгляд, могли бы улучшить систему принятия кадровых решений. Мнения разделились таким образом: систематическое повышение профессиональной квалификации руководителей, принимающих кадровые решения – 49,2%; более качественный отбор и оценка руководителей, в чьи функции входит принятие решений – 45,9%; использование посреднических агентств (фирм) по поиску, оценке и найму работников – 14,8%.

Выдвинутая автором гипотеза о включении трудовых коллективов в значительной степени подтверждается, а ее качественная оценка во многом будет зависеть от наличия критериев обоснования оптимальности принимаемых кадровых решений в финансово-кредитных учреждениях.

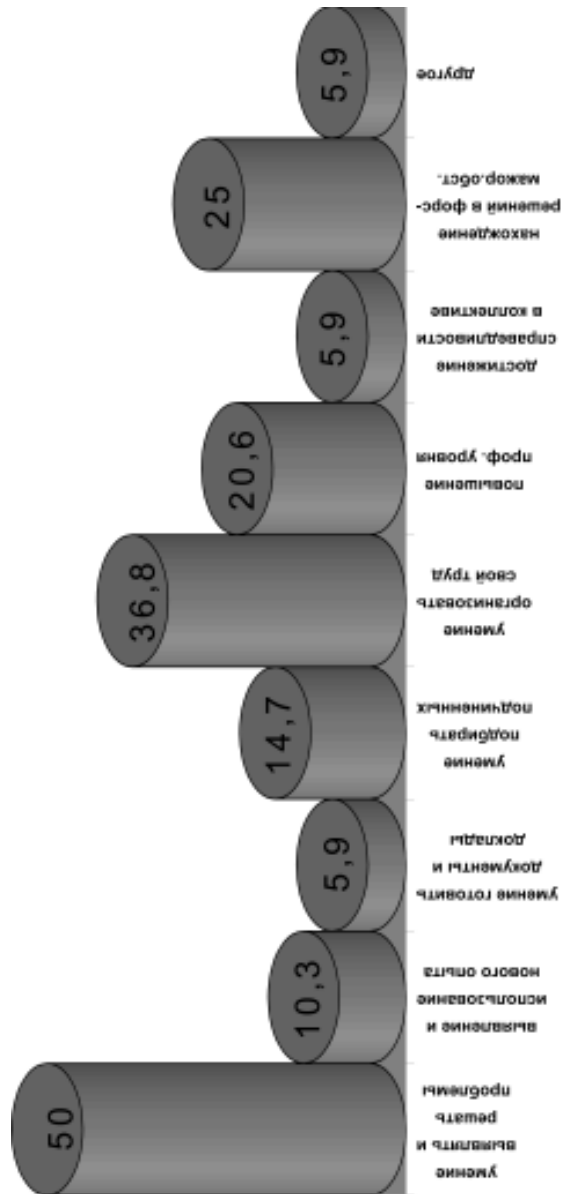


График 4. Влияние качества руководителей на принятие эффективных решений

Проблемы производства и реализации шерсти в Республике Дагестан

Т. Г. Ханбабаев,
кандидат экономических наук

З. Г. Фаталиев,
ДагНИИСХ

Овцепродуктовый подкомплекс по стратегической и социально-экономической значимости, размерам вовлекаемых в нее трудовых, материальных и финансовых ресурсов является важнейшим в аграрной сфере Дагестана. Однако современные условия (материально-техническое состояние, кормовое обеспечение, уровень гос. поддержки) не способны обеспечить нормальный режим производства продукции, гарантировать его сохранность и бесперебойное движение к потребителю, рациональное использование ресурсов.

Процесс развития и повышения эффективности отрасли непосредственно связан с проведением маркетинговых исследований. Одной из основных задач службы маркетинга является прогноз рыночной ситуации и выработка стратегии развития овцеводства.

Как показывают данные, в 2006 г., по сравнению с 2000 г. поголовье увеличилось более двух раз. Производство шерсти также стабильно увеличивается. В 2006 году во всех категориях было произведено 15,6 тыс. тонн в физической массе против 8,8 тыс. тонн в 2000 году. Но в то же время наблюдается снижение основных показателей эффективности отрасли так, средний настриг шерсти за анализируемый период снизился на 0,5 кг или на 20%, сохраняется тенденция ежегодного роста убыточности производства шерсти в сельскохозяйственных предприятиях.

В современных условиях на региональном уровне достаточно сложным является получение объективной и достоверной информации о количестве, качестве производимой, реализуемой и перерабатываемой шерсти. Развитию данной отрасли препятствуют серьезные проблемы, которые невозможно оставить без внимания.

Таблица 1

**Состояние овцеводства в Республике Дагестан
(в хозяйствах всех категорий)**

Годы	Поголовье овец, тыс. гол.	Производство шерсти, тыс. тонн (в физической массе)	Производство бараннины, тыс. тонн (в убойном весе)	Средний настриг шерсти с одной овцы (в физическом весе), кг.
2000	2148,0	8,8	15,7	2,5
2001	2301,0	9,4	11,8	2,5
2002	2795,0	11,2	15,4	2,4
2003	3175,0	11,7	14,8	2
2004	3726,8	13,2	18,5	1,9
2005	4286,5	14,3	17,1	2,0
2006	4737,7	15,6	18,9	2,0

Одной из основных причин роста убыточности производства являются низкая реализационная цена на шерсть. В среднем цена реализации 1 кг шерсти в зависимости от сорта составляет от 14–25 руб. Столь низкие цены не покрывают затрат на содержание овец и производства шерсти. Вследствие этого во многих хозяйствах еще находится нереализованная шерсть прошлых лет, которая лежит на складах, где условия ее хранения не соответствуют необходимым требованиям. Анализ производственно-экономической деятельности овцеводческих хозяйств республики показал, что практически всеми овцеводческими хозяйствами за 2006 г. получены крайне неудовлетворительные результаты производства шерсти.

Отсутствие цивилизованного и стабильного рынка также является одним из сдерживающих факторов развития отрасли. Производимая ранее в республике шерсть полностью вывозилась в другие регионы страны (Ставропольский край, Ульяновская область, Белоруссия, г. Москва).

Сегодня первостепенная задача каждого хозяйства найти канал сбыта своей продукции. Данная проблема характерна и для других регионов, но современные условия таковы, что практически нигде нет

возможности организовать соответствующие рыночные структуры (оптовые рынки, аукционную продажу). Министерством сельского хозяйства и продовольствия РД принимались многочисленные попытки в организации овцеводческого союза, но и они не увенчались успехом.

В сложившейся ситуации, когда рыночные механизмы развития отрасли не могут обеспечить нормальные экономические условия хозяйствования, сельхозпроизводителям необходима государственная поддержка. Формирование рыночных цен на продукцию овцеводства должно сочетаться с государственной поддержкой, обеспечивающей рентабельность производства. В настоящее время из федерального бюджета в целях компенсации части затрат на производство товарной продукции выплачиваются субсидии из расчета 55 рублей на одну овцематку. В то время как содержание одной овцы обходится более чем в 500 рублей, т.е. этих средств явно недостаточно.

Одним из реальных решений является организация оптового рынка шерсти с отлаженными экономическими и административными механизмами регулирования.

Перерабатывающая шерсть промышленность республики находится на крайне низком уровне. Работа по первичной переработки шерсти налажена плохо, поэтому на переработку поступают низкосортные виды. В настоящее время в Дагестане основным перерабатывающим предприятием является комплекс по переработке шерсти — ООО «Адам Интернейшел». Шерсть закупается и перерабатывается данной фабрикой, которая определяет закупочные цены на нее, порой невыгодные для сельхозпроизводителей. Отдельные товаропроизводители реализуют сырье на стороне, без какой либо переработки. Отсутствие специальных независимых лабораторий, не соблюдение стандартов сертификации пагубно отражается на развитии отрасли. В рыночных условиях хозяйствования производимая продукция должна быть самого высоко качества. Анализ показывает, что сложившаяся в отрасли ситуация не стимулирует работу производителей по повышению качества шерсти, отчего она ежегодно снижается. Хотя республика обладает достаточным спектром генофонда овец, дающих высококачественную шерсть.

Ранее в крупных специализированных хозяйствах совместно с Дагестанским НИИСХ проводилась большая селекционная и племенная работа, направленная на создание и разведение новых, более продуктивных пород и типов овец, которые характеризуются высокими шерстными качествами.

Сокращение поголовья овец в сельхозпредприятиях и перемещение в мелкотоварный сектор повлекло за собой сворачивание этой работы. Сегодня в сельхозпредприятиях содержится 19% овец от общего овцеголовья, а в индивидуально-семейном секторе — 81%. Производство шерсти распределилось соответственно — 12% и 88%.

Фермерские хозяйства в расчете на высокую прибыль ориентируют свою деятельность на производство мяса — баранины, как более выгодного товара, избавляясь от невыгодной шерсти. В тоже время в индивидуально-семейных хозяйствах нет ни финансовых возможностей, ни опыта работа, квалификации для производства больших партий однотипной тонкой шерсти высокого качества, что крайне важно для перерабатывающих предприятий. Как показывает практика, такую шерсть могут производить крупные специализированные овцеводческие хозяйства.

Основным направлением в управлении качеством продукции признана сертификация продукции, поэтому инфраструктуре рынка шерсти необходимо создать республиканскую сеть независимых испытательных лабораторий шерсти.

На наш взгляд, один из основных факторов обеспечения конкурентоспособности — оптимизация и минимизация затрат на закупку материально-технических ресурсов, на производство, переработку продукции, на продвижение ее к потребителю, и все это при более полном учете возможностей хозяйства, агропромышленного предприятия или объединения.

Для достижения системной цели, обеспечения научно обоснованных экономических отношений между взаимосвязанными субъектами рынка всех трех сфер овцеводческого подкомплекса, ритмичного производства продукции возможно, создание централизованной организационно-управленческой структуры, объединяющей на договорных основах отрасли, производящие средства производства, непосредственно производящие и осуществляющие переработку и реализацию продукции в одно целое при сочетании государственного регулирования с саморегулированием.

Эффективное использование капитала и земли происходит в крупнотоварном производстве в результате специализации, концентрации производства, внедрения трудо-, ресурсо- и энергоресурсосберегающих технологий в системе «материальные ресурсы — производство — переработка — транспортировка — торговля».

Создание в местах производства производственно-торговых, агропромышленных предприятий и объединений с полным замкнутым циклом производства, переработка и реализации продукции упорядочивает механизм экономических отношений между участниками кооперации, обеспечивает поддержание паритета и эквивалентности обмена между предприятиями по всей технологической цепочке от производителя до потребителя на основе соглашений, договорных цен и взаиморасчетов.

Литература

1. Магомедов Ш., Омаров Л. Совершенствование стратегии маркетинга на предприятиях мясной промышленности // АПК — экономика, управление. 2007. № 8.
2. Исмаилов И. Концепция развития овцеводства в Ставропольском крае // Овцы, козы шерстяное дело. 2001. № 4.
3. Ханмагомедов С.Г. Адаптивное овцеводство Дагестана. М., 2002.

Л. А. Харитonenko,

Белгородский государственный университет

К вопросу о механизме банковского кризиса

Несмотря на то, что за последние два десятка лет банковская сфера изменилась сильнее, чем за предшествующие два столетия, по своему характеру банковское дело по-прежнему сопряжено с риском. Если банкротство одного из банков общество воспримет как признак неустойчивости всей банковской системы, население может потерять доверие к банкам вообще и, подобно вирусу, распространиться на другие финансовые учреждения. Поэтому на протяжении всей истории банковского дела правительства стремились предотвращать банкротства банков и вызываемую ими панику среди населения.

В XIX—XX вв. связанные с банками панические настроения обычно возникали в периоды экономических спадов и депрессий. Часто панике предшествовали потрясения на других финансовых рынках или политические. Например, в США до образования Федеральной резервной системы банки успели выработать собственный относительно эффективный механизм предотвращения паники — местные клиринговые палаты, призванные объединять ресурсы банков и эмитировать собственные деньги, чтобы при необходимости поддерживать своих членов, оказавшихся в трудном финансовом положении. В современной истории Англии, например, паники не были редким явлением: только в XX в. страна пережила, по меньшей мере, четыре финансовых потрясения. В некоторых странах, однако, паники не наблюдались вообще, хотя их банковские системы не слишком отличаются от таковых в США и Великобритании. Имеются определенные подтверждения тому, что вероятность паник меньше в тех странах, где законодательство допускает создание сети банковских отделений и филиалов. Такие бан-

ковские системы способствуют становлению финансовых учреждений с широкой сферой деятельности, которые обладают большей устойчивостью к экономическим потрясениям и менее подвержены «вирусу банкротства» («эффекту домино»).

История развития современного российского банковского дела также не избежала кризисных потрясений. Достаточно вспомнить кризис 1995 и 1998 годов.

Прежде чем рассматривать механизм банковских кризисов, их причин и последствий, необходимо понять, что, собственно, представляет собой это понятие — «банковский кризис». Традиционно под банковским кризисом понимается «устойчивая неспособность значительного числа банков выполнять свои обязательства перед контрагентами, которая выражается в нарушении условий расчетно-кассового обслуживания, обязательств перед вкладчиками банковских учреждений» [4]. Чем большее число банков охвачено кризисом, тем тяжелее его экономические последствия. Если же серьезные трудности начинают испытывать банки, на которые приходится основной объем банковских операций, то в данном случае кризис можно считать системным, то есть угрожающим существованию всей банковской системы.

Несомненно, то, что российский банковский кризис 1998 г. является системным, и, в итоге стал глубоким потрясением для банковской системы страны и для экономики в целом. Его принципиальное отличие от кризиса августа 1995 г. состоит в том, что им было охвачено большинство крупных многофилиальных российских банков, через которые проходила значительная доля платежного оборота, в том числе межрегиональные платежи. Кроме того, кризис 1998 г. проявился в убыточности многих российских банков и потере банковской системой существенной части своего капитала

«Крупнейшие российские банки за считанные недели утратили все, что наживали годами — почет, уважение, деньги и доверие клиентов» [6]. Список имен неудачников просто звездный: в него вошли Инкомбанк, ОНЭКСИМ, МФК, СБС—Агро, МЕНАТЕП, «Российский кредит», Банк Москвы и др.

Возвращаясь к кризису августа 1995 г. в России, отметим, что это второй после «черного вторника» октября 1994 г. межбанковский кризис. Поводом для этого послужило то, что «несколько крупных банков не смогли выполнить весь объем платежей в счет погашения своих обязательств перед кредиторами и клиентами» [2]. Возникла цепочка взаимных неплатежей, которая стала нарастать и, в конце концов, парализовала практически все банки, исполнявшие платежи по Мос-

кве и Московской области. Через некоторое время и регионы ощутили на себе нехватку средств и временную неплатежеспособность. В результате в течение первых двух дней был парализован весь московский межбанковский рынок, а по истечении нескольких дней — частично и региональный.

Основные причины создавшейся ситуации к тому времени сводились к следующим: взаимные неплатежи в народном хозяйстве между промышленными предприятиями; бюджетный дефицит; невозвратность ссуд; нарушения текущей ликвидности; отсутствие инструментов временной финансовой поддержки со стороны государства; низкий уровень порядочности и добросовестности клиентов банков.

«Анализируя силу вовлечения банков в кризис, скорость ликвидации неплатежеспособности или частичной ограниченности в проведении платежей, масштабы ущерба, можно сделать вывод о том, что российские банки по-разному были затронуты кризисом и, соответственно, понесли разный ущерб» [2]. Это зависело от размера клиентской базы банка, структуры, сбалансированности кредитной политики банка и его пассивных операций, размера участия в финансовых операциях на российском рынке и распределения операций по сегментам финансового рынка, какое место отводилось ему в банковской системе России в целом.

«Кризис 1998 г. стал результатом как внешних для российской банковской системы финансовых потрясений (фактическое банкротство государства, резкая девальвация национальной валюты и разрушение финансовых рынков), так и ее внутренних структурных слабостей (провалы и ошибки менеджмента, низкий уровень капитализации, неадекватная оценка и учет рисков, слабое развитие непосредственно банковского бизнеса). Масштабы потерь российских банков во второй половине 1998 г. оцениваются в 50–60% капитала все банковской системы страны (2–3% ВВП)» [4].

Причины банковского кризиса в России можно разделить на три большие группы: макроэкономические факторы, вопросы банковского надзора и регулирования, внутренние проблемы банковского сектора. Но при этом следует отметить, что невозможно четко разделить воздействие различных групп факторов и приписать те или иные последствия какой либо из групп. Широко расхожим стало суждение о том, что единственной причиной банковского кризиса 1998 г. в России являются проблемы государственных финансов и решения от 17 августа. Однако из мирового опыта хорошо известно то, что «в развивающихся экономиках банковские кризисы практически всегда совпадают с пе-

риодами макроэкономических потрясений, но далеко не всегда макроэкономические потрясения приводят к банковским кризисам» [1].

«Главным макроэкономическим фактором, способствовавшим развитию банковского кризиса, явился бюджетно-долговой кризис федерального правительства, который привел к дестабилизации ситуации в сфере управления денежной политикой, к резкому падению котировок государственных долговых обязательств как внутри страны, так и на мировых рынках, к принятию правительством решения о невозможности обслуживать свои внутренние обязательства и об их реструктуризации, к резкой девальвации национальной валюты» [1]. Безусловно, к наиболее болезненным факторам (с точки зрения интересов банковской системы) следует отнести замораживание существенной части ликвидных банковских активов (ГКО-ОФЗ) и затягивание решения проблемы реструктуризации государственных обязательств. Эти факторы фактически привели к исчезновению российского финансового рынка и девальвации рубля, вызвавшей многократный рост обязательств банковского сектора перед внешним миром в рублевом выражении, невозможность их обслуживания и значительный отток ранее привлеченных банковским сектором внешних ресурсов.

Решающую роль в развитии банковского кризиса сыграли внутренние проблемы российского банковского сектора.

Одной из таких проблем явилась недостаточность собственных средств у банковской системы. Многие банки создавались с минимально допустимым объемом уставного капитала, который впоследствии мог пополняться только за счет заработанной прибыли. Однако даже заработанные средства банковская система зачастую использовала на текущее потребление или вложения в неработающие активы. Капиталы многих банков были «наполнены воздухом», что кризис и сделал очевидным.

Создание многих банков крупными российскими предприятиями или вхождение банков в финансово-промышленные группы обеспечивало банкам наличие с самого начала их деятельности достаточной для успешного и быстрого развития ресурсной базы. С другой стороны, этот момент зачастую приводил к серьезной зависимости банков от своих акционеров в принятии решений, к тому, что существенная часть привлекаемых ресурсов перераспределялась в пользу акционеров, причем на заведомо невыгодных для банков условиях.

Отсутствие исторических корней обусловило то, что многие российские банки в течение длительного времени выполняли функции финансовых компаний, направляя свою активность на различные сегменты финансового рынка. В итоге доля традиционных банковских

операций и доходов от них оказалась чрезвычайно низкой и явно недостаточной для обеспечения устойчивости банковской системы.

Традиционными для любых банковских институтов являются недооценка и осознанное занижение рисков. «В России эти процессы приобрели повальный характер и привели к существенному искажению банковского учета и отчетности. Развитие финансовых рынков и их инструментов в стране происходило такими ускоренными темпами, что российские банки очень быстро осваивали все новое в целях нарушения базового принципа учета – «форма отражения операции должна соответствовать ее сущности»» [1].

Кризис российской банковской системы, тлевший несколько лет, после 17 августа 1998 г. перерос в открытую, острую форму. Коммерческие банки утратили ресурсы для кредитования промышленности, в том числе сырьевой, что усилило стагнацию производства, сократило экспортный потенциал, ухудшило платежный баланс России.

Многие кредитные организации лишились капитала, достаточного для банковских операций, соблюдения обязательных нормативов.

Остановились межбанковские расчеты. Стало невозможно проводить платежи между клиентами коммерческих банков, а также в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды.

Население, охваченное паникой, начало в массовом порядке снимать средства со своих счетов, что уменьшило ресурсную базу коммерческих банков, подрывая их и без того тяжелое положение.

Проблемы российских банков накапливались не один год. «Кризис постсоветской экономики во многом вызван неспособностью сложившейся банковской системы обслуживать крупномасштабную, высококонцентрированную промышленность, помогать ее модернизации и развитию. За десять лет своего существования (первый коммерческий банк появился 26 августа 1988 г.) отечественные кредитные организации так и остались неразвитыми, неконкурентоспособными» [5].

Основные причины системного кризиса российской банковской сферы составляют четыре группы, первая из которых связана с неблагоприятным состоянием экономики и особенностями развития финансовых рынков; вторая – с политикой Центрального банка РФ и правительства; третья – с недостаточным профессиональным уровнем банковского менеджмента; четвертая – с последствиями мирового финансового кризиса, прежде всего в странах Азии. Каждую из указанных групп причин можно охарактеризовать следующим образом.

К особенностям развития банковского сектора относятся: политизированность ведущих банков; чрезмерно высокая зависимость бан-

ков от рынка ГКО; специфическая структура собственности, позволяющая полностью контролировать деятельность банка одной связанной группе лиц (организаций); низкий уровень капитализации банковской системы; тяжелое положение ряда ведущих банков, ранее входивших в систему спецгосбанков СССР; крупные начальные затраты при развитии стандартных банковских услуг; демонетизация операций реального сектора, ограничившая возможности расширения ресурсной базы коммерческих банков и снижавшая спрос на банковские кредиты; вынужденный переход ведущих банков на заимствования за рубежом; негативные последствия конкуренции в условиях снижения процентных ставок; высокий уровень кредитного риска, усилившегося в результате роста неплатежей в российской экономике.

Что касается политики банковского регулирования, то к недочетам в этой области следует отнести: ошибки стратегического планирования ЦБ РФ; недостаточную жесткость в установлении надзорных требований и оздоровлении банковской системы, обусловленную, в частности, внутренним конфликтом интересов; отсутствие законодательства в таких важных областях банковского регулирования, как установление ответственности менеджеров банков и акционеров за принимаемые решения, создание системы страхования депозитов, определение процедуры банкротства и санирования кредитных организаций; запоздалые изменения в системе банковского контроля и надзора, которые оказались не в состоянии предотвратить масштабный банковский кризис; недооценку возможных последствий финансового кризиса в странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки; недостаточную проработанность решений 17 августа, прежде всего о замораживании выплат по ГКО и введении моратория на выплату иностранных долгов.

«Банковскому менеджменту также были присущи определенные негативные черты: ошибки и просчеты высших менеджеров отдельных ведущих банков; слабое развитие системы управления инвестиционными рисками; повышенные расходы на универсализацию деятельности; поддержание многофилиальной сети, многочисленного штата сотрудников и строительство офисных зданий; высокий уровень операционного риска (выдача льготных кредитов, проведение операций в личных целях с нарушением интересов кредиторов, частных вкладчиков и мелких клиентов – юридических лиц), растущего по мере усиления кризисных явлений в банковской системе; операции в рамках банковско-промышленных групп, приведшие к существенному снижению надежности банков» [3].

Особую группу причин составляют глобализация экономики и последствия мирового финансового кризиса, которые обусловили включение России в общемировые экономические процессы; рост влияния на поведение международных инвесторов кризисных процессов на развивающихся рынках; снижение цен на мировых товарных рынках, ограничившее возможности российских экспортеров поддерживать банки в составе банковско-промышленных групп; масштабный отток иностранного капитала; жесткие требования иностранных кредиторов.

«В сложившихся экономических условиях системные ошибки сделали кризис неизбежным. О том, что политика регулирования банковской системы имела определенные недостатки, говорят первые последствия кризиса. Сильнее всего пострадали ведущие банки, составлявшие основу системы и за деятельностью которых предполагался наиболее тщательный контроль» [3].

Поспешность и неподготовленность принятых в августе 1998 г. решений, а также недооценка возможных негативных последствий обусловили дальнейшую несогласованность в действиях властей и реальные потери. Давление на резервы с конца июля и изменение ситуации на межбанковском валютном рынке требовали кардинального пересмотра правил торговли на ММВБ. «В тот момент практически не было оснований ожидать улучшения финансового состояния ведущих банков как результата предоставления новых кредитов. На повестке дня стоял вопрос о временном прекращении операций ряда банков, об отстранении от руководства высших менеджеров, оценке трудностей и оказании целевой поддержки на выплату вкладов. Стремительного коллапса банковской системы не произошло лишь потому, что далеко не все банки имели возможность проводить масштабные операции с государственными ценными бумагами» [3].

«Вместе с тем следует отметить, что в самый острый период кризиса ЦБР осуществил серьезные денежные «вливания» в качестве «помощи последней надежды». Объемы выдаваемых кредитов свидетельствовали как о масштабах кризиса, так и о попытках ЦБР таким способом как-то исправить просчеты регулирования и предупредить крах крупнейших банков» [3].

В период августовского обострения кризиса 1995 г. Центральный банк проявил неоправданную мягкость, не отозвав лицензии у значительного количества фактически обанкротившихся банков, что усилило тогда негативные тенденции кризисной ситуации.

Таким образом, можно судить о том, что в разные периоды развития и становления банковского дела, как в российской, так и зарубеж-

ной практике механизм кризиса был неизбежен. Мероприятия государственного масштаба способствовали в той или другой степени благоприятному выходу из тяжелой ситуации.

Литература

1. Алексашенко С. Иностраннные банки в России: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1999. № 7. С. 56.
2. Ананьев С.А. Межбанковский кризис: причины и последствия // Деньги и кредит. 1996. № 8. С. 2.
3. Астапович А., Сырмолов Д. Российские банки в 1998 году: развитие системного кризиса // Вопросы экономики. 1999. № 5. С. 61–62.
4. Банковский кризис: туман рассеивается? (Доклад Центра развития под руководством С. Алексашенко) // Вопросы экономики. 1999. № 5. С. 4.
5. Макаревич Л. Банковский кризис как следствие несостоявшихся реформ // Общество и экономика. 1998. № 8–9. С. 81.
6. Хатуль Ю. 3:0 в пользу проигравших // Деньги. 1998. № 47. 9 декабря. С. 22.

Р. В. Ченцов,
руководитель департамента развития «Major Consulting»

Управленческий консалтинг: сущность и значение

Возникнув в начале XX века, консультирование по вопросам управления превратилось сегодня в одну из наиболее эффективных и динамично развивающихся форм предпринимательской деятельности.

Исторически первым видом профессиональных внешних консалтинговых услуг были юридические: без услуг адвокатских и нотариальных контор предприниматели не обходятся вот уже несколько столетий. В 20-е годы XX столетия, начинают формироваться новые области профессиональных услуг – аудиторские услуги, консультирование по различным сферам экономики, управления, торговли и технического развитию.

Основополагающий принцип пионеров научного управления, включая Ф.У. Тейлора, Фрэнка и Лиллиан Гилбрет, Генри Л. Гантта и др., состоял в том, что управление всецело возлагалось на собственника. В начале XX в. возникла первая фирма по менеджмент-консалтингу – «Служба исследований бизнеса» (Business Research Services), основанная Эдвином Бузом в 1914 г. в Чикаго. В 20–30-х гг. такие фирмы появились в Европе (Англия и Германия).

В 20-е гг. XX в. Элтон Мэйо, проводивший хоторнский эксперимент, дал импульс исследованиям по консультированию в области организации взаимоотношений между членами трудового коллектива. Возник принципиально новый подход к управлению. Его суть выражалась в доказательстве принципиальной возможности соучастия в управлении на основе «человеческих отношений» между управляющими и управляемыми. Однако переход от научных выводов и эпизо-

дических мероприятий к скоординированному и направленному плану действий по вовлечению работников в решение не отдельных, а всех (или большинства) проблем производства относится лишь к 50–60-м гг. прошлого столетия¹. В 20-е же годы был обоснован так называемый хоторнский эффект, проявившийся в том, что люди работают эффективнее, если имеют возможность влиять на организацию своей деятельности. Также был обнаружен один принципиальный момент: соучастие в управлении позволило энергии рабочих и служащих направить не на разрушение оборудования и саботаж, что имело место прежде, а на интеллектуальное созидание².

Послевоенное восстановление и развитие экономики, быстрый рост деловой активности в сочетании с ускорением технологических изменений, интенсивный процесс интернационализации промышленности, торговли и финансов в мире создали особенно благоприятные возможности для развития консалтинговых фирм и возникновения спроса на управленческое консультирование. Этот этап характеризуется специализацией по конкретным управленческим проектам. Консультирование заключалось в приспособлении (или даже трансформации) типовой системы управления к специфическим условиям конкретного клиента с учетом особенностей масштабов организации, персонала, типа производства и т.д. С этого времени консалтинговые компании стали распространяться по многим регионам мира.

Дальнейшее развитие экономики, повышение конкурентности рынков, а вслед за этим и повышение сложности управленческих задач, постепенно привели к необходимости использования системного подхода к организации процесса консультирования. Вследствие этого появилась новая категория консультантов, которая предлагала не советы или проекты, а методическое обеспечение решения проблем организации, что в свою очередь привело к расширению границ данной сферы бизнеса в целом.

Настоящий переворот в структуре консалтингового бизнеса начался с конца 80-х годов прошлого века, когда рынку были предложены интегрированные информационные системы управления, которые создали техническую возможность эффективного управления всеми ресурсами крупных компаний – производственными, финан-

¹ Тощенко Ж.Т. Социология труда: опыт нового прочтения. М.: Мысль, 2005. С. 247.

² Гвишиани Д.М. Организация и управление. М., 1997.

совыми и людскими. Кроме того, они обеспечили полный цикл управленческих воздействий в рамках текущей хозяйственной деятельности, включая оперативное планирование и поддержку принятия решений при отклонениях от плана.

Таким образом, управленческий консалтинг стал полем деятельности не только специализированных, но и крупных многопрофильных компаний, границы этой индустрии часто проходят не между фирмами, а внутри них. Важно отметить, в последние годы наблюдается процесс разделения многопрофильных консалтинговых компаний, получивших широкое развитие в 70–80-х годах. Данный процесс стимулируется нарастающим недовольством деловой общественности объединением аудиторской и консалтинговых практик в рамках одной компании, когда одна компания сначала давала советы, а потом сама же проверяла их эффективность. Это ставило под сомнение объективность аудиторской практики. Так, широко известные компании Accenture, KPMG Consulting, Deloitte Consulting появились в результате выделения консалтинговой практики.

Существуют различные подходы к определению понятия «консультирование». В первом случае используется широкий функциональный взгляд на консультирование. Так, Фриц Стиле под процессом консультирования понимает любую форму оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задачи, но помогает тем, кто ответствен за это ¹.

Определение, предложенное Лэри Грейнером и Робертом Метцгером, рассматривает консультирование как особую профессиональную сферу деятельности и выделяет ряд характеристик, которым она должна соответствовать. Управленческое консультирование — это консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации-заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют, при необходимости, выполнению решений ².

¹ Steele F. Consulting for organizational change. Amherst, MA: University of Massachusetts Press, 1975.

² Greiner L.E., Metzger R.O. Consulting to management. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1983.

Эти определения не противоречат друг другу, а взаимодополняют представление о том, что есть консультирование, каковы его функции, и какова роль консультанта.

К. Макхем, известный английский специалист в области управленческого консультирования, отмечая ярко выраженный прикладной характер консультирования, рассматривает консультирование как прикладную науку, опирающуюся на экономику, теорию управления, теорию игр, факторный анализ, математическую статистику, корреляционный и регрессионный анализ, прогнозирование, социологию, психологию и ряд других наук ¹. К. Макхем также обращает внимание на то, что каждый конкретный продукт консультирования уникален, он обусловлен спецификой времени и пространственной локализацией клиента — организации-заказчика — социокультурной средой, временем и спецификой бизнеса. Уникальность услуги консультирования выводится им в разряд наиболее значимых признаков.

В своей работе «Управленческий консалтинг корпоративных организаций» А.О. Блинов, Г.Н. Бутырин и Е.В. Добренькова также обращают внимание при определении консалтинга на поисковый, научный характер данного процесса. Консалтинг, по их мнению, — это комплекс знаний, связанных с научным поиском, проведением исследований, постановкой экспериментов в целях расширения и получения новых знаний, проверки научных гипотез, установления закономерностей, научных обобщений, научного обоснования проектов для успешного развития организации. Консалтинг опирается на научную организацию труда, системный анализ, научно обоснованные методы принятия решений ².

В соответствии с определением, данным Европейской ассоциацией консультантов по экономике и управлению (FEACO), управленческий консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей, рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации ³. Такого же определения придерживаются Американская Ассоциация консультантов по экономике и управлению (АСМЕ) и Институт менеджмент-консалтинга (ИМС).

¹ Макхем К. Управленческий консалтинг: пер. с англ. М.: Дело и Сервис, 1999.

² Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренькова Е.В. Управленческий консалтинг корпоративных организаций: учебник. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 15.

³ Маринко Г.И. Управленческий консалтинг. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 14.

Консалтинг — это и особый вид управленческой деятельности. Безусловно, люди, занимающиеся консалтингом, должны в полной мере обладать совокупностью знаний, приемов и методов успешного ведения бизнеса. Нужно большое искусство в работе с людьми, чтобы успешно решать проблемы, оперативно находить нужную информацию и извлекать из нее максимум полезного, проводить комплексный анализ данных и находить оригинальные, нестандартные решения.

В ходе исследования, проведенного в 2002 году агентством «Ракурс-ПР» по заказу международной бизнес-ассоциации, российские менеджеры — потребители консалтинговых услуг определили управленческий консалтинг следующим образом (распределение по мере значимости):

- помощь, советы, рекомендации, консультации для бизнеса;
- это то, что развивает бизнес, делает его более эффективным;
- внешняя, независимая оценка уровня бизнеса;
- консалтинг нужен для работы по новым проектам, для решения отдельных задач;
- консалтинг — это работа по западным стандартам;
- консалтинг — это технология успеха.

Наличие достаточно широкого спектра понятий «управленческий консалтинг» возможно объяснить разнообразием предметной области (сфер) консультирования, применяемых моделей консалтинга и определения ролей консультанта в процессе консультирования. Итак, консалтинг — это сложное многофакторное социальное явление, значение которого по мере развития общества, рыночных отношений постоянно возрастает.

Все предложенные выше подходы к определению консалтинга объединяет отсутствие определения эффективности консалтинговой практики, выраженное в оценке результатов деятельности клиента, а также в размытости ответственности консультанта. Однако современные тенденции в изменении бизнес-среды актуализируют необходимость смещения акцентов консалтинговой деятельности с «совета» на «результат». Аналитики отмечают, что в настоящее время прослеживаются изменения отношения клиентов к продуктам работы консалтинговых фирм, что в немалой степени повлияло и на изменение методологии консалтинговой практики лидеров мирового консалтинга в последние годы. Если в недавнем прошлом естественным итогом найма консультантов считался отчет по проекту с выводами рекомендациями, то теперь все чаще от них ждут внедрения рекомендуемых решений, доведения их до осязаемых результатов. Выдвижение на

первый план реальных результатов не является чем-то принципиально новым для современного консалтинга. Еще в 1973 г. при создании компании Bain & Company, одной из ведущих ныне компаний в области стратегического консалтинга, ее лозунгом было «достижение результатов для клиентов, а не подготовка отчетов для них». Проведенный в 1996 г. силами Bain & Company специальный обзор рекламных буклетов, распространяемых консультационными фирмами среди клиентов, дал весьма показательную картину: если еще в 80-е годы в подобных буклетах слово «результат» практически не встречалось, то к середине 90-х почти все консультанты уверяли, что работают в «бизнесе, ориентированном на результат».

Выделяют три модели предоставления консалтинговых услуг, наиболее часто используемые в современной практике консультирования¹:

1. Модель «врач-пациент»

Консультанты, действующие по данной модели — это эксперты по вопросам организаций, их структуры и действиям сотрудников. Этих экспертов приглашают с целью выявить проблемы и получить рекомендации по их устранению. Часто проблемы, из-за которых приглашают консультанта — признаки более глубоких противоречий или более сложных ситуаций, в которых следует разобраться консультанту. Много зависит от квалификации консультанта, умения работать с информацией, его коммуникативных способностей. Однако в не меньшей степени эффективность данного метода зависит от желания и способности клиента выполнять полученные рекомендации. Совершенно очевидно, что данная модель консалтинга подразумевает некую власть консультанта: сначала он берет на себя обязательство выявить проблему и предложить способ ее устранения, а потом требует от клиента выполнения рекомендаций.

2. Процессуальный консалтинг

Процессуальная модель консалтинга основана на том, что возникшая проблема — это дело клиента, таковой она остается в течение всего периода оказания консалтинговых услуг. Процессуальный консультант устанавливает с клиентом отношения с единственной целью — расширить возможности последнего в сфере всестороннего анализа проблемы. Этот метод или тип консалтинга требует от консультанта

¹ Ли Карен. Экспертный консалтинг — переход от способности консультировать к непосредственно консалтинговой деятельности / Консалтинг будущего: Экспресс-курс: пер. с англ. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. С. 14.

тех же навыков, что и при использовании модели «Врач-пациент». Однако этот подход основан на совершенно ином отношении к поставленной задаче и к клиенту. Процессуальный консалтинг предполагает, что за успех или неудачу предпринятых действий в полной мере отвечает клиент.

3. Экспертный консалтинг

В случае экспертного консалтинга клиент покупает необходимую информацию или опыт. В этом случае задача консультанта — предоставить клиенту знания, необходимые для решения возникшей у него проблемы, или соответствующие услуги¹. Успешное использование данной модели зависит от того, насколько правильно клиент выявил и разъяснил эксперту сущность проблемы, а также от того, насколько точно он оценил способность эксперта предоставить ему необходимые знания. В последнее время экспертный консалтинг стал означать предоставление организации некоего «продукта», например продажу и установку какого-либо конкретного программного обеспечения, или обеспечение внешнего обучения (тренинга) сотрудников компании разных уровней управления и деятельности.

По мере развития технологий в 80–90-х годах XX в. процессуальный консалтинг перестал пользоваться популярностью. На первые позиции вышли эксперты и технические специалисты.

Ориентация на конкретный, осязаемый результат является современной тенденцией, характеризующей содержание и методы консалтинговой деятельности в современных условиях. Однако само понятие результата трактуется консультантами не однозначно. Лидеры управленческого консалтинга в качестве результата выдвигают конкретные изменения в организации бизнеса клиента: внедрение информационной системы или перестройку определенного компонента управления. В компании McKisey & Company под результатом обычно подразумевается «создание внутренних способностей» у клиента, т.е. передача его сотрудникам необходимых знаний и навыков для постепенного сокращения участия консультантов в решении аналогичных проблем в будущем. Что касается компании Bain & Company, то ее подход к определению результата явно выделяется синтетическим характером — эффект выполненных работ определяется повыше-

нием акционерной стоимости клиента. Это, по сути, является конечной целью практически всех видов консалтинговых услуг. Ориентация на результат существенным образом повлияла на многие аспекты консультационного бизнеса. Наиболее существенные изменения затронули саму систему организации работы консультанта и схему выплаты профессионального вознаграждения за работу, что несколько изменило профессиональную среду консультантов.

В заключении анализа сущности консалтинговой деятельности представляется важным отметить, что существует интересная тенденция в распределении объема консалтинговых услуг в мире: при равном размере экономического потенциала региона объем консалтинговых услуг выше там и тогда, где и когда экономика является менее централизованно управляемой, где государственное вмешательство меньше. Объяснение такой корреляции заключается, на мой взгляд, в том, что консалтинг представляет собой своеобразную форму самоорганизации и саморегулирования экономических процессов, альтернативную централизованной.

¹ Margulies Newton. Notes on the Marginality of the Consultant's Role // R.J. Lee and A.M. Freedman. Consultation skills reading. Arlington, Virginia: NTL Institute, 1977. P. 11.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

А. Е. Курило

Ключевые факторы функционирования предпринимательства

Феномен предпринимательства выступает в качестве неотъемлемого атрибута рыночной экономики, а предприниматели играют ощутимую роль в общественных отношениях.

В экономической теории понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. Первым ученым-экономистом, который начал описывать деятельность предпринимателя был А.Смит, а Р. Кантильон был первым ученым, который в 1725 году ввел в экономическую теорию термин «предприниматель» [11]. Он сформулировал тезис, согласно которому расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже. Именно он назвал этих субъектов рынка предпринимателями («предприниматель» — в переводе с французского «посредник»).

По мере накопления информации о деятельности предпринимателей и по мере возрастания их роли в капиталистическом производстве экономическая мысль пришла к выводу о том, что эта деятельность является устойчивым явлением экономической жизни общества. Постепенно складывалась теория предпринимательства.

В наши дни продолжается процесс развития теории предпринимательства. Он направлен на анализ и оценку управленческой роли предпринимателя. В условиях создания вертикально интегрированных структур, транснациональных корпораций и надвигающейся глобализации роль предпринимателя, его функции становятся очень разнообразными и важными. В этих условиях предпринимательство

оценивается как «особый вид экономической активности, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее» [2].

Российские ученые пытаются определить суть предпринимательства, чтобы выработать состав и направления для принятия управленческих воздействий на процесс развития предпринимательства в стране в целом и в субъектах федерации. В настоящее время возникает потребность в формулировании общепризнанной теории предпринимательства, построенной на основах мировой экономической теории. Рассматривая процессы, происходящие в нашей стране, и теоретические наработки последних лет, появляется возможность по-новому взглянуть на предпринимательство и предложить концепцию «предпринимательской триады».

Понятие «триада» происходит от греческого «trias», в родительном падеже «triados» — троица. Это термин, означающий тройственный ритм движения бытия и мышления. Триада привлекала внимание древних философов и была предметом теоретических исследований у Платона. В немецкой философии классики идеализма Г. Фихте, Ф. Шеллинг и Г. Гегель занимались исследованием триады. У Г. Гегеля триада является основным диалектическим принципом развития и выступает как способ построения философской системы. Всякий процесс развития проходит три ступени: тезис, антитезис, синтез.

В теории и жизни встречается достаточно много триад. Их можно найти в различных отраслях науки и практики. Нас постоянно окружает триада: прошлое — настоящее — будущее. Триада функциональности человека в современном обществе выражается в понятиях: экономика — политика — идеология. В православной вере — святая троица — отец, сын и святой дух. Ключевая триада индуизма, почитающего трех главных Богов: Брахма (Бог Творец) — Вишна (Бог Хранитель) — Шива (Бог Разрушитель). В любом цивилизованном обществе существует триада властей: Исполнительная — Законодательная — Судебная. По мнению философов, все три элемента триады должны быть равны по силе взаимодействия. Это означает, что они не зависимы, и тогда существует некое равновесие. Если элементы триады не являются равнозначными, то они превращаются в диаду и вырождаются, равномерность процесса развития нарушается.

Исследования появления триады, характера взаимодействия её элементов, случаев вырождения и использования на практике являются актуальными для современного времени. Использование триад факторов в теории предпринимательства хорошо увязывается с тремя

категориями участников экономического процесса, она имеет экономический смысл, так как физически характеризует процесс предпринимательства, а её элементы не накладываются друг на друга и различаются экономическими характеристиками. Такой подход к проблеме и анализ взглядов основоположников предпринимательской теории позволяет сформулировать триаду предпринимательской деятельности — капитал, управление, инновации.

Первым элементом триады является капитал. На этот элемент, как необходимый для предпринимательской деятельности указывают прямо или косвенно в своих трудах такие ученые как Ф. Кенэ, А. Тюрго, А. Смит, Н. Бодо, Ж.Б. Сэй, К. Маркс, Л. Вальрас, Й.А. Шумпетер, Р.Ф. Харрод, Ф. Махлуп, Ф. Найт, Дж.Б. Кларк, А. Хоскинг.

Результатом деятельности предпринимателя является, по мнению Ф. Кенэ (1694–1774гг.), предпринимательская прибыль. Следуя этой логике А. Тюрго (1727–1781гг.) выделил прибыль на капитал в качестве самостоятельного вида дохода, получаемого предпринимателем-капиталистом. Кроме этого, рассматривая проблему капитала и происхождения труда, он выделил прибыль на капитал в качестве самостоятельного вида дохода, получаемого предпринимателем-капиталистом.

В своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит (1723–1790 гг.) утверждал, что частная собственность является материальной основой предпринимательства. Он считал, что для того чтобы деятельность предпринимателя была полезна обществу, «у предпринимателя должна быть личная выгода и конкуренция должна держать его в определенных условиях» [7]. А. Смит в какой-то степени отождествлял предпринимателя с собственником капитала, который ради получения прибыли идет на риск, сам организует производство и сам распоряжается результатами производственной деятельности. Он считал, что размеры прибыли предпринимателя зависят от величины функционирующего капитала.

В 1797 году Н. Бодо (1730–1792 гг.), определяет предпринимателя как лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело, которое планирует, контролирует, организует и владеет предприятием. В своих работах К. Маркс (1818–1883 гг.) отождествлял предпринимателя с капиталистом, получающим процент от эксплуатации труда капиталом. Всех субъектов производства Л. Вальрас (1834–1910 гг.) разделил на две группы: владельцев факторов производства (земли, труда и капитала) и предпринимателей. У него предприниматели яв-

ляются покупателями производственных факторов и продавцами потребительских товаров.

В начальных исследованиях деятельности предпринимателя большинство экономистов не делали различия между капиталистом и предпринимателем, и не рассматривали природную основу дохода предпринимателя и дохода капиталиста. По мере накопления знаний и аналитических материалов, предпринимателя постепенно начали отличать от капиталиста, его прибыль — от процента за капитал.

Проводя четкое разграничение между капиталистом и предпринимателем, Й. Шумпетер, писал, что «предпринимательская функция отличается от капиталистической, ...предприниматель, вложивший свой капитал в убыточное предприятие, терпит убытки как капиталист, а не как предприниматель» [11]. Подчеркивая функциональные особенности предпринимателя, он утверждает: «Доход предпринимателя не находится в определенном соотношении с объемом используемого капитала..., доход предпринимателя возникает из последовательности событий, каждое из которых, будучи уникальным, не может само по себе служить причиной постоянных доходов...» [11].

«Предпринимательская деятельность функциональна по природе» [9]. Следовательно, доходы предпринимателя, полученные в связи с функциональной деятельностью в качестве предпринимателя, не являются прибылью. Р.Ф. Харрод (1900–1978 гг.) и Ф. Махлуп (1902–1983 гг.) считают, что доходы, получаемые предпринимателем, лучше рассматривать как доходы от ренты или как заработную плату.

Все классики видели, по крайней мере, три элемента в доходе предпринимателя-капиталиста: один является платой за непосредственное использование капитала; второй представляет собой плату за деятельность предпринимателя как управляющего; третий элемент довольно неясным способом связан с риском и опасностью предприятия и инновациями [6].

Это исходит из утверждения Ж. Сэя, К. Маркса, Й. Шумпетера о том, что предприниматель получает проценты на принадлежащую ему часть используемого капитала. Капитал — это совокупность продуктивно используемых средств, активов или производительная собственность [5]. Они первоначально могут быть заемными или заработанными. Но они находятся в постоянной работе и эффективно используются и вкладываются, участвуют в экономическом процессе. Как писал У. Дживонс: «Не имея капитала, человек должен иметь немедленные доходы, в противном случае он погибнет» [3].

Современный предприниматель обычно непосредственно владеет некоторым имуществом, используемым на предприятии, нанимает или сдает в аренду другое имущество с целью получения арендного дохода и занимает средства под процент наряду с владением тем имуществом, которое ему принадлежит непосредственно. Реальный и финансовый капитал необходим предпринимателю для осуществления предпринимательской деятельности.

Вторым элементом является управление. В своих работах Н. Бодо, Ф. Уокер, Д. Кларк, А. Маршалл, Д. Милль, Г. Мангольдт и М. Добб указывают на то, что предприниматель получает доход за способности, управление, организацию и несение риска.

По утверждению Й. Шумпетера первым ученым экономистом, разработавшим одну из первых концепций предпринимательства, является Р. Кантильон (1680–1734 гг.). Он начал разделять функцию предпринимателя от функции владельца капитала. У него предприниматель – это хозяйствующий субъект, «принимающий на себя обязательства несения различных рисков из-за неопределенности исхода экономической деятельности» [8].

Функцией координирования наделил предпринимателя Дж. Б. Кларк (1847–1939 гг.) и считал, что от неё зависит прибыль. А. Маршалл (1842–1924 гг.) первым, в классическую производственную триаду (труд, земля, капитал) вводит четвертый фактор (агент производства или организацию), понимая под ней организаторские способности предпринимателя. Это определило у предпринимателя новую функцию – функцию управления. С этого времени предпринимательство начали воспринимать, как новый формирующийся институт производственного процесса, осознавать его значение и роль.

В своей работе «Теория экономического развития» (1911 г.) Й. Шумпетер наделяет предпринимателя качеством новатора, который внедряет новое оборудование и новые технологии. Он отводит предпринимателю центральную роль в развитии экономического механизма и показывает движущую силу хозяйственного развития в деятельности предпринимателя. Рассматриваются его способности быстро реагировать на изменение экономической ситуации, принимать решения с учетом общественного мнения. Ученый уподобляет предпринимателя не командиру, а полководцу, считая главным качеством последнего чутье, способность видеть вещи в таком свете, который никак нельзя обосновать данным моментом и правильность которого выявится лишь впоследствии [4].

С точки зрения А. Шапиро (1975 г.), предприниматель – человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы, действующий в условиях риска и несущий полную ответственность за возможную неудачу.

Как бы обобщая все высказывания о предпринимателе, английский ученый А. Хоскинг (1991 г.) утверждает: «Индивидуальным предпринимателем является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнеса и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаграждением является полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, которое он испытывает от занятия свободным предпринимательством. Но наряду с этим он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия» [10].

Таким образом, можно утверждать, что деятельность современного предпринимателя тесно связана с принятием управленческих решений, с организацией предпринимательской деятельности. И такая организация представляет собой процесс, в результате которого капитал предпринимателя эффективно работает и развивается, дает прибыль. Учитывая современную трактовку менеджмента, как науки управления, с одной стороны, и науки об организации, с другой, а также парадигму современного менеджмента, можно понятия «организация» и «управление» заменить на широко употребляемое понятие «менеджмент» и под этим названием включить его в предпринимательскую триаду.

Третьим элементом триады являются инновации. В суждениях многих ученых отмечается самостоятельность предпринимателя в выборе и принятии решений, умение управлять ситуацией в быстро меняющейся обстановке. Предприниматель – это новатор. Эту черту, в том или ином виде, в нем отличает большинство классиков теории предпринимательства.

Теория О. Бём-Баверка (1851–1914 гг.) утверждает, что «источником прибыли предпринимателя является тот факт, что не всё происходит так, как было запланировано. Причиной постоянной положительной прибыли фирмы служит превосходство суждений её владельца над средним уровнем» [1], то есть поиск неких новых решений.

Экономист Ж. Б. Сэй (1767–1832 гг.) считал, что предприниматель – это экономический агент, который комбинирует факторы производства, «перетаскивает» ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, в которых они могут дать наибольший

результат (прибыль, доход). Предприниматель в области промышленности — умный, деятельный, человек знаний и порядка.

К. Маркс указывал на четвертый тип дохода, извлекаемый предпринимателем, а именно доход от внедрения впервые в экономический процесс того или иного усовершенствования [11]. А. Маршалл и Д. Кларк считали, что действия предпринимателя полны новизны и заключаются в том, что нарушают равновесие экономической системы в целом и её структурных составляющих.

По мнению Й. Шумпетера, инновация предпринимателя — это акт изменения производственной функции, включающий производство новой продукции, технологический прогресс, совершенствование методов производства [9]. При этом предприниматель выступает центральной фигурой, производящей инновации. Й. Шумпетер определяет предпринимателя как орудие прогресса. Прибыль — это награда за нововведения, которая побуждает предпринимателя вводить инновации снова и снова, и таким путем он ведет общество к непрерывному прогрессу. Для предпринимателя, вводящего инновации, единственным путем получения постоянной прибыли являются непрерывные нововведения.

В 1985 году Р. Хизрич определил предпринимателя как «человека, который затрачивает на процесс создания чего-то нового, обладающего стоимостью, все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым» [10]. Дж. Гэлбрейт считал, что научно-технический прогресс позволяет решать предпринимателю проблемы и противоречия в системе «человек-производство», насытить рынок разнообразными товарами и услугами, предложить новую организацию труда и досуга.

В целом, в экономической науке предприниматель рассматривается как активный участник экономического процесса производства, постоянно ищущий новые решения и действующий в условиях неопределенного риска, обладающий предвидением и устремленный в будущее с надеждой получить не только доход, но и готовый понести потери. Это позволяет считать, что новаторская деятельность предпринимателя, принимаемые им рискованные решения, являются движущей силой всего процесса его деятельности. Постоянно внедряя инновации во всех направлениях, предпринимательская деятельность выводит экономическую систему из равновесия, и дает ей возможность постоянно развиваться и совершенствоваться. Инновации — это основа деятельности предпринимателя, без инноваций нет предпринимателя.

Поэтому, инновации для предпринимателя — это то новое в области управления, технологии, товаров, подходов, принципов и т.д., что позволяет опережать конкурентов. И все это играет основополагающую роль в деятельности предпринимателя, особенно, в современных условиях.

Таким образом, *триаду предпринимательской деятельности составляют* такие её элементы как *капитал, менеджмент, инновации* (рис.). Эти факторы, на наш взгляд, присущи предпринимателю, отражают ключевые функции предпринимательства, и между ними существует причинно-следственная связь. Триада предпринимательской деятельности определяет триединую функцию предпринимателя: наличие средств (начальный капитал), управление ими (процессом их эффективной работы) на основе инноваций (поиска и внедрения нового). Эти элементы триады и есть функции предпринимателя, так как они постоянно присутствуют в деятельности предпринимателя и составляют самостоятельный вид его деятельности. Набор прав и обязанностей у всех предпринимателей одинаков, но возможности для их реализации не одинаковы.



Рис. Триада предпринимательства

Эпоха экстенсивного освоения территорий закончилась на рубеже XIX и XX вв. Начиная с этого периода и до последней четверти прошлого столетия, развитие понималось как индустриальное. На смену ему пришла новая модель — модель инновационного развития. Эта модель опирается уже не на природные ресурсы, а на человеческий капитал. А на основе элементов триады предпринимательства можно сформулировать управленческие воздействия и выработать набор мероприятий для стимулирования процесса развития предпринимательства в каждом конкретном субъекте федерации с учетом его особенностей. Разрабатываемые и действующие программы поддержки предпринимательства на территории должны быть направлены на создание условий для развития элементов предпринимательской триады.

В нашей стране в настоящее время идет процесс бурного развития предпринимательства. За двадцать лет мы проходим путь, который предприниматели мировой системы прошли за столетия. Несмотря на обилие теоретических работ по различным проблемам предпринимательства, процесс развития теории предпринимательства продолжается и в наши дни. Рассматривая процессы развития предпринимательства на территории субъекта федерации в первую очередь необходимо делать акценты и обращать на развитие элементов предпринимательской триады, как основы развития предпринимательства.

Литература

1. Бём-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ / <http://www.libertarium.ru>
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 1998.
3. Джевонс У.С. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии // Вехи экономической мысли. Т. 1. Под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.
4. Иштугин Р.В. Предпринимательство и предпринимательская деятельность в системе экономических взаимосвязей // Проблемы стратегии и тактики регионального развития. Материалы четвертой Российской научно-практической конференции (г. Вологда. 2–5 апреля 2003 г.). Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2003.
5. Менгер К. Основания политической экономии / <http://www.libertarium.ru>
6. Найт Ф.Х. Прибыль // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. Под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // <http://www.ek-lit.agava.ru/smit.htm>
8. Старцев А.В., Гончаров Ю.М. История предпринимательства в Сибири (XVII – начало XX в.). / <http://www.hist.dsn-asu.ru>
9. Уэстон Д.Ф. Концепция и природа прибыли: новый взгляд на проблему // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3 / Под. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.
10. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. М.: Наука, 1991.
11. Шумпетер Й.А. История экономического анализа. В 3-х т.: пер. с англ. / Под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2001.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. Я. Матвеевко,
доцент Российской Академии предпринимательства

Корпоративная социальная ответственность — ситуация и перспективы

Понятие корпоративной социальной ответственности — КСО известно уже много лет. Во второй половине прошлого века КСО стало стремительно распространяться в корпоративном управлении в США и Канаде. Правда, оно в основном охватывало вопросы социального обеспечения персонала компаний и оказания помощи местным органам власти на профессиональной и спонсорской основе.

В Европе КСО получила официальное признание только на Лиссабонском европейском саммите в марте 2000 года. До этого в 1995 году была образована сеть евро-бизнеса (European Business Network — CSR Europe), которая занялась распространением и популяризацией принципов КСО в деловых кругах [1].

В настоящее время в Российской Федерации все больше специалистов рассматривают КСО в качестве одного из инструментов управления самой компанией при активном взаимодействии с внешней средой. «Корпоративная социальная ответственность — это философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, компаниями и отдельными представителями бизнеса своей деятельности в целях устойчивого развития и сохранения ресурсов для будущих поколений» — такое определение дает ей Ассоциация менеджеров России в своем Меморандуме «О принципах КСО», опубликованном в 2006 году [2].

Важным шагом на пути развития принципов корпоративной социальной ответственности стало заключение Глобального договора под эгидой ООН. Идею такого соглашения выдвинул на Всемирном

экономическом форуме в Давосе в феврале 1999 года Генеральный секретарь ООН, который призвал руководителей компаний соблюдать права человека, международные нормы трудовых отношений, охраны окружающей среды в поведении компаний и предложил разработать соответствующее соглашение — Глобальный договор. Данная инициатива получила поддержку делового сообщества, общественности и была реализована.

Глобальный договор представляет собой платформу для объединения усилий представителей деловых кругов, желающих сообразовывать свою деятельность и стратегии с получившими всеобщее признание десятью принципами из области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией. Он является крупнейшей в мире глобальной инициативой по утверждению ответственной гражданской позиции корпораций, к которой присоединились тысячи участников из более чем 100 стран мира.

Бизнес, торговля и инвестиционная деятельность являются основными опорами процветания и мира. В то же время во многих регионах мира эти виды деятельности зачастую страдают от серьезных негативных явлений, таких как практика эксплуатации труда, коррупция, неравенство доходов и др. Ответственная деловая практика ведет к росту доверия и социального капитала, способствуя широкомасштабному развитию и устойчивости рынков.

Глобальный договор является сугубо добровольной инициативой, преследующей две цели:

1. Интеграция десяти принципов в предпринимательскую деятельность в мировом масштабе;
2. Стимулирование действий в поддержку более широких целей развития ООН, таких, например, как Цели развития тысячелетия.

Как уже отмечалось одним из краеугольных камней в Глобальном договоре являются Десять принципов из области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией. Они пользуются всеобщим консенсусом и почерпнуты из:

- Всеобщей декларации прав человека.
- Декларации Международной организации труда об основополагающих принципах и правах на производстве.
- Принятой в Рио-де-Жанейро декларации по окружающей среде и развитию.
- Конвенции ООН против коррупции.

Эти принципы включают в себя:

Права человека

Принцип 1: Деловые круги должны поддерживать и уважать зашиту провозглашенных на международном уровне прав человека.

Принцип 2: Деловые круги не должны быть причастны к нарушениям прав человека.

Трудовые отношения

Принцип 3: Деловые круги должны поддерживать свободу объединения и реальное признание права на заключение коллективных договоров.

Принцип 4: Деловые круги должны выступать за ликвидацию всех форм принудительного и обязательного труда.

Принцип 5: Деловые круги должны выступать за полное искоренение детского труда.

Принцип 6: Деловые круги должны выступать за ликвидацию дискриминации в сфере труда и занятости.

Окружающая среда

Принцип 7: Деловые круги должны поддерживать подход к экологическим вопросам, основанный на принципе предосторожности; Принцип 8: Деловые круги должны предпринимать инициативы, направленные на повышение ответственности за состояние окружающей среды; Принцип 9: Деловые круги должны содействовать развитию и распространению экологически безопасных технологий.

Противодействие коррупции

Принцип 10: Деловые круги должны противостоять всем формам коррупции, включая вымогательство и взяточничество.

Глобальный договор является добровольной инициативой по содействию устойчивому развитию и ответственной гражданской позиции корпораций и не носит характер юридически обязывающего документа.

Компания, присоединяющаяся к Глобальному договору, в соответствии с ним принимает на себя следующие обязательства:

1. Инициировать такие изменения в своей предпринимательской деятельности, посредством которых Глобальный договор и его принципы превратились бы в неотъемлемый элемент управленческой и предпринимательской стратегии, культуры и повседневных операций.
2. Опубликовать в своем годовом отчете или аналогичном публичном отчете (например, в отчете по вопросам устойчивости) информацию о том, каким образом она поддерживает Глобальный договор и его принципы («сообщение о достигнутом прогрессе» — СДП).

3. Публично поддерживать Глобальный договор и его принципы, используя такие коммуникационные возможности, как пресс-релизы, выступления и т.п. [4]

Организация Объединенных Наций содействует совершенствованию системы социальной ответственности, а также законодательства и регулирующих документов в данной области.

В настоящее время в мире существует около 30 международных стандартов в области КСО. Они предназначены для проведения оценки и управления мероприятиями КСО, а также представления отчетности в этой области на корпоративном уровне. В докладе Ассоциации менеджеров России 2004 года эти стандарты группируются, например, по четырем основным группам в зависимости от сферы и целей их использования:

- **Руководящие принципы и кодексы поведения** (Всеобщая декларация прав человека, Конвенции Международной организации труда, Глобальный договор ООН и другие).
- **Системы управления и схемы сертификации** (Схема экологического менеджмента и аудита EMAS, экологические стандарты ISO 9000 и 14001, стандарт для оценки социальных аспектов систем управления SA 8000 и другие).
- **Рейтинговые индексы** (Индекс Доу Джонса по устойчивому развитию DJSI, «этические» индексы FTSE4Good и т.д.).
- **Системы подготовки отчетности** (Глобальная инициатива по представлению отчетности в области устойчивого развития GRI и процессный стандарт разработки отчетов AA1000S) [4].

Значительную роль в создании системы устойчивого развития и международного мониторинга вопросов социальной ответственности играет Международная организация по стандартизации (ISO) — одна из специализированных организаций Организации Объединенных Наций. ISO способствует установлению единых стандартов для минимизации нетарифных барьеров и содействия международной торговле. ISO также содействует созданию единых систем управления для промышленных предприятий. Одной из наиболее успешных подобных серий является ISO 9000, известная как программа стандартов качества.

В 1991 году, учитывая растущий интерес к экологическим стандартам и взяв за образец серию ISO 9000, организация сформировала Стратегическую группу консультантов по окружающей среде для обоснования необходимости международных стандартов экологического менеджмента, работа над которыми была начата в 1992 году. В резуль-

тате был подготовлен проект серии ISO 14000, которая включает в себя добровольные стандарты в области экологического менеджмента, экологического аудита, оценки природоохранной деятельности и цикла жизни товаров, экологической маркировки товаров.

ISO 14001 содержит необходимые критерии, которым компания должна удовлетворять, чтобы получить сертификат для собственной системы экологического менеджмента. Основными требованиями ISO 14001 являются наличие официальной экологической политики, соответствие действующему экологическому законодательству, обязательство дальнейшего улучшения природоохранной деятельности. Чтобы получить сертификат ISO, компания должна пройти независимую оценку на соответствие стандартам ISO 14000. Несмотря на то, что эти соглашения и стандарты различны в своих специфических требованиях и жесткости, все они призывают подписавшие их компании проводить свои операции, не нанося ущерба окружающей среде. И они, безусловно, необходимы, так как международное законодательство пока играет незначительную роль в деле контроля за деятельностью транснациональных корпораций, оказывающих значительное воздействие на окружающую среду [5].

В настоящее время Международная организация по стандартизации проводит значительную работу по разработке нового стандарта социальной ответственности — ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности».

Предварительная деятельность по разработке стандарта ISO 26000 была начата в 2001 году и первоначальная идея заключалась в создании стандарта в области корпоративной социальной ответственности. В январе 2005 г. было принято решение о разработке международного стандарта, который будет добровольно применяемым руководством по социальной ответственности, не войдет в число стандартов систем менеджмента (в отличие, например от ISO 9000 или ISO 14000), и, как следствие, не будет предназначен для целей сертификации третьей стороной. Из названия проекта будущего стандарта было исключено слово «корпоративная», поскольку было решено, что он с того момента будет предназначается для организаций любых типов, независимо от их видов деятельности или структуры.

Чтобы избежать исторически сложившегося доминирования промышленных кругов и достичь более высокого уровня консенсуса, для целей разработки ISO 26000 сформирована специальная рабочая группа (WGSR), включающая представителей шести категорий заинтересованных участников от:

- промышленности;
- правительственных организаций;
- потребителей;
- наемных работников и служащих;
- неправительственных организаций;
- прочих заинтересованных сторон (научные круги, организации, предоставляющие различные услуги и т.д.).

В состав рабочей группы входят более 400 экспертов и 135 наблюдателей из 80 стран и от 37 международных и региональных организаций, а сопредседателями являются комитеты по стандартизации Швеции и Бразилии.

В составе группы представлены и активно действуют ведущие международные организации: Международная организация труда, Программа ООН по окружающей среде, Конференция ООН по торговле и развитию, Международная торговая палата, Международная организация работодателей, Всемирная организация здравоохранения (ООН), Международная конфедерация свободных профсоюзов, Глобальная инициатива по отчетности (GRI) и др.

К концу 2007 года состоялось пять заседаний рабочей группы – в Бразилии (2005 г.), Бангкоке (2006 г.), Лиссабоне (2006 г.), Сиднее (2007 г.), Вене (2007 г.).

На национальном уровне создаются «зеркальные» комитеты, объединяющие представителей тех же шести категорий заинтересованных сторон. В 2007 году такие комитеты были созданы в Беларуси и Украине. До этого среди стран СНГ «зеркальный» комитет существовал только в России.

Завершение разработки и принятие международного стандарта – намечено рабочей группой на сентябрь 2010 года.

Инициаторами разработки нового стандарта выступили именно развивающиеся страны. О его необходимости говорилось на Международном саммите по вопросам защиты окружающей среды в Рио-де-Жанейро в 1992 году и на Всемирном саммите по вопросам устойчивого развития в Южной Африке в 2002-м. Предполагается, что работа над стандартом займет пять лет, тогда как в среднем стандарты ISO разрабатываются и внедряются за три года. И это еще раз подчеркивает сложность и неоднозначность темы.

Основное отличие ISO 26000 от существующих стандартов – рекомендательный характер его положений. Пока не предусматривается необходимость сертификации по этому стандарту и внешнего аудита. В отличие от GRI (основанном на количественном измерении

социально ответственного поведения) и AA 1000 (измерение результатов деятельности компании с этических позиций, набор критериев для социального и этического аудита деятельности компании) перед ISO 26000 стоит иная задача. Первые два стандарта направлены вовне, то есть предназначены для потребления третьими лицами (зарубежными партнерами, потребителями, государственными органами). Их презентация является частью маркетинговой и PR-стратегии компании. А стандарт ISO 26000 направлен вовнутрь – он не предусматривает обязательную публичность, его могут оценить только сами заинтересованные стороны [6].

Предполагается, что новый стандарт вберет в себя лучший опыт, существующий в области социальной ответственности, накопленный как общественностью, так и частным сектором. В него войдут:

- ключевые определения (социальная ответственность, заинтересованные стороны, подотчетность и др.);
- описание принципов социальной ответственности;
- указания по применению ключевых принципов социальной ответственности (права человека и права трудящихся, в области охраны окружающей среды, противодействия коррупции, защиты прав потребителей, организационному поведению и пр.);
- рекомендации, позволяющие всем заинтересованным сторонам лучше понять содержание принципов «социальной ответственности» и эффективно применять их в практической деятельности в различных видах организаций.

Эти инструменты должны полностью соответствовать уже существующим межправительственным соглашениям и практике деятельности неправительственных организаций.

В настоящее время уже вырисовываются контуры нового стандарта. В частности, предлагается следующее определение «социальной ответственности» – это такое поведение организации, когда она берет на себя ответственность за последствия своей деятельности на общество и окружающую среду. При этом такие действия должны:

- соответствовать интересам общества и его устойчивому развитию;
- базироваться на этичном поведении, соответствовать существующим законам и межправительственным соглашениям;
- быть интегрированными в будущую деятельность организации.

При этом предполагается, что новый стандарт будет полностью соответствовать всем 10 пунктам Глобального договора.

Предполагается, что структура нового стандарта может состоять из следующих разделов:

- Введение.
- Область применения.
- Нормативные ссылки.
- Термины и определения.
- Контекст социальной ответственности, в котором действуют организации.
- Принципы социальной ответственности, применимые ко всем организациям.
- Руководство для организации по реализации социальной ответственности.
- Приложения (библиография) [7].

При разработке стандарта участники данного процесса придерживаются принципа, что в нем не будет содержаться отдельной главы по участию заинтересованных сторон (стейкхолдеров), а этот вопрос будет проходить одной из основных тем через весь документ.

Что касается списка «ключевых вопросов», то, по мнению участников работы над стандартом, пока видятся несколько таких областей:

- Организационное поведение.
- Окружающая среда.
- Права человека (гражданские и политические права, экономические, культурные и социальные права, фундаментальные права).
- Трудовая практика.
- Честная (справедливая) операционная практика (эквивалент честной экономической или деловой практики).
- Потребители.
- Участие (вовлеченность) местных общин, их развитие.

Глава, посвященная области применения, будет базироваться и частично включать уже хорошо разработанные положения, взятые из практики корпоративной социальной ответственности и корпоративной подотчетности. Предполагается, что стандарт будет охватывать все типы организаций, независимо от их размера или сферы деятельности, и давать им рекомендации по поведению в отношении:

- принципов и аспектов социальной ответственности;
- обобщения, применения и осуществления социально ответственной практической работы и деятельности;
- взаимодействия между заинтересованными сторонами;

- доведения до общего сведения своего намерения действовать согласно стандарту и информирования о практических шагах в данной области;
- вклада в обеспечение устойчивого развития через социальную ответственность.

Что касается принципов, то предлагается включить в их число следующие аспекты:

- уважение к существующим международным инструментам;
- соответствие законам;
- признание прав заинтересованных сторон;
- подотчетность;
- прозрачность;
- устойчивое развитие;
- этическое поведение;
- предусмотрительность в поведении;
- верховенство уважения к правам человека;
- уважение к многообразию, индивидуальности.

Предусматривается, что стандарт будет поощрять организации предпринимать действия, выходящие за рамки их юридических обязательств. Он развивает взаимопонимание всех сторон в области социальной ответственности и разъясняет взаимосвязь между принципами социальной ответственности и системами организационного поведения дополняет другие инструменты и инициативы, связанные с социальной ответственностью.

Применение стандарта должно учитывать разнообразие ответственных систем, условий, законодательства и видов организаций, а также различия в экономической ситуации, однако при этом должны соблюдаться выработанные международным сообществом общепринятые нормы поведения.

Данный стандарт не является стандартом в области систем управления и не предназначен для оценки их соответствия для сертификации. Использование стандарта не подразумевает его утверждения государством, как и ратификации с его стороны каких-либо конвенций, соглашений, стандартов или инструментов, отдельные элементы которых в нем использованы.

Социально ответственное поведение, согласно имеющимся в проекте стандарта положениям, должно:

- вносить вклад в устойчивое развитие и общественное благосостояние;

- учитывать ожидания заинтересованных сторон;
- соответствовать законодательству и международным нормам;
- быть интегрировано во все области деятельности организации.

При этом термин «деятельность» охватывает продукцию и услуги.

Разработка и принятие стандарта ISO 26000 вызывает неоднозначную оценку в государственных, общественных, неправительственных и других организациях, в деловых кругах.

Высказываются немало положительные оценок, а также критических замечаний в отношении нового стандарта. Среди положительных в основном подчеркивается, что:

- принятие нового стандарта позволит усилить внимание различных государственных структур, международных организаций, обществ, бизнес-сообщества к вопросам социальной ответственности на международном, региональном уровне, а также во многих странах;
- процесс обсуждения, разработки стандарта ISO 26000 дал возможность вовлечь в обсуждение данной проблемы представителей самых разнообразных организаций, всех заинтересованных сторон из многих стран мира, в том числе и, что очень важно, развивающихся стран, где вопросы социальной ответственности и корпоративной социальной ответственности стоят наиболее остро;
- критические замечания очень часто касаются того вопроса, что новый стандарт в определенной степени «размывает» существующие нормы корпоративной социальной ответственности, отвлекают внимание от действий корпораций, которые наиболее часто нарушают этические нормы и правила в погоне за прибылью. В то же время можно отметить, что и многие некоммерческие организации, общественные объединения и профессиональные ассоциации часто являются крайне «закрытыми», «непрозрачными» структурами, и, прикрываясь декларируемыми благими целями, зачастую ориентированы на получение материальных преимуществ и благ не совсем достойными методами. В качестве примера можно привести различные религиозные секты, многочисленные скандалы связанные с деятельностью которых, особенно коммерческой и нарушением прав человека, стали достоянием общественности в последние годы. Принятие нового стандарта позволит более ясно понять их деятельность;

- вовлечение в процесс разработки стандарта ISO 26000 позволило многим общественным организациям и профессиональным объединениям, в особенности в развивающихся странах, вступить в продуктивный диалог с государственными структурами, деловыми кругами, укрепить взаимопонимание и сотрудничество с ними, что ведет к развитию общего позитивного фона, внимания к вопросам социально-ответственного поведения в средствах массовой информации, со стороны населения, широкой общественности;
- новый стандарт позволяет усилить позитивное влияние общественных организаций, объединений, ассоциаций, малого бизнеса на деятельность правительств, государственных структур в различных странах, поскольку дает им «основу», критерии оценки деятельности различных организаций, в том числе и государственных. Они также позволяют более активно вовлекать в деятельность в данной области малый и средний бизнес.

В то же время среди недостатков нового стандарта ISO 26000 наиболее часто отмечаются такие аспекты:

- стандарт является добровольным и даже не сертифицируемым. Его критерии носят слишком общий характер, «размыты» и не обязательны. Некоторые компании, вынужденные в настоящее время придерживаться более жестких стандартов корпоративной социальной ответственности, получают лазейку и перейдут на новые менее строгий стандарт, тем самым контроль за их деятельностью не только не усилится, но наоборот ослабнет;
- критика неправительственных организаций зачастую заключается в том, что необходимо создавать «жесткую» систему государственного и общественного контроля на международном уровне (принимать новые антикоррупционные законы и международные конвенции, более жесткие экологические нормы, усиливать борьбу с недобросовестной конкурентной практикой, добиваться соблюдения конвенций Международной организации труда и т.д.), а новый стандарт социальной ответственности «пробивает брешь» в этой жесткой системе в силу его добровольности и декларативности [8].

При всех положительных и отрицательных аспектах процесса разработки нового стандарта ISO 26000, существует общее стремление участников это процесса продолжать обсуждение данного вопроса и попытаться сделать так, чтобы результат деятельности принес макси-

мальный эффект и стал положительным вкладом в улучшение социальной обстановки в мире.

Подводя итоги процессу развития корпоративной социальной ответственности на настоящий период, является возможным констатировать, что хотя она и не вошла в практику всех компаний и предприятий, тем не менее, сейчас подавляющее число ведущих компаний мира активно используют ее принципы и инструменты в своей повседневной деятельности. Сами подходы КСО получили одобрение ведущих международных неправительственных организаций, широких кругов общественности, они модифицируются, развиваются, проникают во многие стороны жизни современного общества и, несомненно, будут содействовать созданию более благополучного и процветающего мирового человеческого сообщества.

Литература

1. Костин А. Корпоративная социальная ответственность – путь к устойчивому развитию бизнеса // Аналитический банковский журнал. 2006. № 08 (135).
2. О принципах корпоративной социальной ответственности. Меморандум Ассоциации российских менеджеров. М., 2006.
3. United Nations. Global Compact. Документы по Глобальному договору на русском языке // <http://www.unglobalcompact.org/Languages/russian/index.html>
4. Доклад о социальных инвестициях в России. Ассоциации российских менеджеров / Под общей редакцией С.Е. Литовченко. М.: Ассоциация менеджеров, 2004.
5. Ивлев С. Обзор механизмов партнерства вовлечения бизнеса в процессы общественного развития. <http://www.real-voice.info/art/in-12.htm>
6. Простаков Г. Будильник для бизнеса и государства // Эксперт Украина. 14–21 апреля 2008. № 15 (160).
7. Руководство по социальной ответственности. Рабочий проект. ISO TMB/WG SR № 113, 2007.
8. Bart Slob, Gerard Oonk. Briefing paper. The ISO Working Group on Social Responsibility: Developing the future ISO SR 26000 Standard. SOMO. Amsterdam, 2007.

А. Е. Булкина,
дипломница РАП,
специалист отдела стратегического развития ЗАО «КРМГ»

Е. В. Омельченко,
профессор Российской Академии предпринимательства,
доктор экономических наук

Тендерное (конкурсное) предложение как новое средство маркетинговых коммуникаций

Значение коммуникаций в современных условиях интернационализации экономики устойчиво растет.

Использование организациями российского бизнеса маркетинговых коммуникаций реализуется в комплексе управленческих решений, посредством которых достигаются максимальные результаты коммерческой деятельности, имеющие целью не только продвижение товаров и услуг, стимулирование сбыта, но и создание фирменного стиля, повышение престижа предприятия на рынке, а также улучшение качества обслуживания потребителей.

Концепция маркетинговых коммуникаций пронизывает все этапы рыночного воспроизводства – от идеи создания товара или услуги до их окончательной реализации. Своевременное использование элементов маркетинговых коммуникаций прямо влияет на результаты коммерческой деятельности и эффективность маркетинга как комплексной системы организации производства и сбыта товаров и услуг, построенной на основе предварительных рыночных исследований потребностей покупателей.

В работе мы изучили, проанализировали и обобщили основные аспекты теории маркетинговых коммуникаций. Это послужило основой для разработки и практического изучения такого достаточного нового и еще не изученного средства маркетинговых коммуникаций как *тендерное* или *конкурсное предложение*.

Маркетинговые коммуникации являются одним из основных механизмов преодоления проблем на нелегком пути продвижения товаров и услуг от производителя или консультанта к конечному потребителю.

Отметим что, в настоящее время стремительного развития сферы услуг в российской экономике проблема конкуренции предприятий и консультационных фирм на рынке выражена очень остро.

Конкуренция в сфере услуг всегда направлена на повышение имиджа предприятия услуг с целью завоевания и удержания потребительского спроса. Имидж и финансовая устойчивость предприятия услуг складывается из качества оказываемых услуг, их ассортимента, цены, гарантии, рекламной деятельности и методов стимулирования. Поддержание имиджа требует постоянного контроля качества услуг, культуры общения при оказании различного рода услуг. Имидж предприятия нередко является стимулом при выборе компании или фирмы для оказания тех или иных услуг.

В современном мире, когда российские предприятия выходят на более высокий, международный уровень, организация конкурсных процедур на оказания услуг становится для них все более необходимой. Государственные предприятия обязаны выбирать бизнес – консультантов и поставщиков на конкурсной основе¹. Из этого мы можем сделать вывод, что для фирм – консультантов тендерное предложение становится тем приемом коммуникации с потенциальным клиентом и тем конкурентным средством, которое позволяет им достигать своих стратегических целей. В данной ситуации именно конкурсное предложение является преимуществом конкретной фирмы и подчеркивает мастерство и профессиональный опыт своих сотрудников, высокое качество оказываемых услуг, наличие филиальных сетей, оказание дополнительных услуг, эффективную рекламную деятельность, ориентацию деятельности фирмы на потребителя услуг, то есть дает возможность выгодно выделить фирму на фоне многочисленных конкурентов.

¹ Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 08.11.2007 № 257-ФЗ); Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

Понятие и роль коммуникации в маркетинговой деятельности

Маркетинг решает не только относительно пассивную задачу детального, всестороннего и тщательного изучения требований потребителей и адаптации к ним предлагаемых товаров, но и активную задачу формирования спроса и стимулирования сбыта в целях увеличения объемов продаж, повышения эффективности и прибыльности деятельности на рынке. Именно этому призван служить комплекс маркетинговых коммуникаций, являющийся:

- *источником и носителем информации;*
- *средством осознанного воздействия на рынок;*
- *инструментом повышения эффективности маркетинговой деятельности.*

С точки зрения маркетинга, коммуникации (от лат. communicatio – делаю общим, связываю, общаюсь) – это многоаспектное понятие, охватывающее систему взаимосвязей и взаимоотношений, обуславливающих возможности обмена информацией между различными субъектами рынка¹.

Среда, в которой функционирует предприятие, пронизана сложной системой коммуникаций. Оно контактирует со своими покупателями, поставщиками, банками, страховыми компаниями, различными контактными аудиториями. Эти связи взаимны и могут пересекаться. Их задача – формирование и поддержание образа предлагаемых товаров и предприятия в целом в глазах общественности и своих существующих и потенциальных потребителей.

Применительно к рынку, к методам управления рыночным поведением организаций понятие *коммуникация* выходит за рамки простого речевого общения людей и передачи информации от человека к человеку. Дело в том, что недостаточно произвести высококачественные товары и услуги. Условием высоких объемов продаж и прибыли производителя является информированность покупателей о преимуществах предлагаемого товара и услуги через систему маркетинговых коммуникаций².

Комплекс коммуникаций представляет целостную совокупность управляемых коммуникационных элементов, манипулируя которыми организация имеет возможность представить товар или услугу в привлекательном свете для целевых аудиторий.

¹ Дурович А. П. Основы маркетинга: учебное пособие. М.: ООО «Новое издание», 2004. С. 390.

² Там же. С. 391.

Коммуникационный элемент как составная часть комплекса продвижения обеспечивает достижение необходимого уровня коммуникативности только во взаимосвязи и взаимодействии с другими коммуникационными элементами. Эта мысль подтверждается словами Спенсера Плавукаса: «Маркетолог, успешно работающий в современных условиях, — это тот, кто координирует коммуникационный комплекс настолько жестко, что из рекламы в рекламу, из статьи в статью, из одной программы в другую вы немедленно узнаете, что марка говорит одним и тем же голосом»¹.

В середине 90-х гг. XX в. в рамках современной теории сформулировано понятие **«интегрированной маркетинговой коммуникации» (ИМС)**, т.е. взаимодействие отдельных форм комплекса коммуникаций, при котором каждая из них должна быть интегрирована с другими инструментами маркетинга и подкреплена ими для получения синергетического эффекта².

Под **маркетинговыми коммуникациями** понимается комплексная система рыночного взаимодействия с общественными кругами, связанная с движением товара, обменом информацией, технологией, знаниями и опытом.

Коммуникативная работа является неотъемлемой составной частью коммерческой и маркетинговой деятельностью любой организации. В условиях развития рыночных отношений и повышения насыщенности потребительского рынка товарами и услугами коммуникативная работа приобретает новое значение, отличается целым рядом специфических средств, знание и учет которых позволяет активизировать процесс продажи, стимулировать реализацию товаров и услуг, рационализировать процесс обслуживания потребителей за счет «информационной поддержки» всех его составляющих.

Коммуникационная модель маркетинга

Маркетинговые коммуникации являются основой для всех сфер рыночной деятельности, цель которых — достижение успехов в процессе удовлетворения совокупных потребностей общества. Они служат важным инструментом при осуществлении связей с общественностью в коммерческой сфере.

¹ Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации / Под ред. проф. Дашкова Л.П. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. С. 6.

² Там же. С. 7.

Для расширения сбыта, создания положительного рыночного образа организации используют коммуникационную модель, которая заставляет отказаться от пассивного приспособления к рыночным условиям и перейти к политике воздействия на рынок с целью активного формирования спроса на продаваемую продукцию или услуги.

Маркетинговые коммуникации сегодня активно используют как эффективный инструмент маркетинга, включающий практику доведения до потребителей необходимой предпринятию информации.

На уровне организации коммуникаций представляют динамичный процесс, который включает не только потоки информации, но и всю гамму психологического взаимодействия внутри трудового коллектива и с внешними партнерами по бизнесу.

Коммуникация — это процесс обмена информацией, контактная линия связи.

Коммуникации в организациях представлены развитой сетью каналов, предназначенных для сбора, систематизации и анализа информации о внешней среде, а так же для передачи обработанных сообщений обратно в среду. Система коммуникаций служит средством интеграции организаций с внешней средой.

Любая коммуникация предполагает обмен сигналами между передатчиком и получателем с применением системы кодирования-декодирования для записи и интеграции сигналов¹. Коммуникационная модель представлена на рис. 1.

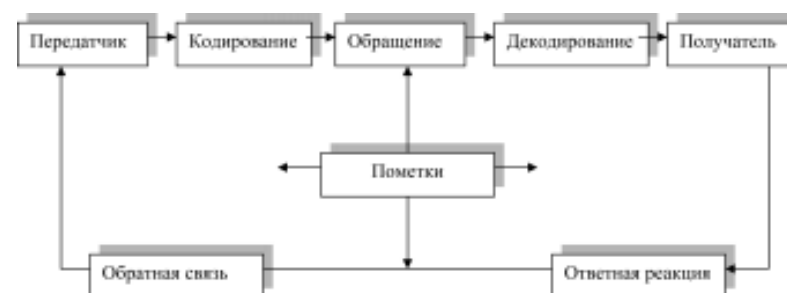


Рис. 1. Коммуникационная модель

¹ Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации / Под ред. проф. Дашкова Л.П. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. С. 10.

Передатчик (коммуникатор) — отдельное лицо или организация, передающая информацию. Эта сторона должна владеть множеством характеристик, чтобы сообщение было ясным, четким и убедительным.

Получатель (коммуникант) — сторона, принимающая сообщение, т.е. целевая аудитория.

Обращение является основным средством процесса коммуникации, которое интегрирует в себе совокупность слов, изображений, звуков, символов, передаваемых передатчиком получателю.

В качестве основных функций коммуникаций выступают **кодирование**, предполагающее форму изображения послания, и **декодирование** (расшифровка), способствующее процессу интеграции получателем закодированного сообщения.

Применение концепций маркетинга к коммуникациям предполагает разработку обращений, апеллирующих к опыту покупателей и использующий язык, который они способны декодировать.

Цель коммуникатора состоит в получении ответной реакции со стороны целевой аудитории. В условиях развития рыночных отношений огромное значение отводится содержанию обратной связи. Совершенно очевидно, что эффективность обратной связи коммуникации воздействует не только на сиюминутное решение о покупке товара, но и на его приобретение в будущем, на уровень лояльности потребителей.

Представленная модель выявляет ключевые условия эффективности коммуникации, что предполагает комплексную разработку решений по содержанию коммуникаций, обоснованию и выбору стратегии по связям с общественностью, выставочному маркетингу, упаковке, рекламе, стимулированию продвижения и социально-корпоративной ответственности¹. Основу эффективности коммуникационных решений составляют следующие функциональные компоненты:

- **Информация.** *Руководство компании информирует целевые группы аудиторий о существовании определенных товаров или услуг и объясняет их предназначение, что особенно важно для новых продуктов.*
- **Убеждение.** *Особенно актуально в целях формирования благоприятного отношения аудиторий к компании и ее маркам. Используемые приемы публич рилейшнз доказали эффективность про-*

водимых мероприятий, направленных на убеждение совершить покупку.

- **Создание образа.** *На некоторых рынках созданный посредством маркетинговых коммуникаций образ компании — единственное или основное различие между марками. Коммуникации — образы, доверие и отношение к товару — становятся составными частями марки. На рынках товаров, которые просты и похожи друг на друга, образы, созданные посредством коммуникаций, — единственный способ дифференциации марок потребителям. Эффективная коммуникация — «ключ к замку» на «воротах рынка».*
- **Подкрепление.** *Основная часть обращений направлена не столько на привлечение новых покупателей, сколько на убеждение уже существующих в том, что, приобретая товар поставщика, они сделали правильный выбор. Для имеющих прочное положение компаний сохранение покупателей имеет гораздо большее значение, чем приобретение новых.*
- **Личный опыт покупателей и их отзыв о товаре.** *Главный компонент, который имеет решающее значение для корректировки обратной связи.*

В литературе по проблемам маркетинга маркетинговые коммуникации раскрываются достаточно подробно, несколько различаясь по структуре.

Так, Генри Ассель¹, Филипп Котлер в состав маркетинговых коммуникаций включают четыре элемента: реклама, стимулирование продаж, личная продажа и публицити. В целом подобные же коммуникационные элементы перечисляет и Е.Н. Голубкова². Каждый из предложенных элементов автор конкретизирует. При этом публицити как бесплатное сообщение о компании, ее товаре или услуге в средствах массовой информации должно быть дополнено более широким арсеналом средств связей с общественностью и т.д.

Г.Д. Крылова и М.И. Соколова³ называют в качестве способов продвижения товара на рынок:

- *Паблик рилейшнз (PR).*
- *Рекламу.*

¹ Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации / Под ред. проф. Дашкова Л.П. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. С. 14.

¹ Ассель Г. Маркетинг: стратегия и тактика. М., 2002.

² Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации. М.: Финпресс, 2005. С. 56.

³ Крылова Г.Д., Соколова М.И. Маркетинг: теории и 86 ситуаций. М.: ЮНИТИ, 2003. С. 32.

- Стимулирование сбыта.
- Специализированные выставки.
- Персональные продажи.

Достаточно подробно маркетинговые коммуникации представлены в работах профессора Лондонского университета Поля Смита и его коллег из института Манчестера Криса Бери и Алана Пулфорда. По их мнению, существует 12 форм маркетинговых коммуникаций: реклама, личные продажи, прямой маркетинг, стимулирование сбыта, PR, выставки, реклама в месте продажи, фирменный стиль, упаковка, спонсорство, новые медиа (виртуальные формы), электронная система Интернет¹.

На протяжении последнего десятилетия в российском предпринимательстве происходит процесс интеграции маркетинговых коммуникаций, возникновения и развития новых активных форм с использованием потенциала давно известных коммуникационных элементов.

По утверждению Синяевой², в современных условиях рынка России целесообразно выделить 6 основных коммуникационных компонентов, в том числе PR, рекламу, стимулирование продаж, персональные продажи, ярмарочно-выставочную деятельность, телемаркетинг, интерактивный маркетинг, упаковку, что проиллюстрировано на рис.2.



Рис. 2. Элементы коммуникации-микс

¹ Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации / Под ред. проф. Дашкова Л.П. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. С. 16.

² Там же. С. 18.

Ниже приведем краткую характеристику основных элементов коммуникации-микс.

Реклама — открытое освещение фирмой потенциальных покупателей, потребителей товаров и услуг об их качестве, достоинствах, преимуществах, а также о заслугах самой фирмы; одна из важнейших составляющих маркетинга (Современный экономический словарь). Реклама — наиболее эффективный коммуникационный элемент по распространению информации, имеющей целью продвижение товаров, услуг, идей. **Формы выражения рекламы** — это ее коммуникативные связи с рынком, а **содержание** — коммерческая пропаганда потребительских характеристик товаров, услуг.

Наиболее быстро развивающимися средствами коммуникации являются различные формы прямого ответа потребителям: особое значение приобретают Интернет и продвижение через электронные сети — **интерактивный маркетинг**.

Характерные для современного маркетинга способы перевода продажи в игровую форму (конкурсы, лотереи, викторины, дегустации и т.п.) также имеют огромный потенциал в силу ряда социально-психологических особенностей национального характера (ожидание чуда, вера во внезапное легкое обогащение, склонность к мечтательности и др.)

Решения по стимулированию охватывают вопросы выбора различных форм кратковременного воздействия на покупателей для привлечения их внимания с целью приобретения товара (купоны, распродажи, игры и конкурсы, лотереи и др.) К перечисленным инструментам коммуникации следует отнести **упаковку**.

Комплексная система стимулирования реализации товаров, услуг носит название **сейлз промоушн**.

Сейлз промоушн — специальный вид деятельности, осуществляемый торговыми организациями для удержания рыночной доли, корпоративного влияния, популяризации новинки. В основе системы используются элементы гарантии качества, покупательской выгоды за счет реализации набора стимулов, возвратных механизмов за некачественную продукцию.

На практике организации системы продвижения большую популярность имеет почтовый маркетинг или директ-мейл.

Директ-мейл — коммуникации стимулирования продаж с использованием средств почтовой связи.

Крайне интенсивно развивается такая важная форма маркетинговых коммуникаций, как **выставочно-ярмарочная деятельность**. Не-

мецкий профессор Хайнц Швальбе пишет¹, что для предпринимателя просто нет других средств изучения рынка, который мог бы представлять столь разнообразные возможности, как ярмарки и выставки, при условии, что их значение профессионально оценивается и используется.

Телемаркетинг — система корпоративных усилий по увеличению объема продаж, формированию общественного мнения и популярности компании с использованием средств телефонной связи.

Телефонное общение может удачно дополнять комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций. С его помощью можно быстро выяснить осведомленность и отношение к марке рекламируемого товара, действенность и эффективность рекламы.

Возникновение и развитие **паблик рилейшнз (PR)** было обусловлено законами, традициями и потребностями общества.

Как утверждает Романов А. А.², отдельные формы маркетинговых коммуникаций развивались весьма неравномерно. При этом наиболее качественные формы — PR, реклама в виде вывесок, выставки, ярмарки, дизайн упаковки, прямой маркетинг, стимулирование сбыта возникли в России лишь в 1993—1995 гг., т.е. на 100 лет позже, чем в странах Западной Европы и США. Между тем прямой маркетинг, PR имеют на российском рынке огромный потенциал, поскольку гораздо больше, чем назойливая и агрессивная реклама, соответствуют национальным особенностям поведенческого поведения россиян³.

Коммуникационные принципы

Разработка эффективных маркетинговых коммуникаций предполагает использование набора принципов.

В системе **коммуникационных принципов** основными являются:

- *целевая ориентация на конкретных потребителей товаров и услуг;*
- *соответствие корпоративных возможностей и выбранных целевых коммуникаций;*
- *развитие адаптационных возможностей в результате маркетинговых исследований состояния рынка;*
- *учет психологических закономерностей как внутри трудового коллектива, так и при взаимодействии с внешними партнерами;*

¹ Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. М.: Изд-во «Эксмо-Пресс», 2006. С. 56.

² Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации. М.: Изд-во «Эксмо-Пресс», 2006. С. 61.

³ Там же. С. 65.

- *активное использование совокупных элементов мотивации труда, карьерного роста исполнителей, корпоративного духа и профессиональной ответственности, создание фирменного стиля и имиджа;*
- *контроль норм поведения и культуры взаимодействия как внутри трудового коллектива, так и с внешними партнерами на всех этапах организации маркетинговых коммуникаций.*

Главная целевая функция маркетинга направлена на формирование покупательского спроса, увеличение объема продаж и доли рынка. Зная продукты и услуги, которые потребитель хочет и может приобрести, организация реализует стратегию по управлению маркетинговыми коммуникациями¹.

Таким образом, изучив и проанализировав теоретические аспекты маркетинговых коммуникаций, мы можем сделать вывод, что понятие «маркетинговые коммуникации» представляет собой сложный, интегрированный и взаимосвязанный комплекс компонентов, средств и приемов, которые выполняют различные функции. Правильно организованный комплекс маркетинговых коммуникаций, гармонично сочетая все средства, способен эффективно поддерживать положительный имидж компании, информацию о качестве услуг, оказываемых компанией для завоевания новых клиентов и, что немаловажно, сохранение уже существующей клиентской базы.

Стимулирование сбыта и продаж услуг в комплексе маркетинговых коммуникаций

Для того чтобы успешно продать товар или услугу, их необходимо не только хорошо «упаковать», но и создать привлекательные условия для приобретения покупки. Каждая компания стратегически нацелена на создание системы стимулирования сбыта.

Стимулирование сбыта — кратковременные побудительные меры по привлечению внимания покупателей к товару (услуге) и его убеждению совершить покупку в установленный срок. Организации используют метод стимулирования сбыта для вызова мощной и быстрой ответной реакции со стороны покупателей. Воздействие средств стимулирования обычно бывает кратковременным. Они дополняют рекламу, средства PR, поэтому их целесообразно использовать для формирования устойчивого предпочтения товара или услуги.

¹ Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации / Под ред. проф. Дашкова Л.П. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. С. 19.

Стимулирование продаж обращено к целевой аудитории и имеет своей целью обеспечить продажу товара (услуги), создать поток потребителей непосредственно в том месте, где осуществляется продажа товара. В этом состоит отличие стимулирования от приемов прямого маркетинга, которые обращены непосредственно к каждому потенциальному покупателю с тем, чтобы побудить его к заказу товара или услуги вне места торговли¹.

Мы считаем, что такое новое средство маркетинговых коммуникаций, как тендерное предложение, логично рассматривать в комплексе средств стимулирования продаж услуг, так как оно является единовременным мероприятием по привлечению внимания клиента к предлагаемой услуге или товару, обращено к определенной целевой аудитории и имеет своей целью обеспечить наиболее выгодные условия продажи товара или услуги.

Законодательная основа проведения тендеров

Проведение тендера – понятие, прочно вошедшее в лексикон представителей очень многих отраслей хозяйствования. Без проведения тендера трудно представить выбор исполнителей в разных сферах деятельности предприятий, а также при осуществлении программ, которые проводятся с использованием средств государственного бюджета и многое другое.

В Российском законодательстве проведение тендеров регулируется следующими законами и законодательными актами:

1. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (Закон о госзакупках).

2. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

3. Письмо Минимущества РФ от 6 марта 2003 г. № СК-11/5064 «О направлении конкурсной документации для проведения конкурсов по отбору аудиторских организаций для осуществления обязательного ежегодного аудита».

Как и любые другие взаимоотношения, проведение тендера и участие в нем предполагает определение сторон (субъектов) этих взаимоотношений, наличие у них прав и обязанностей, порядка их осуществления и реализации.

Сторонами взаимоотношений, связанных с проведением тендера являются заказчик и участник тендера (претендент). Заказчиком тендера согласно Закону о госзакупках выступают органы государственной власти и органы местного самоуправления и подчиненные им учреждения и организации, а также учреждения и организации, уполномоченные органами местного самоуправления осуществлять закупку товаров, услуг и работ на государственные средства.

Предметом тендера являются взаимоотношения, состоящие в том, что заказчик принимает лучшее из поступивших ему предложений в отношении предмета тендера. Предметом тендера могут выступать товары, работы и услуги. Достаточно подробная расшифровка этих понятий содержится в Законе о госзакупках¹:

***Товары** – продукция любого вида и назначения, в том числе сырье, изделия, оборудование, технологии, предметы в твердом, редком, газообразном состоянии, включая электроэнергию, а также услуги, связанные с поставкой товаров, если их стоимость не превышает стоимости самих товаров.*

***Работы** – любая деятельность, связанная с проектированием, строительством новых, расширением, реконструкцией, капитальным ремонтом и реставрацией объектов и строений производственного и непроизводственного назначения, техническим переоснащением действующих предприятий, а также сопровождающие работы услуги, в том числе геодезические работы, бурение, сейсмические исследования, аэро- и спутниковая фотосъемка и другие, если стоимость выполнения этих услуг не превышает стоимости самого строительства.*

***Услуги** – любая закупка, кроме товаров и работ, включающих подготовку специалистов, обеспечение транспортом и связью, освоение технологий, научные исследования, медицинское и бытовое обслуживание, финансовое, бизнес и налоговое консультирование.*

Для участия в тендере будущие претенденты обращаются с заявлением и запрашивают тендерную документацию. Заказчик предоставляет субъектам, изъявившим желание участвовать в тендере, так называемые приглашения для участия и тендерную документацию в течение не более 7 дней от поступления запроса участника. Тендерная документация – это документация, которая подготавливается заказчиком и передается исполнителям для подготовки ими тендерных предложе-

¹ Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации / Под ред. проф. Дашкова Л.П. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. С. 195.

¹ Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 08.11.2007 № 257-ФЗ).

ний, относящихся к предмету закупки. За предоставление тендерной документации заказчик имеет право требовать плату, которая не может превышать затрат, связанных с ее подготовкой и рассылкой.

До публикации о проведении тендера или до предоставления приглашения на участие в тендере может проводиться предварительная квалификация участников. Только те участники, которые прошли квалификационный отбор, допускаются к последующему участию в тендере. Роль квалификационной комиссии выполняет тендерный комитет.

Закон о госзакупках устанавливает определенные требования к участникам, и для того, чтобы доказать свое соответствие требованиям участникам тендера необходимо предоставить целый ряд документов. Обязательными документами для подтверждения соответствия участника конкурса требованиям государственного тендера являются документы, которые доказывают: наличие профессиональных знаний и квалификации, финансовых средств, оборудования и других материальных возможностей, опыта и положительной репутации, надежности, необходимых трудовых ресурсов для выполнения контракта; наличие обязательств по уплате налогов в бюджеты всех уровней и обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды¹:

- *Справка о платежеспособности*
- *Справка о ликвидации и банкротстве*
- *Справка о том, что на имущество участника конкурса не наложены арест и (или) экономическая деятельность которого не приостановлена*
- *Справка об отсутствии задолженности по налогам и сборам*
- *Справка о выручке*
- *Справка о наличии материально-технических ресурсов*
- *Справка о наличии трудовых ресурсов (могут быть заверенные копии трудовых книжек сотрудников)*
- *Справка о соответствии ст. 12 № 119-ФЗ*
- *Справка о соответствии ст. 4 № 119-ФЗ*

Прочие документы предоставляются в зависимости от тендера. Это могут быть справки из банка, подтверждающие денежный оборот, какие-либо экономические расчеты, о товарном обороте и т.п. Для проведения тендера заказчиком назначается тендерный комитет — группа специалистов, назначаемая заказчиком ответственной за осу-

ществление процедур закупки, т.е. тендера. В целом организация тендера, в том числе и обеспечение деятельности тендерного комитета, возложена на заказчика.

В срок, указанный в публикации об объявлении тендера, который не может быть меньше 30 дней, участники направляют тендерные предложения.

Тендерное предложение — это предложение в отношении определенного предмета закупки, которое готовится и подается исполнителем заказчику в соответствии с требованиями тендерной документации.

Кроме того, участник может подать также и альтернативное тендерное предложение — то есть предложение, которое может быть подано исполнителем дополнительно в составе тендерного предложения, если это предусмотрено процедурой закупки и отличается от предложения, разработанного в соответствии с требованиями тендерной документацией.

Заказчик может отклонить или принять тендерное предложение.

В целом процедура направления тендерного предложения (оферты) и его принятия перекликается по своему смыслу с общими правилами направления договорных предложений и ответов на них.

Участие в тендере может предполагать предоставление участником тендерного обеспечения. В тендерной документации указывается размер тендерного обеспечения, его вид, случаи, когда тендерное обеспечение не возвращается.

Договор на закупку — это любой договор между заказчиком и победителем тендера, который заключается в результате тендера. Обеспечение договора (тендерное обеспечение) может производиться в виде банковских гарантий, резервных аккредитивов, чеков, депозитов, векселей.

По итогам проведения тендера составляется протокол, содержащий основную информацию о его проведении, заказчике, участниках, предмете, результатах. Для обжалования действий, связанных с проведением тендера, участник должен обратиться с жалобой к заказчику и уполномоченный орган. Споры, возникающие в связи с проведением торгов (тендеров), основанных на государственном заказе, попадают под обязательное досудебное урегулирование спора.

Для участников тендера важно самостоятельно обеспечить защиту своих прав, внимательно и со знанием дела подходить к оформлению документов, как можно больше общаться с организатором тендера, заказчиком и тендерным комитетом, уточняя любую полученную информацию, тщательно знакомиться с правилами проведения тен-

¹ Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 08.11.2007 № 257-ФЗ).

дера (торгов), серьезно подходить к содержанию заключаемых договоров и при необходимости обращаться к специалистам¹.

Тендерное предложение в системе стимулирования продаж услуг

Для раскрытия функции тендерного предложения в системе стимулирования продаж услуг и рассмотрения его как средства маркетинговых коммуникаций обобщим информацию и укажем его определение, который дает нам Современный экономический словарь²:

ТЕНДЕР (от англ. to tend – обслуживать):

- 1 конкурентные торги открытого типа (*открытый тендер*) или закрытые, для ограниченного числа участников (*закрытый тендер*), конкурсная форма размещения заказа;
- 2 письменное предложение, заявление о подписке на ценные бумаги, об оказании услуг, о намерении заключить контракт или поставить товары;
- 3 цена на товар, предложенная его производителем, исходя из уровня цен, предлагаемых его конкурентами;
- 4 международный конкурс на право получения заказа.

Мы рассматриваем тендер (тендерное/конкурсное предложение) как **письменное предложение** об оказании услуг потенциальным клиентам, в котором раскрываются общие, технические, методологические, качественные и коммерческие характеристики компании, участвующей в тендере.

Процесс написания качественного конкурсного предложения довольно трудоемкий и является довольно дорогостоящим средством в комплексе маркетинговых коммуникаций. Время, затраченное на процесс, представляет собой не меньшие затраты, таким образом специалист, должен четко понимать какую именно информацию и в каком виде он хочет раскрыть в своей презентации, так чтобы оптимальное сочетание затраченного времени и предоставляемой информации привело к конечной цели всего этого процесса – победы на конкурсе и заключения контракта с клиентом.

К сожалению, не существует стандартной формулы написания выигрышного предложения. Успех складывается из многих факторов. Герман Хольц в своей книге «Гид по созданию успешного предложе-

ния: как удовлетворить запросы ваших клиентов и увеличить ваш доход» выделяет пять основных элементов¹:

1. Четкое понимание цели клиента.
2. Применение такого подхода, плана и дизайна, который оптимально подойдет клиенту для решения его проблемы и позволит достичь желаемого результата.
3. Убедительное доказательство вашего опыта, квалификации и профессионализма для осуществления предложенной вами программы.
4. Убедительное доказательство вашей надежности как консультанта.
5. Наличие конкурентоспособной стратегии для того, чтобы потенциальный клиент выбрал именно вас – наличие выигрышной стратегии.

При создании (написании) конкурсного предложения всегда нужно смотреть на предстоящий результат «глазами» потенциального клиента: что клиент ожидает, что он должен ожидать, и почему клиент рассматривает именно конкурсное предложение как ключевой момент при выборе консультанта.

Понимание нужд, запросов и целей клиента является гидом в сложном процессе создания тендерного предложения. Это говорит нам о том, зачем, с какой целью мы создаем этот документ, что должно содержаться в нем и как мы можем выгодно использовать его.

С точки зрения клиента конкурсное предложение – это способ достичь своих целей, а именно выбрать самого лучшего консультанта с самым лучшим планом оказания услуг за самые короткие сроки при минимальных затратах.

Как утверждает Герман Хольц², для того чтобы создать успешное конкурсное предложение специалист должен быть маркетологом, специалистом по продажам, дипломатом, аналитиком, дизайнером и сочетать в себе знания и навыки еще многих профессий.

Мы, обобщая высказывания Германа Хольца, постараемся выделить четыре вида знаний и умений, которые способны превратить написание конкурсного предложения в выигрышный контракт:

¹ www.urist.com.

² Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е. Б. Издательский Дом «ИНФРА-М», 2007.

¹ Herman Holts, The consultants guide to proposal writing: how to satisfy your clients and double your income. 3rd ed., NY, 2005. P. 6.

² Herman Holts, The consultants guide to proposal writing: how to satisfy your clients and double your income. 3rd ed., NY, 2005. P. 12.

1. Знания маркетинга и основ продаж.
2. Аналитические и творческие способности.
3. Навыки дизайна и форматирования.
4. Умение создавать грамотные письменные тексты.

Таким образом, мы считаем, что в современных развивающихся рыночных условиях функционирования российского бизнеса, **тендерное предложение является довольно новым и еще неизученным средством маркетинговых коммуникаций, но, по праву занимает одно из ведущих мест в процессе стратегического развития бизнеса, определения и улучшения уровня, имиджа и значимости компании на конкурентном рынке.**

Литература

1. Антипов К.В., Баженов Ю.К. Паблик рилейншз для коммерсантов: учебно-практическое пособие. М.: ИТК «Дашков и Ко», 2004.
2. Ассель Г. Маркетинг: стратегия и тактика. М., 2002.
3. Басовский Л.Е. Маркетинг. М.: ИНФРА-М, 2005.
4. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2001.
5. Блэк С. Паблик рилэйшнз. Что это такое? М.: Прогресс, 2000.
6. Борисов Б.Л. Технология рекламы и PR. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001.
7. Бобби Джи. Имидж фирмы. СПб.: Питер, 2004.
8. Васильев Г.А., Поляков В.А. Основы рекламной деятельности. М.: ЮНИТИ, 2004.
9. Ващекин Н.П. Маркетинг. М.: ФБК-ПРЕСС, 2003.
10. Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации. М.: Финпресс, 2005.
11. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. М.: Дело, 2006.
12. Дайн А. и др. Маркетинг. М.: Экономика, 2004.
13. Данько Т.П. Управление маркетингом: учебник для вузов. М.: Инфра-М, 2001.
14. Herman Holts, The consultants guide to proposal writing: how to satisfy your clients and double your income – 3rd ed., NY, 2005.
15. www.md-marketing.ru
16. www.marketologi.ru
17. www.rbc.ru
18. www.urist.com

Е. Н. Сочнева,
к.э.н., доцент, Сибирский федеральный университет,
Институт градостроительства, управления и региональной экономики

Эволюция теорий социального государства

Когда мы говорим о социальной ориентации, мы чаще всего подразумеваем западноевропейские государства, которые, хотя и не добились таких высот в развитии экономики, но основной целью функционирования общества выдвигают обеспечение социального диалога, партнерства, высокого уровня и качества жизни, социальной защищенности и бесконфликтности. С особой трепетностью граждане нашего государства традиционно относились к шведской модели, в которой реализовались аспекты, до сих пор не воплощенные в реальности нашего государства.

Основные принципы социальной политики можно обнаружить в работах английского философа И. Бентама. К ним можно отнести следующие.

Первый принцип – это эффективной политики перераспределения, предполагающей рост суммарной полезности. Второй принцип заключается в том, что налоговая политика должна формироваться в соответствии с интересами налогоплательщиков. Третий принцип состоит в том, что государственное вмешательство оправдано в отношении социальных категорий, не имеющих другой поддержки.

Как известно, представители буржуазной политической экономии не уделяли внимания вопросам социальной политики и вообще занижали роль государства в экономике, отдавая приоритеты рыночной саморегуляции. Это и понятно. Общество того времени было застраховано от тех потрясений, которые несет научно-техническая революция,

ведущая к обнищанию масс и дифференциации доходов, делению мира на «сильных», то есть владельцев средств производства и «слабых», среди которых всегда существует социально-уязвимая часть населения.

Большой вклад в вопрос о необходимости активных социальных реформ в условиях общества внесли представители английской и немецкой социально-политической мысли. Одним из наиболее видных его представителей, который поднял этот вопрос — был Дж. Милль.

Представители нового подхода выделили социально-распределительную сферу из общего контекста экономического развития. Поскольку законы, управляющие сферой производства, рассматривались как естественные и безусловные, то Милль считал, что они не могут распространяться на сферу распределения, так как она основана на субъективных принципах, и, поскольку сформированы самим человеком, то это само по себе является причиной вмешательства в отношения собственности.

При этом Милль, как и другие представители социального либерализма не ставили под сомнение вопрос о невмешательстве в рыночную экономику. Социальная политика, по их мнению, должна носить ограничительный характер, как некое отклонение от нормы.

Однако в странах континентальной Европы классическая концепция встретила серьезное противодействие. Так в 1872 г. в Германии было создано общество «Союз социальной политики», участники которого поддерживали идею о необходимости активного участия государства в социальном развитии. Основной принцип представителей данного направления состоит в следующем. Развитие общества зависит от характера и позиции государственных институтов, стратегическая задача которых состоит в обеспечении эволюционного пути социальных трансформаций. Решить эту задачу, предотвращая общественные катаклизмы можно только в том случае. Если государство выступит в нейтральной роли, как представитель всеобщих социальных интересов и при этом будет проводить активную социальную политику.

На данном историческом этапе существовали различные трактовки существующего политического строя. Так Г. Шмоллер был решительным противником демократии, активно выступал против легализации профсоюзов и социал-демократической партии, то есть практически отвергал основополагающие системы и институты, которые являются необходимым условием формирования и функционирования современного социального государства.

Тогда как, Л. Brentano видел решение социальных проблем только посредством развития профсоюзов и трудового законодательства.

Впоследствии в Германии, а потом и в других странах были приняты шаги по организации социального страхования. Для достижения большей устойчивости и справедливости экономисты Германии пришли к необходимости централизации финансов.

Представители исторической школы внесли значительный вклад в развитие социальной политики и создали основу для последующих практических решений и действий правительства в странах Запада.

Понятие «социальное государство» было введено в науку в 1850 г. в Германии Л. Фон Штайном, который подчеркивал, что социальное государство обязано поддерживать абсолютное равенство в правах для всех общественных классов и для отдельной самоопределяющейся личности посредством своей власти, а также способствовать экономическому и обществу прогрессу всех своих граждан. Иными словами, исходным критерием выделения социального государства в особый тип становится распространение заботы на всех членов общества независимо от их социальной принадлежности.

В 80-е гг. XIX в. в Германии наряду с термином «социальное государство» появляется и другой термин — «государство благоденствия», понимаемый как государство, политика которого направлена на улучшение жизни всех граждан. Эти два термина в тот период выражают одно понятие и не конкурируют друг с другом. Главным для них является наделение граждан социальными правами, а государство — социальной ответственностью.

Реальным воплощением новых качеств государства стали широкое повсеместное внедрение государственного социального страхования, обеспечение социального равенства, создание и бюджетное финансирование государственной социальной помощи и отдельных социальных программ. Так, в Германии впервые вводится государственное социальное страхование от несчастных случаев на производстве (1871 г.), финансирование медицинской помощи (1880 г.), пособия по болезни (1883 г.), обязательное пенсионное страхование (1910 г.).

Формирование концепции социального государства во многом также находится под влиянием представителей институционализма. Его основоположник Т. Веблен видел основную проблему в сложившейся социальной иерархии — в том, что элиту составляет не производительный, а «праздник класс», который является препятствием на пути прогресса общества. По Веблену данная проблема вызывает кон-

фликт между сферой промышленности и сферой бизнеса, в результате чего власть перейдет к слою технократов, которые установят новый качественный уровень развития и новые социальные ориентиры.

Дж. Коммонс вводит концепцию социального компромисса, когда процесс разрешения конфликтов в обществе между субъектами основывается на принципах правового регулирования и активного участия в нем государства. Эти идеи легли в основу политики «нового курса» Ф.Д. Рузвельта.

Большое значение для разработки концепции социального государства имела проблема благосостояния. Впервые эту проблему исследовал английский экономист А. Маршалл. В широком контексте данную проблему рассмотрел английский ученый А. Пигу, который в качестве основных ориентиров экономики ввел максимизацию общественного благосостояния, в отличие от классических ориентиров, которые нацелены на максимизацию прибыли и дохода. Фактически он сформулировал основной принцип социальной политики, который состоит в том, что выравнивание дифференциации доходов дает большей прирост благосостояния, чем в условиях высокой дифференциации доходов.

Не менее значима концепция «человеческого благосостояния» английского ученого Дж. Гобсона. Реализацию своей идеи он видел в установлении общественного контроля над бизнесом вплоть до обобществления крупных корпораций. Также Дж. Гобсон подчеркивал необходимость разработки и осуществления законодательства о минимальной заработной плате, ориентации экономического развития на высокие стандарты жизни. Для достижения данных целей Гобсон предлагал ввести высокое налогообложение прибыли и стимулировать трансформацию сбережений в инвестиции, что создаст условия для экономического роста и позволит обеспечить рост общего жизненного уровня.

Формирование новой парадигмы социального развития в странах Запада во многом опиралось на идеи американского ученого Дж. Кларка. Он выступал за активное вмешательство государства в рыночную экономику и отстаивал следующие принципы. Во-первых, проведение политики, исключающей обесценивание труда. Во-вторых, осуществление постоянных инвестиций в развитие человеческих ресурсов. При этом в области политики заработной платы он предложил сочетать два принципа: эффективности и справедливости, который возможен в условиях формирования интеграционной модели заработной платы, включающей базовый доход, выполняющий функцию воспроизводства рабочей силы и гибкий доход, который играет

стимулирующую роль. Эта позиция Кларка во многом была инновационной в области будущей социальной политики и очень смелой для того времени. В 80-х годах такой подход был развит другими учеными, например, М. Вейцманом и получил широкое распространение в корпорациях.

Для реализации такой модели необходимы были новые политические и институциональные условия. Дж. Кларк подошел в своих работах к раскрытию механизмов функционирования социального государства посредством распределительной политики, которая должна характеризоваться сочетанием справедливости и стимулирующей функции.

Надо отметить, что представления о социальной роли государства активно развивались в конце XIX начале XX веков. Значительную роль в этом сыграли идеи марксизма и революция в России.

Можно сказать, что с начала XX века социальная теория в странах Запада значительно продвинулась в направлении критики и постепенного отрицания позитивного потенциала классической системы и политики.

Кейнсианская теория произвела полный переворот в подходах к макроэкономическому регулированию. Экономика от политики саморегулирования переходит к концепции государственного вмешательства. Государство должно активно воздействовать на макроэкономическую динамику главным образом посредством платежеспособного спроса. Теперь государство начинает регулировать разные аспекты социально-экономических процессов, в частности рост заработной платы, социальные доходы, снижение уровня бедности, уменьшение дифференциации, обеспечение социальных гарантий.

Государственная политика была дополнена целым набором инструментов бюджетной и денежно-кредитной политики. В рамках кейнсианской модели удалось совместить казалось бы несовместимые ранее вещи: рынок и социальную эффективность.

Иными словами, рассматривая концепцию Кейнса, можно говорить о базовых принципах государства благосостояния, когда оно управляет «социальные провалы» рынка.

Взгляды Кейнса оказали большое внимание на формирование концепции новой социальной политики, которая стала активно разрабатываться в тот период. Особый интерес в связи с этим вызывает процесс обсуждения социальных реформ в Великобритании в 40-е годы. В частности, декларация правительства в 1941 г. о намерении создать общенациональную службу здравоохранения. Можно отме-

тить также концепцию системы образования, которая должна была базироваться на основе равенства возможностей, независимо от социального положения и дохода, которая получила закрепление в законе об образовании, принятом парламентом 1944 г.

Однако в качестве центральной проблемы социальных реформ того времени рассматривалась проблема трансформации социальной политики. В соответствии с этим в 1942 г. был подготовлен и представлен парламенту доклад лорда У. Бевериджа, основные положения которого затрагивали принципы новой системы страхования:

- всеобщий и обязательный характер участия в финансировании;
- определение уровня взносов и пособий по единой ставке для всех граждан, при этом размер пособия устанавливается на уровне не ниже прожиточного минимума;
- законодательно установленные пособия должны быть дополнены частными сбережениями, которые формируются на добровольной основе и должны стимулироваться правительством¹. Основные принципы реформы страхования Бевериджа — это обязательность и солидарность, и, именно, государство способно адекватно решить эту проблему, а частные системы для решения этой задачи непригодны. Кроме всего прочего, в проекте предлагались мероприятия по борьбе с нищетой, невежеством и болезнями. Предложения Бевериджа носили революционный характер, поэтому нет ни одного исследователя проблем социальной политики, который бы не обращался к его работам. Принципиальность этого проекта состояла в том, что он делала «рывок» к новой системе социальной поддержки, которая теперь носила общенациональный характер и предоставляла право каждому гражданину на пособие прожиточного минимума.

Безусловно, Беверидж являлся выдающимся политическим деятелем того времени, а многие его положения были востребованы правительствами в послевоенные годы.

Если обратиться к исследованиям в области социальной политики в послевоенный период, то можно заметить, что многие западные экономисты считали, что социальной государство во многом представляет собой конечный и естественный результат процесса модер-

низации. Можно заметить, что тенденция централизации власти и возрастания роли государства развивается по мере формирования более технологически совершенной и производительной экономики.

Процесс модернизации, согласно концепции английского ученого К. Блэка, означает глубокий технологический переворот трансисторического масштаба, выражающийся в переходе к развитой индустриальной модели, дифференцированной по следующим этапам. Первый из них предполагает первоначальный импульс, или «вызов модернизации», суть которого состоит во внутреннем конфликте традиционной системы знаний с новыми идеями и институтами и формирование социального потенциала модернизации. Второй — политический — знаменует приход к власти сторонников модернизации. Третий — осуществление социально-экономической трансформации общества. Четвертый — достижение социальной интеграции, в рамках которой происходит глубокая реорганизация социальной структуры¹.

Согласно концепции, эффективность политики модернизации определяется тем, насколько успешно происходит формирование новой модели социальной интеграции, которая должна превосходить предыдущую модель по качественным характеристикам благосостояния и политической демократии. Критерии эффективности стратегии и политики модернизации следующие. Модернизация должна приводить к росту знаний и способности лидеров для мобилизации позитивного и инновационного потенциалов. Во-вторых, модернизация должна способствовать более справедливому распределению доходов. Но важно, что конечной стадией процесса модернизации является процесс социальной интеграции или процесс институционализации социального государства.

Формирование социального государства, получившего мощный теоретико-политический толчок в период 30–40-х гг., вступило в практическую фазу с середины XX в. и происходило в результате действия двух важнейших факторов развития: длительного периода экономического роста и формирования механизма распределения национального дохода.

Это требовало развитие теории государственной политики и кейнсианские методы регулирования экономики позволили разрешить

¹ Marshall T.H. Social policy in the twentieth century. L.; Hutchinson university library, 1967. P. 79.

¹ Black C. T. The dynamics of modernization. N. Y.; Evanston; L.: Harper & Row, 1996. P. 81–82.

противоречия развитых стран Запада. Однако в это время появились новые процессы в экономике, такие как интернационализация и развитие НТР. В соответствии с этим в развитых странах Запада стратегическая политика в области государственного регулирования стали превалировать процессы обеспечения стабильных темпов экономического роста и в рамках этого социальные вопросы рассматривались как второстепенные, зависящие от основного. Для решения проблем экономического роста государство должно привлекать инвестиции, стимулировать потребление и научно-технический прогресс, производительность капитала и труда. Однако никакой прогресс экономики невозможен без развития социальной сферы.

Сформированная на основе развития теории и практики управления новая политика позволила в течение фактически 2–3 десятилетий обеспечить решение основополагающих проблем модернизации, к которым относятся следующие: 1) стабильность развития; 2) сформировать гибкие и эффективные политико-институциональные механизмы воздействия на различные аспекты развития общества; 3) поддерживать необходимый уровень инвестиционного процесса; 4) сформировать необходимую в условиях НТР экономическую и социальную инфраструктуру.

Между тем при решении проблем экономического роста и мобилизации научно-технического прогресса важно учитывать социальную стратификацию общества. Дело в том, что если в экономике преобладает средний класс, то можно предположить, что будет велика доля отложенного потребления или сбережений, что позитивно отразится на инвестиционном процессе. Если же в экономике преобладают малообеспеченные, то доля текущего потребления велика, а отложенного низка. Поэтому экономический «вес» среднего класса определяет экономический рост экономики. В странах, где велика доля малообеспеченного населения в общем объеме, проблема инвестирования решается непросто.

Большое влияние на формирование политики модернизации оказала теория стадий развития. Согласно английскому ученому Н. Калдору, выделяемые им две стадии — ранняя и период роста капитализма — дифференцированы в зависимости от уровня технологического развития. Главная идея состоит в том, что реализация технологического потенциала определяется фактором накопления капитала, который на первой стадии недостаточен. Именно этим обстоятельством — объективным стремлением к полному использованию этого потенциала — объясняется, по Калдору, особенность развития на пер-

вой стадии, когда рост накопления и прибыли осуществляется в значительной степени за счет относительно низкой заработной платы немногого труда.

Значит, в определенном смысле, общество должно заплатить такую цену за модернизацию — переход ко второй фазе развития, при которой экономический потенциал (в результате роста накопления) приходит в соответствие с научно-техническим потенциалом. Тем самым, если следовать данной логике, это обуславливает факторное выравнивание распределения национального дохода и рост заработной платы, а значит и возможность смены социально-политической парадигмы. Такой подход определяет неизбежность того, что на современном этапе модернизации развитие общества осуществляется на основе приоритета социального (человеческого) фактора.

Таким образом, одна из главных политико-институциональных проблем, которую удалось решить правительствам Запада, состоит в том, что они разработали и осуществили политику социальной модернизации общества, основу которой составили принципы стимулирования, равновесия и социальной роста. В частности: 1) принцип активного государственного регулирования; 2) принцип эффективного спроса; 3) развитие социальной политики, направленной на преодоление «разделенности» общества и оптимизацию потребительской активности различных слоев населения; 4) стимулирование экономической и инвестиционной активности через такие инструменты политики, как норма сбережений, норма накопления и норма прибыли.

Однако, необходимо заметить, что социальная политика как элемент государственной политики распространялась не только в странах придерживающихся кейнсианской доктрины в области государственного регулирования, но и в странах с совершенно противоположной концепцией государственной политики. Конечно, в первую очередь здесь необходимо рассмотреть опыт послевоенной экономики Германии.

Вообще впервые в истории термин «социальное рыночное хозяйство» и основные характеристики этого феномена были изложены в работе А. Мюллера-Армака «Регулирование экономики и рыночное хозяйство» 1947 г. Популярность новой теории, пытавшейся соединить рыночную экономику и социальную направленность системы, была высочайшей¹.

¹ Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства / Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии. СПб.: Экономическая школа, 1999.

Дело в том, что мировой кризис 1929–1933 гг. показал неэффективность саморегулирования рыночной экономики. В этой обстановке в среде экономистов стали складываться два подхода, каждый из которых претендовал на главенствующее положение в объяснении дальнейшего развития рынка: кейнсианство и неолиберализм. Сторонники первого обосновывали необходимость государственного регулирования экономики; другие пытались переосмыслить и усовершенствовать взгляды неоклассической школы применительно к новым реалиям.

Особенно часто неолибералы ссылались на авторитет А. Смита, родоначальника классического либерализма, и его идею «невидимой руки». Подобно представителям классического экономического либерализма, представители теории «социального рыночного хозяйства» считали, что совершенная конкуренция создает наиболее адекватный механизм экономической активности, так как способствует формированию такой системы цен (на основе соотношения спроса и предложения), которая наиболее рационально распределяет ресурсы между субъектами хозяйствования и удовлетворяет потребности общества в материальных благах и услугах.

Среди течений неолиберализма наибольшую популярность и известность получило учение германской школы. Основу этого направления составила группа экономистов, социологов и юристов во главе с заведующим кафедрой политической экономии Фрайбургского университета Вальгером Ойкеном (1891–1950). Поэтому эта разновидность неолиберализма и получила соответствующее наименование Фрайбургской школы (Ф. Бем, Х. Гросман-Дерт, Л. Рюстов, В. Репке и др.).

Неолибералы видели основной источник бед современного рыночного общества в монополизации экономики, подрыве атрибутов совершенной конкуренции. Они считали свободный рынок наиболее эффективной и соответствующей природе человека системой. Однако если их предшественники, классики, верили в автоматизм рынка как регулятора производства и обмена посредством самовоспроизводящейся системы отношений, то неолибералы подошли к обоснованию необходимости регулирования механизма конкуренции. Основная проблема, по мнению неолибералов, в том, что конкуренция не может постоянно воспроизводиться, поскольку в результате ее осуществления выживает сильнейший, который с течением времени превращается в монополиста. Поэтому следует спасать и сохранять конкуренцию методами сознательного государственного регулирования. Под сильным в этом учении понимается такое государство, которое способно противостоять монополизации экономики, влиянию объединений и организаций.

Для того чтобы государственная экономическая политика не разрушила механизм конкуренции, она должна отвечать определенным принципам, к которым В. Ойкен относил следующие: система цен, в основном неподверженная государственному влиянию; приоритет денежной политики, препятствующей искажению рыночных процессов; открытые рынки; частная собственность как основа индивидуальной свободы и координации рынка; свобода заключения договоров; стабильность экономической политики; контроль за монополиями; ликвидация негативных социальных последствий функционирования рынка; политика перераспределения доходов¹.

Еще одна важная особенность немецкого либерализма заключается в том, что он обращает особое внимание на институциональные условия, в которых осуществляется хозяйственная деятельность, и пытается найти их оптимальный предел. При этом под общими институциональными условиями понимались правила и нормы, которые ограничивают индивидуальную экономическую деятельность. Сюда включаются конституционные, правовые, организационные нормы и правила, а также обычаи и нравы, с которыми считаются все хозяйствующие субъекты. Они способствуют упорядоченности и постоянству хозяйственной деятельности. В этом контексте ключевым аспектом немецкого неолиберализма был порядок в экономических отношениях. Причем не стихийный, а сознательно и целенаправленно формируемый и реализуемый посредством государственных мероприятий. Вместе с тем система правил и регулирующих мер не только не должна сдерживать рынок, но и не должна противодействовать ему. Кроме этого, «политика порядка» была призвана координировать интересы субъектов хозяйствования с целью снятия противоречий между индивидуальным поведением и общественными интересами.

Реализация теоретической концепции новой экономической системы на практике началась с денежной реформы Л. Эрхарда в июне 1948 г., а последней крупной сферой, освобожденной от централизованного управления в 1961 г., стало жилищное хозяйство. Формирование модели социального рыночного хозяйства совпало по времени с восходящей фазой экономического цикла, бурным развитием ПТП, благоприятными либеральными тенденциями в мировой торговле для ориентированной на экспорт германской экономики.

¹ Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс-Универс, 1995.

Л. Эрхард полагал, что не может быть никакого социального развития без экономического прогресса. Ставка была сделана на развитие производства, а не на перераспределение продукции, на обеспечение всем трудящимся постоянного повышения заработной платы в соответствии с ростом производительности труда.

Основные идеи Л. Эрхарда:

- 1) экономический прогресс как основа и движущая сила социального развития;
- 2) включение в механизм рынка системы социальной защиты населения;
- 3) налоговая политика направленная на освобождение от налогов малообеспеченных слоев общества и высокое налогообложение и механизм лишения субсидий для богатых граждан, а также отказ от повышения косвенных налогов;
- 4) усиление государственного регулирования всех сфер общества в противовес монетаризму.

Монетаризм исходит из того, что занятость населения и стабильность цен наилучшим образом гарантируется отказом государства от регулирования экономики. Монетаризм выступает против государственной системы социального страхования, государственной медицинской помощи и образования. В отличие от монетаризма социальное государство регулирует общественные процессы.

Самыми важными для социальной модели государства являются экономическая политика, политика в сфере занятости, фискальная, социальная и образовательная политики.

Причины этого заключаются в следующем.

Экономическая политика и политика в области занятости создает предпосылки для удовлетворения материальных потребностей; определяет первичное распределение; обеспечивает финансирование социальной политики и мер по перераспределению; создает и развивает предпосылки для экономического процветания; способствуют общественной и политической стабильности.

Социальная политика, которая является следствием фискальной определяет вторичное распределение доходов по трансфертам и закладывает необходимые предпосылки для общественной и политической стабильности; обеспечивает удовлетворение потребностей и участие в жизни общества тех, кто в силу недостаточных возможностей не в состоянии обеспечить себе их на уровне социальных стандартов; улучшает среднесрочные и долгосрочные возможности граждан с точки зрения занятости и заработка; создает предпосылки для экономического роста.

Более чем пятидесятилетний период развития модели социальной рыночной экономики позволяет констатировать две ее модификации. Оценить их однозначно просто невозможно. С одной стороны, они придавали гибкость и большую устойчивость немецкой экономике; с другой — вносили чуждые рынку принципы, которые могли исказить саму его суть.

Первая модификация произошла в 1960-е гг. в условиях снижения экономической конъюнктуры и быстрого роста безработицы, которой не было в Германии почти 15 лет, что обусловило необходимость расширения государственного вмешательства в экономическую систему с использованием неокейнсианских положений. Это явление получило название «просвещенное рыночное хозяйство». Государство перестало рассчитывать на рыночные силы и начало стимулировать экономический рост посредством преимущественно фискальной политики. Одновременно принципиально свободный социальный порядок заменялся широкой патерналистской социальной политикой.

Результатом подобной политики государства стало сближение со скандинавской моделью тотального «государства всеобщего благосостояния», а также огромные размеры перераспределяемого ВВП и высокие социальные расходы. Социал-демократическое правительство ФРГ не смогло стабилизировать экономическую конъюнктуру. Существовавшие проблемы не были решены, зато появились новые, которые породили глубочайший кризис государственных финансов.

Вторая модификация возникает после 1982 г. под влиянием идей «рейганомии» и «тэтчеризма». Немцы на этот раз не придумывали ничего нового, просто произошел возврат к исходной ордолиберальной модели, но на новом, более высоком уровне развития, с учетом опыта неокейнсианского глобального регулирования 1960–1970-х гг., а главное, на основе осознания проблемы чрезмерных государственных расходов.

В настоящее время можно сказать, что социально ориентированная рыночная экономика — это определенный тип экономической системы, который отличается высоким уровнем, прежде всего, экономического развития и обеспечивает на основе этого достижение существенного уровня благосостояния и качества жизни, социальной справедливости и защищенности.

Таким образом, можно констатировать следующие признаки данной модели социально-экономического устройства. Во-первых, подобная модель должна характеризоваться высоким уровнем экономического развития, который проявляется в производстве существенного объема

ВВП па душу населения, развитостью социальных и политических институтов, которые гарантируют и развивают основные права и свободы граждан. Во-вторых, этой модели свойственна прогрессивная направленность. Действительно, характер развития рыночной экономики цикличен, но положительная тенденция развития больше свойственна той системе, которая в состоянии аккумулировать весь творческий потенциал населения. В-третьих, социально-ориентированная экономика не ставит своей целью только поддержку малообеспеченных слоев граждан, она должна защищать все категории граждан.

В заключение заметим, что на наш взгляд, скопировать готовую модель невозможно и неправильно. Однако опираться на имеющийся опыт при выработке своей модели крайне необходимо. И нет лучшего образца, чем ордолиберальная концепция «Фрайбургской школы» во главе с Вальтером Ойкеном и концепция социального рыночного хозяйства во главе с Альфредом Мюллером-Армаком. Опыт не может рассматриваться как универсальная модель перехода к социальному государству. Он, напротив, лишь показывает, что любая страна должна выстроить свой собственный путь, опираясь на успехи и проблемы других стран.

Литература

1. Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства / Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии. СПб.: Экономическая школа, 1999.
2. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс-Универс, 1995.
3. Black C. T. The dynamics of modernization. N. Y.; Evanston; L.: Harper & Row, 1996. P. 81–82.
4. Marshall T. H. Social policy in the twentieth century. L.; Hutchinson university library, 1967. P. 79.

Е. В. Троицкая,
проректор МАГМУ

Н. Ф. Пушкарев,
проректор АНБОП

Деловая карьера работника предприятия

Для планирования и развития деловой карьеры работников необходима соответствующая методика, которая включает принципы системы выдвижения, качества руководителя-инноватора, источники поиска потенциальных кандидатур, способы выделения руководителей-инноваторов, организация стажировок, способы ликвидации помех при внедрении методики и др. Кроме того, основываясь на известных методах, были разработаны направления по формированию резерва кадров на выдвижение, об организации самостоятельной работы руководителей и специалистов, а также принципы самоуправления трудовыми коллективами.

Следует отметить, что продвижение по службе определяется не только личными качествами работника (образование, квалификация, отношение к работе и т.д.), но и объективными требованиями (кадровый резерв и оценка результативности труда работников). Деловая карьера – это поступательное движение работника по ступеням служебной лестницы, изменение знаний, умений и навыков, а также способностей, квалификаций, включая размер заработной платы, и других факторов связанных с профессиональной деятельностью работника.

Основные направления карьеры – это должностное или вертикальное, горизонтальное (перемещение в другую функциональную область), центральное (движение к элитарному уровню).

В исследованиях авторов изложены задачи деловой карьеры, а также обобщены ее основные этапы и закономерности продвижения. В работе анализируются и излагаются различные подходы и понятия деловой карьеры работников. Отмечается, что важным в развитии деловой карьеры работника является создание условий, чтобы помочь работнику продвигаться по службе, в частности в предоставлении соответствующей информации, обучение на курсах и др.

Обзор и анализ зарубежного опыта планирования деловой карьеры показал, что мало чем отличается от требований современной России. В целях улучшения методики планирования деловой карьеры автором была разработана анкета опроса руководителей и специалистов финансово-кредитных учреждений.

Обобщенная технология подготовки и принятия кадрового решения, по планированию деловой карьеры работника включает 25 блоков, которые несут функциональную и смысловую направленность. Так, например, один блок направлен на анализ развития политики и кадровой работы в финансовом учреждении, другой предназначен для анализа основных факторов, влияющих на кадровые решения, а третий служит для выработки экспертных рекомендаций по элементам принятия кадрового решения и т.д. Изложенная блок-схема принятия кадрового решения является как бы «типовой», оставляя право принятия окончательного кадрового решения за руководителем, включая весь его творческий потенциал. Данная схема упорядочивает и подчиняет определенному логическому плану процесс принятия кадрового решения в целом и может служить своего рода алгоритмом для использования средств вычислительной техники и программных продуктов.

В процессе принятия решения, как правило, необходимо на основе имеющейся информации, сформулировать конкретную кадровую задачу. В практике работы с персоналом чаще всего встречаются четыре типа задач. К первому типу относятся оперативные кадровые задачи, случайно возникающие в деятельности финансово-кредитных учреждений (конфликт, невыполнение поручения и др.). Второй тип связан с устранением недостатка в работе учреждения по вине персонала (невыплата зарплаты, низкие профессиональные знания и т.д.). Задачи третьего типа состоят в выборе оптимальной стратегии и тактики по управлению персоналом (переподготовка, создание резерва и т.д.). К четвертому типу относятся задачи, связанные с прогнозированием или планированием потребности в персонале с учетом специальностей, возраста, пола, стажа работы и т.д.

В процессе принятия решений по указанным типам задач необходимо выявить и исключить факторы, слабо влияющие на результаты и их последствия. Состав основных факторов, которые необходимо учитывать в обязательном порядке, указан на рис. 1. Важное внимание уделяется определению критериев эффективности кадрового решения, чтобы более объективно сопоставить различные варианты кадровых решений и выбрать наилучшее из них. Выбор критериев позволяет судить о том, насколько принятое решение дает возможность достигнуть поставленной цели. Эти критерии должны быть выражены количественно, т.е. иметь физический смысл, а также быть простыми, понятными и конкретными, как и требования к лицам, принимающим подобные решения по работе с персоналом финансово-кредитных учреждений, технология принятия решения руководителем, для чего обращается внимание на весь спектр процедур от постановки проблемы, ее разработки и принятия требуемого решения вплоть до его реализации, контроля и выявления последствий.

Разработке мероприятий по совершенствованию подготовки принятия и реализации кадровых решений необходимо уделять значительное внимание. Эти рекомендации должны быть направлены на практическое применение руководителями финансово-кредитных учреждений, предлагаемых наукой и передовой практикой форм и методов, процедур и информационных технологий в процессе разработки и принятия как простых, так и сложных кадровых решений. Все это побудило авторов изложить практические рекомендации, в частности по типизации решения кадровых задач на основе применения автоматизированных информационных систем по кадрам «АИС-Кадры»¹.

«АИС-Кадры» рассматривается как источник информации и в ряде случаев может использоваться для анализа альтернатив и выдачи наиболее приемлемых предварительных кадровых решений. Система может выдавать информацию по решению стандартных (типовых), так и нестандартных (не типовых) кадровых задач.

Предлагаемая авторами технология работы руководителя кадровой службы по подготовке статистической кадровой информации включает несколько кадровых задач, в частности: имеется задача, в процессе которой может быть получена необходимая информация; имеется задача, в процессе решения которой будет получена некоторая информация; имеется задача, в процессе решения которой будет

¹ Троицкая Е.В. и др. Компьютерные кадровые системы. М.: Хронограф, 1999.



Рис. 1. Факторы, влияющие на качество решений в системе кадрового менеджмента коммерческого банка

получена не конкретная информация; отсутствует задача, которая обеспечивает выдачу частичной информации.

Организация решения указанных задач представлена в виде блок-схемы, на которой, каждый из блоков несет информационную и смысловую нагрузку по решению кадровых задач на основе использования «АИС-Кадры» для работы руководителя кадровой службы по выбору

кандидатов для замещения вакантных должностей. В результате решения задачи на ЭВМ возникают ситуации, когда находятся необходимые кандидатуры и когда в массиве ЭВМ они отсутствуют. В последнем случае уменьшаются формальные требования к кандидатам, например, по возрасту, стажу, полу и др. качествам.

В предлагаемых авторами рекомендациях предложены наиболее эффективные технологии по использованию автоматизированных систем в принятии кадровых решений. При этом указывается, что наиболее трудоемкими являются задачи: прогнозирования и планирования потребности в персонале; оценки и аттестации работников; создания резерва кадров на выдвижение; формирования деловой карьеры работников и др.

Особое внимание при решении кадровых задач должно обращать на применение научно-обоснованных методов, изложенных ранее в автореферате.

Теория и практика разработки, принятия и реализации решений в финансово-кредитных учреждениях показывает, что их руководителям надлежит регулярно активизировать свою работу по принятию кадровых решений и оценивать их качество и эффективность.

Процессы, связанные с применением кадровых решений, представлены на рис. 2.



Рис. 2. Организация процессов принятия кадровых решений в финансово-кредитных учреждениях.

Приведенная на рисунке схема обобщает тот опыт, который накоплен отечественной и зарубежной практикой принятия кадровых решений. Исследование авторов, проведенное по данной проблеме, убедительно подтверждает сложность и непредсказуемость процессов, связанных с разработкой, принятием и реализацией кадровых решений и контролем за их исполнением. Вышеизложенные рекомендации требуют их дальнейшего научного осмысления и практической проверки на конкретных кадровых задачах, принимаемых конкретными руководителями финансово-кредитных учреждений. Проведенное авторами исследование также подтверждает наличие таких кадровых проблем, которые не находят в настоящее время должного внимания. Так, например, в науке и практике слабо раскрыты вопросы, связанные с составом и объемом персональной информации, необходимой для принятия наиболее эффективных кадровых решений. К тому же нет научных обоснований в части персональной информации, которая отрицательно влияет на принимаемые кадровые решения. Кроме того, слабо проработаны формы, способы и методы взаимодействия кадровых служб и руководителей учреждений с компьютерными базами данных по персоналу. Отсутствуют научные разработки по положительно-му или отрицательно-му влиянию глобальной системы «Интернет» на объективность, качество и эффективность принятия кадровых решений в финансово-кредитной сфере.

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. XV / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2008. – 286 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 XV

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 10.11.2008
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 17,75 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ
Издательство Агентство печати «Наука и образование»